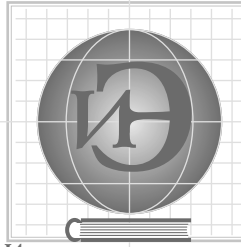


Российская академия наук



Институт экономики

Учреждение Российской академии наук
Институт экономики РАН

ИСТОРИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Вып. 4

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
И ПРАКТИКА РЕФОРМ**

Сборник статей

Москва, 2015

ББК 65.9(2)-1
Э40

Э40

Экономическое развитие и практика реформ (История мировой экономики, вып. 4): Сборник статей. — М.: Институт экономики РАН, 2015. — 349 с.

ISBN 978-5-9940-0519-4

Редакционная коллегия: Ю.П. Бокарев (отв. редактор), Г.Д. Гловели, М.А. Давыдов, В.Л. Степанов, К.А. Фурсов (секретарь), Б.М. Шнотов.

Рецензенты: д.э.н. М.И. Воейков, д.и.н. А.С. Сенявский

Выпуск 4 сборника «История мировой экономики» посвящен теории, методологии и истории экономического развития России и зарубежных стран, отчасти продолжая тематику предыдущего выпуска об экономических реформах.

В первой части рассмотрены две проблемы теории и методологии — про-тоиндустриализация и антропометрическая компаративистика. Вторая часть посвящена истории финансов в России и за рубежом. Ее составляют статьи о монетарных конференциях XIX в. и о формировании советской кредитной системы 1917 — начала 1930-х годов. В третьей части помещены статьи по конкретно-исторической тематике экономической истории: о теории «менеджерского капитализма» А.Д. Чандлера, о реформах механизма эксплуатации сельских трудовых ресурсов СССР в колхозно-совхозный период, о формах организации и способах деятельности предпринимательских объединений России конца XIX — начала XX в., об участии иностранных агентов в техническом перевооружении нефтяной промышленности СССР 1920–1930-х годов и о личных подсобных хозяйствах в России 1990-х годов. Четвертая часть представляет собой материалы дискуссии о земельной собственности. В пятой части представлены тезисы ряда докладов и выступлений, сделанных в 2014 г. на заседаниях постоянно действующих семинаров Института экономики РАН — «Теория и практика экономических реформ» и «Деньги и денежное обращение в период формирования национальных денежных систем».

Сборник рассчитан на специалистов по экономической истории, преподавателей и студентов экономических вузов и факультетов, а также на широкий круг читателей.

ISBN 978-5-9940-0519-4

ББК 65.9(2)-1

© Институт экономики РАН, 2015
© Коллектив авторов, 2015
© В.Е. Валериус (дизайн), 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 7

ЧАСТЬ I. Теория и методология экономической истории

И.В. Побережников. Протоиндустриализация как субпроцесс и стадия модернизации: теоретические проблемы 14

Б.Н. Миронов. Компаративный анализ в антропометрической истории: методологические проблемы использования ростовых данных для оценки уровня жизни 35

ЧАСТЬ II. История финансов в России и за рубежом

А.В. Бугров. Монетарные конференции второй половины XIX в.: взгляд из России 46

Ю.П. Бокарев. Формирование советской кредитной системы (1917 – начало 1930-х годов) 69

ЧАСТЬ III. Экономическое развитие и практика реформ

Б.М. Шпотов. Теория «менеджерского капитализма» и пути развития промышленности в США и Европе 106

М.А. Безнин, Т.М. Димони. Реформы механизма эксплуатации сельскохозяйственных трудовых ресурсов в 1930–1980-е годы 139

Е.Ю. Рукосуев. Предпринимательские объединения в России в конце XIX – начале XX в.: формы организации и способы действия 166

Ю.В. Евдошенко. Иностранцы агенты советской нефтяной промышленности 1920–1930-х годов 189

О.М. Вербицкая. Личные подсобные хозяйства в эпоху перемен (1990-е годы) 227

ЧАСТЬ IV. Дискуссия о земельной собственности

<i>П.А. Ореховский.</i> Собственность на землю, эффективность землепользования и формирование рынка земельных ресурсов ...	264
<i>Ю.П. Бокарев.</i> Собственность на землю: основные противоречия и проблемы.....	293
Б.М. Шпотов. Некоторые особенности развития земельной собственности в США (XVII—XIX вв.).....	300
<i>В.П. Паииков.</i> Земельная собственность: некоторые вопросы теории и практики	312
<i>Ю.П. Бокарев, П.А. Ореховский.</i> Логика экономической истории: общее и особенное (послесловие к дискуссии о земельной собственности)	329

ЧАСТЬ V. Материалы постоянно действующих семинаров (тезисы докладов)

<i>В.А. Степанов.</i> Война и экономика в имперской России: цена побед и поражений (на примерах кампаний XIX в.).....	340
<i>Г.Г. Попов.</i> Цена империи. Проблема национальных окраин России в XVIII — начале XX в. (на примерах Кавказа и Царства Польского).....	342
Б.М. Шпотов. Колонизация по-американски	346



Предисловие

В 4 выпуске «Истории мировой экономики» представлены статьи сотрудников сектора экономической истории и тесно сотрудничающих с ними специалистов других исследовательских центров по проблемам мирового экономического развития. Тематика сборника группируется вокруг следующих направлений: теория и методология экономической истории, экономическое развитие и практика реформ, история финансов в России и за рубежом. Публикуются также материалы проведенной сектором дискуссии о земельной собственности и тезисы докладов, сделанных на руководимых сектором постоянно действующих семинарах по истории экономических реформ и мирового денежного обращения.

В теоретико-методологическом разделе помещены статьи о протоиндустриализации (И.В. Побережников) и антропологическом подходе в экономической истории (Б.Н. Миронов).

Сложность проблемы протоиндустриализации заключается в том, что в разных обществах и разные эпохи складывались условия, аналогичные европейской протоиндустриализации. В частности, еще в античных обществах наблюдалось быстрое развитие сельской промышленности, организованной в традиционных формах, но ориентированной на рынок; происходила концентрация капитала в руках торговцев; формировался слой предпринимателей со свойственной им предприимчивостью; возникал рынок сельскохозяйственных продуктов, ориентированный не на местный, а на региональный, национальный и международные рынки,

и т. д. Однако эти процессы не стали условиями перехода к индустриализации. Причины, по которым протоиндустриализация завершилась индустриальным переворотом только в Западной Европе, еще ждут своего исследователя.

В последние годы активизировались исследования уровня благосостояния населения в разные эпохи. Особенно интересует исследователей благосостояние низших социальных слоев — крестьян и наемных рабочих — в раннекапиталистическую эпоху. Однако это наталкивается на ограниченность источниковой базы. Исследователи не обращали внимания на антропологические источники. В частности, проведенные на Западе исследования доказали зависимость роста человека от питания его матери в период беременности. Поэтому доступные историку данные о среднем росте человека могут стать интегральным индикатором качества питания населения в разные эпохи. Правда, этому должна предшествовать серьезная методологическая проработка темы.

Долгое время история финансов и денежного обращения не находилась в центре внимания исследователей. Положение изменилось после мирового финансового кризиса, выход из которого оказался тяжелым и продолжительным. В сборнике представлены статьи о международных монетарных конференциях XIX в., отразивших борьбу сторонников двух моделей международных денежных систем: биметаллизма и золотого монометаллизма (А. В. Бугров), и о становлении советской кредитной системы (Ю.П. Бокарев).

Широко распространенная точка зрения о переходе мира во второй половине XIX в. к золотому стандарту не подтверждается источниками. На самом деле образовались две группы стран. Одна придерживалась золотого монометаллизма, другая, не менее многочисленная (Латинский союз), — золото-серебряного биметаллизма. Если в странах золотого стандарта наблюдались серьезные экономические трудности, то страны Латинского союза до Первой мировой войны развивались более благополучно. В этой связи возни-

кает необходимость дополнительного исследования денежной реформы С.Ю. Витте, которая привела к девальвации российского рубля в золоте на 25%.

Советская кредитная система, прежде чем окончательно сформироваться в 1930-е годы, прошла долгий период серьезных испытаний и реформ. После уничтожения банков в период военного коммунизма началось восстановление кредитной системы. Однако в отличие от дореволюционных банков советские банки не располагали средствами для долгосрочного кредитования, крайне необходимого для дальнейшего развития экономики после восстановления народного хозяйства. Попытки создать систему отраслевых банков долгосрочного кредитования обернулись финансированием этими банками отраслей за счет средств государственного бюджета.

Изучение истории экономических реформ является профильным направлением в работе сектора. Хотя эта тема затрагивается и в других разделах сборника, ей отведен и специальный раздел. Предпринимается попытка осветить реформаторскую деятельность как один из элементов практики экономического развития, наряду с другими его элементами.

В статье Б.М. Шпотова на материалах американского историка экономики А.Д. Чандлера анализируется роль государственных мероприятий, содействовавших становлению «менеджерского капитализма» в США. В статье показано, что т. н. «равные возможности» и конкуренция для фирм были не столько следствием капитализма, сколько результатом соответствующего законодательства и контроля со стороны властных органов.

В статье М.А. Безнина и Т.М. Димони рассматриваются реформы, связанные с изменениями механизмов отчуждения основного продукта труда сельхозпроизводителей в колхозно-совхозный период истории СССР. Авторы выделяют два крупных периода, один из которых основан на действии внеэкономических форм принуждения (1930-е —

конец 1950-х годов), а второй связан с осуществлением экономических форм эксплуатации (конец 1950-х – начало 1990-х годов).

В статье Е.Ю. Рукосуева рассматривается процесс складывания механизма управления экономикой России, соединяющей государство и частный капитал. Большое место отводится истории формирования предпринимательских организаций. Сравняются российские и западноевропейские предпринимательские организации.

Статья Ю.В. Евдошенко посвящена формам участия иностранцев в техническом перевооружении советской нефтяной промышленности в 1920–1930-е годы. Они носили название «агентов», и это историческое название редколлегия решила сохранить, ибо любое его осовременивание не передаст полностью их функций.

В статье О.М. Вербицкой исследованы вопросы трансформации сельского подворья в ходе аграрных рыночных реформ в самостоятельный экономический уклад деревни. Раскрыта его роль в валовом производстве сельского хозяйства и формировании семейных бюджетов крестьян.

В сборнике помещены материалы дискуссии о земельной собственности, проведенной сектором в октябре 2014 г. В дискуссии приняли участие П.А. Ореховский, Ю.П. Бокарев, Б.М. Шпотов, В.П. Пашков. В ходе дискуссии было выявлено, что хотя юридически земля может быть частной собственностью, на практике все правомочия собственника наталкиваются на серьезные ограничения со стороны государства. В заключении П.А. Ореховский и Ю.П. Бокарев предприняли попытку выработать общее решение некоторых спорных вопросов.

В конце сборника помещены тезисы докладов В.А. Степанова, Г.Г. Попова и Б.М. Шпотова, прочитанные ими на постоянно действующих семинарах сектора.

Ю.П. Бокарев

ЧАСТЬ

I

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ИСТОРИИ

И.В. Побережников¹

ПРОТОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ КАК СУБПРОЦЕСС И СТАДИИ МОДЕРНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

В статье уделено существенное внимание теоретическим аспектам протоиндустриализации, проанализирована эволюция самой теории протоиндустриализации, показан вклад в ее разработку различных школ мировой историографии, предложена модель интеграции теории протоиндустриализации в модернизационную парадигму на основе концепции структурно-функциональной дифференциации. Дано теоретическое обоснование протоиндустриализации как субпроцесса, стадии и формы экономической модернизации. Протоиндустриализация характеризуется как переходный период, в течение которого закладываются основы будущей модели модернизации, происходит складывание рынков, капиталов, классов, соответствующей ментальности. Установлены познавательные возможности протоиндустриальной теории в изучении проблем взаимодействия процессов макро- и микроуровня.

Ключевые слова: протоиндустриализация, модернизация, промышленное производство, структурно-функциональная дифференциация, домохозяйство, демографический фактор, простое товарное производство, надомничество, мануфактура, рынок, капитал, предпринимательство.

1. Побережников Игорь Васильевич — д.и.н., заведующий сектором методологии и историографии Института истории и археологии Уральского отделения РАН.

Рассматривая протоиндустриализацию как особую, переходную, стадию модернизации, следует учитывать особенности переходных эпох, отмеченных исторической неустойчивостью, кризисными явлениями, катастрофами, распадом старых и формированием новых социальных связей и порядков². Специфика переходных периодов рождает своеобразные проблемы и требует использования специальных теоретико-методологических подходов для их изучения³.

Во-первых, следует понимать относительность самого качества переходности. Понятие «переходный период» применяется ко всему обществу на протяжении какого-то интервала времени, короткого или длительного. Однако общество представляет собой сложный агрегат, имеющий множество измерений и множество уровней, скорость изменений которых может существенно варьироваться. Здесь можно сослаться на концепцию исторических времен, предложенную Ф. Бродезем, три уровня, различающихся скоростью происходящих в них изменений: 1) «длительная временная протяженность» (*longue durée*) медленных, почти неподвижных взаимоотношений общества и природы, привычек мыслить и действовать; 2) экономические и социальные структуры, скорость изменения которых измеряется десятилетиями, и 3) событийный уровень политической истории, измеряемый хронологическими датами. Детализация изучаемых объектов позволяет разрабатывать более дробные схемы, включающие большее количество уровней и исторических ниш со свои-

-
2. По мнению М.С. Бобковой, переходный период XVI—XVIII вв., на протяжении которого происходило разрушение традиционного общества, можно определить как «эпоха катастроф», т.е. «временной отрезок, хронологический этап экономического, социального, политического, культурного взрыва, который часто проявляется в этнических, конфессиональных конфликтах, революциях, гражданских и континентальных войнах, являющихся высшим критерием оценки кризисного состояния общества. В результате этого взрыва рождается новый социум, погруженный и детерминируемый новыми временными ритмами, иным осмыслением прошлого, фиксируемым в особенностях как индивидуальной, так и коллективной памяти» (См.: Бобкова М.С. Западноевропейское историописание «эпохи катастроф». М., 2008. С. 43).
 3. Особо следует выделить подготовленный Институтом всеобщей истории сборник научных статей «Переходные эпохи в социальном измерении: История и современность» (М.: Наука, 2003), в котором предпринята попытка исследования смены качественных состояний общества (переходных эпох) от древности до современности.

ми темпоральными механизмами⁴, оказывающими воздействие на динамику переходной эпохи в целом. Так, шведский социолог и культуролог Й. Форнюс полагает, что для рассмотрения процессов модернизации недостаточно двух аналитических полюсов – стабильность VS изменения. По его мнению, эпоха модернити не может состоять только из твердых, устойчивых структур, или только из быстрых, случайных изменений. Следует различать, по крайней мере, 4 типа различных исторических процессов: 1) устойчивые структуры; 2) быстрые, непредсказуемые случайные события; 3) волнообразные периодические циклы, вызываемые, например, регулярными сменами поколений или циклическими кривыми капиталистической экономики; 4) собственно направленные, векторные процессы модернизации. Все четыре типа сосуществуют в рамках эпохи модерна, и хотя модернизация может воздействовать на три других, все они, по мнению Форнюса, в аналитических целях должны рассматриваться обособленно⁵.

Во-вторых, следует выделить полиморфизм как ведущий организационный принцип, лежащий в основе созидания исторической ткани переходных периодов. Следствием дифференциации темпов изменения социальной материи становится длительное сосуществование разностадиальных, разнотипных, разновекторных социальных механизмов (укладов, анклавов), сегментов, проектов, которые функционируют отнюдь не в вакууме, а в плотном историческом контексте, образуя исторические констелляции, оказывая друг на друга воздействие, способное их трансформировать. Проблема здесь состоит, с одной стороны, в том, что механизмы функционирования укладов и анклавов в инородном контексте могут подвергаться коррекции, которая должна стать предметом скрупулезного исторического расшифровывания, с другой стороны, общая динамика переходных периодов не может элементарно подсчитываться путем арифметического

4. См.: Про А. Двенадцать уроков по истории. М., 2000. С. 121–125.

5. Fornäs J. Cultural Theory and Late Modernity. London, 1995.

суммирования динамик ее составляющих, но требует разработки специальных теоретико-методологических подходов.

Проблема полиформизма (неоднородности, многоструктурности, многоукладности) социального пространства хорошо известна исследователям, занимающимся изучением социальных процессов, в том числе социальных процессов прошлого. Данная проблема привлекала внимание отечественных историков, работавших в рамках формационного подхода. В 1960-е годы в советской историографии была предложена концепция многоукладности для изучения преимущественно процессов социально-экономического развития в России XIX — начала XX в. Интересные результаты дало применение концепции при анализе истории уральской промышленности пореформенного периода (работы В.В. Адамова, Т.К. Гуськовой, Л.В. Ольховой и др.)⁶. Проблема полиморфизма, многоукладности нашла отражение в исследованиях отечественных востоковедов (В.Г. Растянников, Г.К. Широков, В.В. Крылов, В.И. Павлов, Л.И. Рейснер, Н.А. Симония, А.И. Левковский, А.И. Фурсов, А.П. Колонтаев, Е.В. Котова и др.)⁷, в ходе изысканий которых были разработаны теоретические основы проблемы многоукладности, а также представлены конкретно-исторические исследования по истории многих многоукладных развивающихся стран Востока.

Совершенствуя данный подход, современные исследователи А.Д. Богатуров и А.В. Виноградов предложили выделить анклавно-конгломеративный тип развития. Авторы считают результатом подобного развития конгломератные общества, которые характеризуются длительным сосуще-

6. Вопросы истории капиталистической России. Проблема многоукладности. Свердловск, 1972. Также см.: *Иванова Н.А.* Проблема многоукладности на современном этапе развития исторической науки // *Экономическая история России XIX—XX вв.: современный взгляд.* М., 2001. С. 592—604.

7. См.: *Эволюция восточных обществ. Синтез традиционного и современного.* М., 1984; *Крестьянство и индустриальная цивилизация.* М., 1993; *Капитализм на Востоке во второй половине XX в.* М., 1995; *Непомнин О.Е., Меньшиков В.Б.* Синтез в переходном обществе: Китай на грани эпох. М., 1999; *Восточный социум.* М., 2007.

ствованием и устойчивым воспроизводством пластов разнородных моделирующих элементов и основанных на них отношений; данные пласты образуют внутри общества анклав, эффективность организованности которых дает возможность анклавам выживать в рамках обрамляющего общества-конгломерата⁸.

В-третьих, следует иметь в виду, что динамика переходных периодов детерминируется, помимо факторов внутреннего происхождения, факторами экзогенными. Внешние факторы (системные зависимости, демонстрационный эффект, диффузия экзотических инноваций) могут ускорять процессы социальной динамики, могут их исказить. Особо следует коснуться вопроса укоренения нововведений. Признавая огромную роль диффузии в процессе социальных изменений, мы не склонны понимать ее буквально, упрощенно, как простой механический перенос каких-либо явлений в пространстве. Мы исходим из того, что в процессе адаптации к новым условиям происходят сложные взаимодействия (включающие обоюдные влияния) между импортированными технологиями, институтами, ценностями и т.д. и той средой, которая выступает их реципиентом. Последствия диффузии одного и того же элемента или комплекса элементов для различных территорий могут быть совершенно различными (по меньшей мере, отличными). Заимствование явлений не всегда сопровождается переносом его системных признаков, т.е. места и роли, которыми они обладали в системе культуры-донора. Более того, возможны случаи традиционалистской реакции и отторжения внешних заимствований спустя некоторое время после их внедрения.

В-четвертых, в контексте переходной эпохи происходит формирование, становление социальных структур, которые поэтому выглядят аморфными, постоянно меняющимися до такой степени, что их основы очень трудно просле-

8. См.: Богатуров А.Д., Виноградов А.В. Модель равноположенного развития: варианты «сберегающего» обновления // Полис. 1999. № 4. С. 60–69; Они же. Анклавно-конгломератный тип развития. Опыт транссистемной теории // Восток-Запад-Россия. М., 2002. С. 109–128.

дить. Именно люди создают новые структуры, подвергают общество реструктуризации; социальный порядок формируется как коллективный результат индивидуальных выборов и действий — реструктуризация общества в подобной ситуации может рассматриваться как взаимодействие старых коллективных достижений и новых выборов и действий, осуществляемых индивидуальными членами общества. В связи с этим мы полагаем, что динамизм исторического перехода невозможно сводить лишь к серии реформ, преобразований, проводимых сверху. История переходного периода должна рассматриваться как арена социальных взаимодействий, делание ее снизу людьми, потребности и мотивации которых также подвергаются изменениям, адаптируются к запросам времени и, в то же время, оказывают существенное воздействие на рисунок будущего общества.

Переходный процесс можно представить как сложную систему интеракций между различными субъектами, в том числе социальными, политическими, территориальными, как сложную череду внутренних и внешних импульсов и реакций на них, положительных, отрицательных или нейтральных, как продолжительный континуум, в рамках которого осуществляется взаимодействие между прошлым, настоящим и будущим, между традицией и новацией, трансформирующее как ту, так и другую. При этом осовременивание одной из сфер общественного организма может осуществляться за счет других. Элементы новации и традиции могут принимать самые причудливые конфигурации в контексте конкретного общества, в том числе в моделях образа жизни.

В итоге переходный период оказывается сложным процессом, не сводимым к элементарному вымыванию устаревших традиций и замене их позитивными новациями. Вообще он не может быть сведен к механическим перемещениям, приращениям и убываниям. Этот беспокойный период оформляется человеческой деятельностью, рефлексией, которая создает общество путем совмещения множественных

процессов с различными векторами, частично перекрещивающихся, частично сближающихся, частично расходящихся, поддерживающих или уничтожающих друг друга.

Теория протоиндустриализации явилась итогом поиска аграрных корней процесса индустриализации и обсуждения развития промышленного производства (обычно в сельской местности) в период, предшествующий промышленному перевороту⁹. Само понятие протоиндустриализации было введено Ф. Мендельсом в начале 1970-х годов; его исследование производства текстиля крестьянскими домохозяйствами во Фландрии послужило моделью для многих последующих работ¹⁰. Важное место в своей работе Мендельс уделял демографическому фактору, полагая, что промышленное производство в сельской местности стимулировалось относительным сезонным избытком крестьянского населения (вследствие сезонного характера аграрного производства нехватка рабочих рук в период летних полевых работ сменялась их незанятостью зимой). Таким образом, развитие сельской промышленности, согласно концепции Ф. Мендельса, обеспечивало более равномерное использование трудовых ресурсов в течение всего года. Далее, развитие промышленности, применявшей трудозатратные методы, в свою очередь, способствовало увеличению численности сельского населения вне зависимости от прироста пахотных площадей. Таким образом, согласно концепции Ф. Мендельса, существовала тесная взаимосвязь и взаимозависимость между промышленным и демографическим ростом.

-
9. См. обзоры эволюции концепции протоиндустриализации: *Ревякин А.В.* К дискуссии о протоиндустриализации // *Экономическая история: Проблемы. Исследования. Дискуссии.* М., 1993. С. 89–111; *Флорен А.* Классовая борьба и протоиндустриализация (борьба за контроль над производством в железорудных районах Норы и Линда в Швеции в XVII–XVIII вв.) // *Металлургические заводы и крестьянство: проблемы социальной организации промышленности России и Швеции в раннеиндустриальный период.* Екатеринбург, 1992. С. 3–17; *Риден Г.* Производство домохозяйств в период возникновения капиталистического общества // Там же. С. 23–29; *Hudson P.* Proto-Industrialization // *Recent Findings of Research in Economic & Social History.* 1990. № 10, Spring. P. 1–4.
10. *Mendels F.* Proto-Industrialization: The 1-st Phase of the Industrialization Process // *The Journal of Economic History.* 1972. Vol. XXXII, № 1.

Развитие промышленного производства до возникновения машинной индустрии Мендельс рассматривал как составную часть процесса индустриализации, как ее первую фазу, которая предшествовала собственно современной индустриализации и готовила ее наступление. К числу особенностей протоиндустриализации он относил: 1) быстрое развитие сельской промышленности, организованной в традиционных формах, но ориентированной на рынок; 2) зависимость протоиндустрии не от местного, а от регионального, национального и мирового рынков, на которые она поставляла свою продукцию; 3) концентрация капитала в руках торговой буржуазии как необходимая предпосылка для создания крупной индустрии; 4) формирование класса предпринимателей и складывание особого социально-психологического синдрома предприимчивости; 5) возникновение рынка сельскохозяйственных продуктов как следствие отвлечения больших групп сельского населения от аграрного труда; 6) рост специализации на промышленном или сельскохозяйственном производстве как одно из условий перехода к индустриализации.

Следует отметить, что изначально концепция протоиндустриализации предполагала многовариантность перехода от протоиндустриализации к индустриализации, т.е. и возможность относительно успешного и быстрого перерастания протоиндустрии в крупное машинное производство, и возможность приостановки этого процесса, упадка протоиндустрии и своеобразной аграризации районов ее распространения в ходе индустриальной революции.

Многообразии путей экономического развития регионов при переходе к индустриализации, по мнению Мендельса, обуславливалось как объективными условиями (наличием природных ресурсов, размещением месторождений основных видов топлива и сырья), так и субъективными факторами (состав предпринимателей).

Важной вехой в разработке концепции протоиндустриализации стал коллективный труд группы немецких

историков из Института им. Макса Планка в Геттингене «Индустриализация до индустриализации» (П. Кридте, Х. Медик, Ю. Шлюмбом)¹¹. При этом если П. Кридте и Х. Медик трактовали протоиндустриализацию как переходный период, характеризующийся переплетением взаимопроникновения феодальных и капиталистических элементов, образующих «неповторимую социальную систему», то Ю. Шлюмбом предпочитал говорить о различных типах протоиндустриализации, выступающих в длительной перспективе как ее исторические фазы.

Критерием для идентификации этих фаз Ю. Шлюмбому служило проникновение капитала в сферу производства с целью получения прибыли: 1) простое товарное производство (производитель приобретает свое собственное сырье, владеет орудиями производства и готовой продукцией, полностью распоряжается как собственным трудом, так и оставшейся рабочей силой домохозяйства, он продает результаты своего труда на рынке за деньги, которые использует для приобретения нового сырья и потребительских товаров; целью производства является потребительская стоимость); 2) «кауфсистем» (капитал вступает во взаимодействие с производителем путем приобретения у него готовой продукции для ее дальнейшей продажи на удаленных рынках; данная фаза характеризуется установлением первых контактов между производством и обращением (капиталом), при этом производство еще играет решающую роль); 3) «путгин-аут-систем», или «ферлагсистем» (на данной стадии капитал выходит за пределы обращения, то есть торговли, и усиливается процесс его проникновения в сферу производства, торговец, становящийся поставщиком сырья производителю, превращается в «путтера», в некоторых случаях «путтер» становится владельцем орудий труда, которыми пользовались сельские ремесленники, в результате чего последние постепенно превращались в работни-

11. Kriedte P., Medick H., Schlumbohm J. *Industrialization before Industrialization*. Cambridge, 1981.

ков, вынужденных продавать свой труд за часть стоимости); 4) мануфактура централизованная (на данной стадии происходит централизация производства в одном производственном центре — капиталистической мануфактуре; ныне владелец капитала осуществлял контроль над производителями, которые уже не могли самостоятельно продавать товары и были вынуждены продавать свой труд; данная модель давала возможность капиталисту начать посредством интенсификации разделения труда модификацию производственного процесса, ликвидируя его ремесленнические корни). Реагируя на замечания оппонентов по поводу телеологического характера предложенной Ю. Шлюмбомом схемы, представители геттингенской группы утверждали, что протоиндустриализацию не следует рассматривать в качестве тренда, исключающего возможности других маршрутов.

В начале 1980-х годов группа английских исследователей: М. Берг, П. Хадсон, М. Соненшер (сборник «Производство в городе и в деревне»)¹² — фактически завершила развитие общей концепции, которая отныне включала, помимо промышленного производства в сельской местности, и городское производство, а также и мануфактуры. Пытаясь преодолеть телеологический подход к изучению предпосылок индустриализации, исследователи подчеркивали существование самых разнообразных форм организации промышленного производства — не только надомничества или централизованной мануфактуры, но и ремесла, простой кооперации, которые находились в постоянном движении, либо с большим или меньшим успехом приспособляясь к меняющимся условиям рынка в своей отрасли или своем регионе, либо претерпевая организационные преобразования, но не по линейному, а чаще всего по циклическому принципу.

В 1980–1990-е годы вклад в совершенствование концепции протоиндустриализации внесли экономические

12. Berg M., Hudson P., Sonenscher M. *Manufacture in Town and Country before the Factory*. Cambridge, 1983.

историки из университета Уппсалы (Швеция). В частности, шведский исследователь А. Флорен сформулировал модель, отражавшую динамику отношений власти-контроля над элементами производства со стороны производителя и непроизводителя.

Согласно данной модели процесс производства состоит из трех компонентов: производительные силы (сырье, рабочая сила и средства производства, в том числе орудия труда); процесс труда; конечный продукт. Социальная организация определяется тем, какими из этих компонентов руководят (контролируют) производители и непроизводители (капиталисты). Контроль над процессом труда состоял в возможности решать, когда и для каких целей использовать производительные силы. Постепенно отмечается нарастание влияния, власти непроизводителя, сопровождающееся потерей контрольных функций производителем (см. табл.).

Таблица. Сравнительная схема места производителя/непроизводителя в протоиндустриальных типах (А. Флорен) (П – производитель; Н – непроизводитель)¹³

Показатель	Простое товарное производство	«Кауф-систем»	«Путтин-аутсистем»	Мануфактура	Фабрика (промышленный капитализм)
Сырье	П	П	Н	Н	Н
Средства производства	П	П	П	П/Н	Н
Рабочая сила	П	П	П	Н	Н
Режим труда	П	П/Н	П/Н	Н	Н
Установление ассортимента продукции	П	П/Н	Н	Н	Н
Товар (конечный продукт)	П	Н	Н	Н	Н

Шведские ученые отмечали, что для исторической конкретики протоиндустриализации как раз нехарактерна внутренняя логичность¹⁴: развитие не следует строго задан-

13. Флорен А. Классовая борьба и протоиндустриализация... С. 10.

14. Риден Г. Производство домохозяйств ... С. 29.

ному направлению, возможны застой, регресс, перескакивание через очередную фазу. Например, мелкое товарное производство могло быть сменено «путтин-аут-систем» или мануфактурой; возможно было и обратное движение, когда мануфактура стимулировала простое товарное производство, и т.д. Уппсальская группа акцентировала внимание на развитие металлургической промышленности в протоиндустриальный период, попытавшись совместно с коллективом российских ученых из ИИиА УрО РАН сопоставить две страновые модели протоиндустриализации — шведскую и российскую¹⁵.

К числу итогов теоретической разработки проблем протоиндустриализации можно отнести признание гетерогенности протоиндустрии, включавшей множество социальных и производственных форм; отказ от телеологизма, который оборачивается сохранением исторической логики лишь в рамках теоретической модели и допущением историчности функционирования разнородных протоиндустриальных типов производства (отрицание линейного развития, признание многовариантности, возможностей кризисов, упадков более совершенных форм и рецидивов более архаических форм), открытие сетевого эффекта (модификации, мутации, трансформации существующих форм как результат их сосуществования и взаимодействия).

Вписать протоиндустриализацию в контекст модернизации позволяет модель структурно-функциональной дифференциации, созданная для описания процесса перехода от традиционного к индустриальному, современному обществу. В основе данной модели лежала идея разделения труда Э. Дюркгейма, которой был придан всеобъемлющий социальный характер в работах Т. Парсонса 1950–1960-х годов. Согласно Т. Парсонсу, развитие общества может быть измерено в понятиях «общей адаптивности» человечества к условиям внешней среды. Он доказывал, что достижение боль-

15. Iron-making societies: early industrial development in Sweden and Russia, 1600–1900 / Ed. by Maria Agren. Berghahn Books: Providence, Oxford, 1998.

шей адаптивности возможно путем увеличения функциональной дифференциации социальной системы или организации¹⁶.

Окончательное оформление схема структурно-функциональной дифференциации в контексте модернизации получила в трудах Нейла Смелзера¹⁷. Н. Смелзер определяет структурную дифференциацию как процесс, посредством которого «одна социальная роль или организация... дифференцируется в две или более роли или организации, которые функционируют более эффективно в новых исторических условиях»; «новые социальные единицы структурно различны, но в совокупности являются функциональным эквивалентом первоначальной социальной единицы»; т.е., согласно Н. Смелзеру, это переход от многофункциональной ролевой структуры к набору более специализированных структур¹⁸.

Смелзер предлагает рассматривать структурную дифференциацию широко, не ограничивая ее лишь технологической специализацией. По мнению ученого, структурная дифференциация тесно связана с социальным процессом модернизации в целом; данная связь обнаруживает себя в том, что для каждой социальной функции можно подобрать определенный набор структуральных условий, при наличии которых достигается оптимум в ее обслуживании.

Таким образом, модель структурной дифференциации позволяет представить модернизацию как процесс приоб-

16. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М., 1991; Parsons T. A Functional Theory of Change // Etzioni A. and Etzioni E. (eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. New York: Basic Books, 1973. P. 78–86; Idem. Societies – Evolutionary and Comparative Perspectives. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, 1966.

17. См.: Smelser N. Toward a Theory of Modernization // Etzioni A. and Etzioni E. (eds.) Social Change. P. 268–284; Idem. The Modernization of Social Relations // Modernization. The Dynamics of Growth. N.Y.; L., 1966. P. 110–121. Более современная попытка всеобъемлющего анализа функциональной дифференциации, ее сопоставления с прочими вариантами системной дифференциации была предпринята Никласом Луманом. См.: Луман Н. Дифференциация. М., 2006.

18. См.: Smelser N. Toward a Theory of Modernization... P. 271; Idem. Social Change in the Industrial Revolution. Chicago, 1959. P. 2.

ретения структурной независимости социальными функциями. Традиционные социальные единицы, по мнению Н. Смелзера, выполняли множество разнообразных функций. По мере же модернизации возникают специальные социальные единицы для сепаратного осуществления социальных функций.

Использование модели структурной дифференциации позволяет продемонстрировать, как в процессе модернизации происходит трансформация традиционных социальных структур — семьи и общины. Так, согласно Н. Смелзеру, традиционная семья, имевшая усложненную структуру (большая и многопоколенная, включавшая родственников, живущих под одной крышей), выполняла множество функций, была многофункциональной. Она отвечала не только за репродукцию и эмоциональную поддержку, но и за производство (домохозяйство), образование (неформальная родительская социализация), социальное благополучие (забота о старших), отправление религиозных потребностей. В процессе модернизации семья подвергается структурной дифференциации. Существенно упрощается ее структура: происходит переход от расширенной семьи к небольшой по размерам, нуклеарной; ослабевает влияние и контроль со стороны стариков и родственников. Модернизированная семья освобождается от выполнения множества социальных функций, которые прежде реализовывались в рамках традиционной семьи, и, таким образом, сама становится более специализированной социальной единицей.

Вероятно, один из наиболее важных субпроцессов модернизации связан с отделением экономической деятельности от семейных, родственных связей и зависимостей. В традиционных обществах функция производства осуществляется преимущественно в родственных коллективах — домохозяйствах; преобладает потребительское сельское хозяйство; прочие виды производства, например, промыслы играют вспомогательную роль и обычно размещаются в рамках семьи и деревенской общины. Последние также

являются основным местом осуществления операций обмена (реципрокного) и потребления, лишь в незначительной степени выходящих за границы семьи и селения (например, стратификационная редистрибуция в соответствии с кастовой принадлежностью; выплата налогов, дани, принудительный труд, осуществляемые в рамках политической системы). Таким образом, в условиях традиционного общества товарно-денежные отношения развиты слабо, роль денег как дирижера экономического развития, регулировавшего потоки товаров и услуг, была невелика.

В процессе модернизации начинается отделение производственных функций от семьи (домохозяйства) и общины. Внедрение товарных культур в сельском хозяйстве содействовало дифференциации между социальными контекстами производства и потребления; распространение наемного труда в аграрной сфере подрывало основную производственную единицу традиционного общества — семейное домохозяйство.

В сфере промышленности Н. Смелзер, опираясь на работу Ж. Боека¹⁹, выделяет несколько фаз (уровней) дифференциации: 1) домашняя промышленность, существующая параллельно с потребительским аграрным производством для обеспечения собственных потребительских нужд трудящегося; 2) ремесленное (кустарное) производство, связанное с разделением производства (вероятно, на заказ) и потребления (при этом нередко потребление локализуется в пределах той же сельской общины); 3) рассеянная промышленность (мануфактура) связывается Смелзером с дифференциацией между потреблением и поселением (продукция производится на рынок, для анонимного потребителя; путь от производителя до потребителя опосредуется оптовым торговцем, который аккумулирует в своих руках сырье, необходимое для изготовления конечных товаров); 4) мануфактурное и фабричное производства, осуществляющие

19. Boeke J.H. The Structure of the Netherlands Indian Economy. New York, 1942. P. 90.

окончательное отделение работника от капитала, и зачастую от семейства.

Определенный интерес представляет сопоставление схемы структурной дифференциации в промышленности Смелзера–Боека и фаз перехода от феодального к индустриальному обществу, разработанных в рамках концепции протоиндустриализации. Фазы Ю. Шлюмбома сопоставимы с уровнями структурной дифференциации Смелзера–Бока. Так, простое товарное производство Шлюмбома соответствует домашнему и ремесленному производству Смелзера–Боека; «кауфсистем» и «путтин-аут-систем» — находят соответствие в рассеянной промышленности Смелзера–Боека; наконец, последние фазы обеих схем (мануфактурное производство) совпадают почти зеркально.

Итак, производственная функция в значительной степени делегируется предприятиям и учреждениям; члены семьи покидают домохозяйство (а нередко и свою деревенскую общину) в поисках трудоустройства на рынке рабочей силы; семья, таким образом, постепенно перестает быть производственной единицей. Процессы дифференциации одновременно охватывают и сферу обмена. Обмен товарами и услугами все в большей степени опосредуется рынком; рыночные (денежные) механизмы экономического развития вытесняют прежние традиционалистские (религиозные, политические, семейные, кастовые регулятивы), что способствует относительной автономизации экономической системы. Функция формального обучения переходит к школе; роль ученичества в рамках семьи понижается. Правительство берет на себя функции социальной защиты стариков, инвалидов, нетрудоспособных и т.д. Семья, освободившаяся от множества прежних функций, концентрируется на обеспечении эмоциональной поддержки и социализации.

Каждое из социальных учреждений (институтов), взявших на себя выполнение какой-либо из функций, прежде реализуемых в рамках традиционной семьи (или общины),

создает собственную властную структуру, собственный комплекс поведенческих норм, системы поощрений и наказаний. Каждый институт специализируется на выполнении одной функции, и в совокупности они выполняют эти функции более качественно, чем это делала прежде семейная структура. Соответственно, считал Н. Смелзер, модернизированное общество характеризуется более высокой производительностью труда, более качественной системой обучения и более совершенной системой социального обеспечения по сравнению с традиционным обществом. Таким образом, структурная дифференциация, согласно схеме Н. Смелзера, подрывает традиционные социointegrативные механизмы. Итак, в рамках модернизационной концепции структурно-функциональной дифференциации протоиндустриализация рассматривается как итог ряда фаз отдифференциации, отделения промышленного производства от потребления, места жительства (домохозяйства), капитала, и даже от семейства.

Протоиндустриальная теория более легко по сравнению, по крайней мере, с классической модернизационной перспективой решает проблемы взаимодействия процессов макро- и микроуровня. В этом плане последователям модернизационного подхода есть чему поучиться у сторонников протоиндустриального. Дело в том, что протоиндустриальная перспектива изначально была ориентирована на постоянное сопоставление макро- и микропроцессов. Сторонники данного подхода настаивали на том, что демографическое поведение сельских домохозяйств, практиковавших производство промышленных товаров, можно понять лишь в терминах особой протоиндустриальной семейной экономики, отличной в структурном и функциональном отношении от экономики чистых аграрно-крестьянских домохозяйств, с одной стороны, и пролетарских — с другой. Соответственно, протоиндустрия трактовалась как демографо-экономическая система, в рамках которой социальные, экономические и демографические макропроцессы взаимодействовали с

микроуровневыми семейными стратегиями производящих домохозяйств²⁰. Насколько такая аналитическая ориентация действенна, подтверждает исследование Дж. Грэй, которая объясняет дифференциацию в производительности proto-индустрии (льняное производство) Ирландии, Шотландии, Фландрии в XVIII в. гендерными вариациями рабочей силы домохозяйств, т.е. фактически стратегиями трудозатратного поведения (преимущественно женский труд, по мнению автора, обрекал производство на низкую производительность и малую эффективность, поскольку женщины вынуждены были совмещать свою индустриальную занятость с обычной повседневной женской работой в домохозяйстве, работой жен и матерей; мужская занятость, напротив, обеспечивала более благоприятные возможности для развития protoиндустриальных отраслей)²¹. Вообще, обращение к микроисторическому уровню – обычное дело для сторонников protoиндустриальной перспективы²².

Однако в целом protoиндустриальная модель ни в коем случае не может заменить гораздо более широкий (и хронологически, и содержательно) модернизационный подход. Собственно, интенсивная модернизация, триггером для которой служит промышленная революция и начало современного экономического роста, при котором долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения, наступает уже после исторической protoиндустриальной стадии, что, естественно, не исключает возможностей для параллельного protoиндустриального развития в различных масштабах и в условиях полноценной индустриализации.

20. Kriedte P., Medick H., Schlumbohm J. Industrialization before... P. 74–93 (“The Proto-Industrial Family Economy”).

21. Gray J. The Irish, Scottish and Flemish Linen Industries During the Long Eighteenth Century / Preprint. Maynooth: National University of Ireland: Department of Sociology and National Institute for Regional and Spatial Analysis, 2003. P. 35.

22. Anderson T.G. Proto-Industrialization, Sharecropping, and Outmigration in Nineteenth-Century Rural Westphalia // The Journal of Peasant Studies. October 2001. Vol. 29. No. 1. P. 1–30; Riojas C. Early 19th century households in Guadalajara (Mexico): A protoindustrial approach // <http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers2/Riojas.pdf>.

стриальной модернизации, поскольку дисперсные формы ручного труда не исчезли, но сохранились с появлением фабричного производства как способ применения дешевой рабочей силы и использования традиционных технологий.

Степень же присутствия протоиндустриальных форм в рамках полноценной индустриализации следует учитывать при характеристике и типологии регионально-страновых вариантов модернизации. Так, по мнению автора интересного исследования М. Танимото, японскую индустриализацию после 1880-х годов и в первой половине XX в. следует трактовать как «альтернативную историческую траекторию», поскольку она в значительной степени базировалась на развитии средне- и мелкомасштабного производства, использовавшего интенсивный семейный труд и организационную модель «путтин-аут-систем»²³. Интересно, что подобные гибкие формы весьма эффективного семейного предпринимательства широко распространены и в современных экономиках различных стран мира – например Японии, Китая, Турции²⁴, Италии²⁵ (семейный бизнес и кластерная организация промышленности – подобие японских индустриальных округов – стали основой экономического подъема с конца 1970-х годов Северо-Востока и Центра страны, получивших, благодаря профессору А. Баньяско, звучное наименование «Третья Италия»; за пределами страны эта модель известна также как «итальянская модель индустриализации», «диффузная индустриализация», или «модель Эмилии-Романьи»).

С учетом теоретических наработок в рамках концепции протоиндустриализации и в контексте концепции

-
23. *Tanimoto M.* Labour Intensive Industries in Industrial Districts – Another phase of Japan's "Industrialization" // <http://eh.net/XIIICongress/cd/papers/25Masayuki247.pdf>; Idem. The Role of Tradition in Japan's Industrialization: A Perspective of "Indigenous Development" // <http://www.eu-tokyo.ac.jp/cemano/research/DP/documents/coe-f-26.pdf>.
 24. *Utku B., Esra S.* Home-based Work in Istanbul: Varieties of Organization and Patriarchy // http://www.spfboun.edu.tr/docs/HBW_in_Istanbul_Varieties_of_Organization_and_Patriarchy.pdf.
 25. См.: Социально-экономические модели в современном мире и путь России. М., 2005. Кн. 2: Социально-экономические модели (из мирового опыта). С. 497–500.

структурно-функциональной дифференциации можно предложить две трактовки протоиндустриализации: как особая стадия, первая фаза модернизации (доиндустриальной или, правильнее, протоиндустриальной), которая предшествует индустриальной революции (применительно к России это фаза обычно датируется XVII/XVIII – серединой/концом XIX в.; что касается Западной Европы, то там протоиндустриальная стадия распространяется на период с XVI до XVIII – середины XIX в. – в зависимости от страны)²⁶; как набор форм промышленного производства, основанных на ручном или слабомеханизированном (немашинном) труде (такие производственные формы существовали в России и в XVII, и в XIX, и в XX в., причем пореформенный период был отмечен бурным ростом протоиндустриальной промышленности – кустарных промыслов²⁷).

Попытка концептуализировать понятие протоиндустриализации как стадии модернизации была предпринята Н.А. Проскураковой, предложившей рассматривать ее в онтологическом аспекте как стадию, которая создает основу для индустриализации, обеспечивает формирование капитала, рынка, класса наемных рабочих, соответствующие социокультурные факторы, как переходный период

26. Датирование начала протоиндустриализации в России XVII веком более соответствует действительности, так как, например, реальностью Урала того времени были крестьянские железодельные заводы и региональные центры крестьянского металлургического производства. Другое дело, что связь между этой очевидно протоиндустриальной промышленностью и более поздней крупной металлургической промышленностью мануфактурного типа (также протоиндустриальной) не была прямой и непосредственной. Как справедливо отмечает В.В. Алексеев, «модернизация уральской металлургии выростала не столько из домохозяйства – кустарного крестьянского производства железа, а из активной государственной инвестиционной политики мощного развития металлургии для военных и гражданских нужд государства. Она буквально насаждалась сверху, исходя из опыта модернизирующихся европейских стран, причем не на зарождающейся, как там, капиталистической основе, а на своей феодальной базе» (См.: Алексеев В.В. Протоиндустриализация на Урале // Экономическая история России XVII–XX вв.: динамика и институционально-социокультурная среда / Сб. ст. памяти Л.В. Сапоговской. Екатеринбург, 2008. С. 65.).

27. См.: Готтрелл П. Значение Великих реформ в истории экономики России // Великие реформы в России. 1856–1874. М., 1992. С. 119–120; Тарновский К.Н. Мелкая промышленность России в конце XIX – начале XX в. М., 1995.

от традиционного к индустриальному обществу²⁸. По мнению Н.А. Проскуряковой, для протоиндустриальной стадии модернизации характерны следующие черты: 1) тесная связь промышленного производства с сельским хозяйством, которое еще остается базисом экономики и контекстом для промышленности, которая как бы в него встраивается; 2) высокий уровень товарного производства; 3) региональный характер протоиндустриализации; отсутствие жесткой преемственной связи между очагами протоиндустриализации и последующими районами индустриализации; 4) гетерогенность протоиндустриализации, представленной как мелкими (городское ремесло, домашние и кустарные крестьянские промыслы), так и крупными (рассеянная и централизованная мануфактура) формами промышленного производства; 5) ориентация протоиндустрии не только на местные, но и на отдаленные, в том числе внешние, рынки; 6) переход от индивидуального аграрного и ремесленного производства к разделению функций в процессе труда, т.е. к мануфактурному производству, а также развитие рыночного взаимодействия на основе общественного разделения труда (кооперация); 7) замена отношений личной зависимости экономической зависимостью; 8) складывание основных классов буржуазного общества.

28. Проскурякова Н.А. Экономическая модернизация России XIX – начала XX в. (теоретико-методологический аспект) // Индустриальное наследие: материалы Междунар. науч. конф., г. Гусь-Хрустальный, 26–27 июня 2006 г. Саранск, 2006. С. 4–8; Она же. Экономическая модернизация России XIX – начала XX в. (теоретико-методологический аспект) // Экономическая история России XVII–XX вв.: динамика и институционально-социокультурная среда. С. 95–101.

Б.Н. Миронов¹

**КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ
В АНТРОПОМЕТРИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ:
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РОСТОВЫХ ДАННЫХ
ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ**

В статье рассматривается конечный средний рост человека как доступный историку интегральный индикатор уровня жизни, применяемый для изучения обществ прошлого. Уделено внимание изменению этого показателя для мужского населения России в XVIII — начале XX в. Автор вскрывает две проблемы, которые возникают при сравнениях среднего роста у разных этносов: устранение влияния генетического фактора и приведение данных к сопоставимому виду путем стандартизации состава выборок.

Ключевые слова: уровень жизни, антропометрия, средний рост, биостатус, правило Бергмана, этнос, популяция, наследственный фактор.

В настоящее время в литературе нет однозначного толкования понятия «уровень жизни» или его синонима «благополучие». Причина в том, что уровень жизни — весьма емкое понятие, которое используется совместно с близкими, но не синонимичными по смыслу понятиями как «качество жизни», «положение населения» и др. До конца

1. **Миронов Борис Николаевич** — д.и.н., профессор Санкт-Петербургского государственного университета, ведущий научный сотрудник Санкт-Петербургского института истории РАН.

XX в. в различных толкованиях уровня жизни акцент делается на материальных компонентах, теперь общепринято, что понятие должно включать достаточно широкий набор благ. Поэтому в современной экономической литературе предлагаются модельные наборы из многих индикаторов для оценки уровня жизни. В России используется разработанная Госкомстатом система из 56 показателей, а также разработанная АН (Институтом социально-экономических проблем народонаселения) система из 49 показателей. В ООН (1989 г.) разработана система из 50 индикаторов, а в качестве минимального набора принимается 14 показателей. Везде присутствуют занятость и условия труда, санитарно-гигиенические условия жизни, демографические характеристики, питание, доходы и расходы, стоимость жизни и цены, образование и культура, социальное обеспечение, организация отдыха, и даже свобода человека. С 1990-х годов в качестве обобщающего показателя уровня жизни используется индекс человеческого развития, который учитывает три показателя — долголетие, уровень образования и валовой внутренний продукт. В определениях качества жизни акцент делается на степени удовлетворенности населения жизнью с точки зрения столь же широкого набора потребностей².

После многих лет работы над проблемой, обработав все доступные мне материалы по истории России XVIII — начала XX в., я пришел к следующим выводам:

- 1) историкам при всем усердии никогда не удастся получить даже минимальный набор показателей об уровне жизни, рекомендуемый современной наукой;
- 2) даже индекс человеческого развития можно приблизительно рассчитать только для пореформенного периода, 1861–1913 гг., причем лишь для страны в целом;
- 3) следует либо отказаться от попыток получить представление о динамике уровня жизни за длительный отрезок

2. Ефимова М. Р., Быхкова С. Г. Социальная статистика. М., 2004. С. 462–475.

времени, либо найти альтернативные показатели, обеспеченные источниками.

Наука нашла такой *альтернативный* показатель уровня жизни — конечный средний рост, или дефинитивная длина тела людей. В современной мировой науке он принимается в качестве замещающего интегрального индикатора **биологического статуса, или биостатуса**, а биостатус — в качестве замещающего интегрального индикатора уровня жизни. Использование такого показателя опирается на доказанный в биологии человека факт, что финальный средний рост людей характеризует степень удовлетворения базисных потребностей человека в пище, одежде, жилище, медицинском обслуживании и т.п. Люди, чьи базисные потребности удовлетворяются лучше, превосходят ростом тех, чьи базисные потребности удовлетворяются хуже; и наоборот. С биологической точки зрения человек до достижения полной физической зрелости превращает потребленные продукты в энергию, которая затем расходуется на различные нужды — на поддержание жизнедеятельности организма, работу, учебу, спорт, борьбу с инфекциями, болезнями и т.п., а *чистый остаток* энергии от питания преобразуется в рост, а при избытке питания — в вес. После достижения полной физической зрелости рост уже не изменяется, при понижении биостатуса происходит снижение веса, а при повышении — его увеличение. Из этой парадигмы следует, что **в рамках одного этноса** высокие люди, взрослые и дети, *в массе* своей лучше питались, имели лучший уход и жилищные условия, меньше болели и т.д., т.е. *в массе* обладали более высоким биостатусом, чем люди с низким ростом. Следовательно, *данные о среднем росте позволяют оценить, как удовлетворяются базисные потребности человека, и благодаря этому судить о динамике благосостояния народа*³.

3. Грим Г. Основы конституционной биологии и антропометрии. М., 1967. С. 71–93, 113; Карасевич Т. В. Социальная и биологическая обусловленность изменений в физическом развитии человека. М., 1970. С. 116–124; Комлос Дж. Биологический уровень жизни и современный

На изменение биостатуса населения оказывает влияние множество факторов, среди которых важнейшие — доход, питание, интенсивность работы, миграции, социальная структура населения, уровень материального неравенства, заболеваемость, эпидемии, колебания климата. Поэтому средний рост, будучи *равнодействующей* всех этих факторов, является *интегральным* показателем уровня жизни; он оценивает его с точки зрения удовлетворения базисных потребностей. Мировая историко-экономическая наука уже 40 лет использует средний рост людей как показатель уровня их жизни. Антропометрические работы, библиография которых насчитывает тысячи названий, получили высокую оценку мирового научного сообщества. Достаточно сказать, что один из основателей нового направления американский историк Роберт Фогель стал нобелевским лауреатом.

Изменение среднего роста населения России в XVIII — начале XX века

Уровень жизни россиян в период империи претерпел серьезные изменения. В его динамике, судя по среднему конечному росту мужчин, можно выделить шесть больших периодов снижения и повышения (рис. 1).

В первом периоде, 1701–1730 гг., уровень жизни понижался; во втором, 1731–1750 гг., — повышался; в третьем, 1751–1795 гг., — падал; в четвертом, 1796–1855 гг., — рос; в пятом, 1856–1865 гг., — снижался; в шестом, 1866–1915 гг., — увеличивался. Общая протяженность трех больших периодов понижения благосостояния составила 85 из 215 лет, а трех больших периодов его повышения — 130 лет. За 215 лет мужчины стали выше примерно на 4,2 см (со

тип экономического роста // Экономическая история: Ежегодник 2001. М., 2002. С. 428–442; Харрисон Дж., Уайнер Дж., Тэннер Дж. и др. Биология человека. М. 1979. С. 386; Cuff T. The Hidden Cost of Economic Development: The Biological Standard of Living in Antebellum Pennsylvania. Aldershot, Eng, 2005 P. 10–29; Steckel R. H. New Perspectives on the Standard of Living // Challenge. 1995. September-October. P. 14. Tanner J. M. Fetus into Man: Physical Growth from Conception to Maturity. Cambridge, MA, 1978. P. 157.

164,8 до 169 см), примерно на столько же и женщины. Прогресс очевидный, хотя и нефеноменальный.

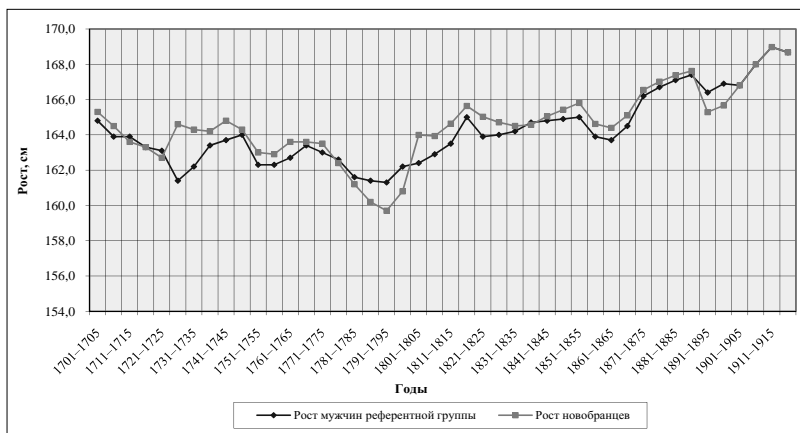


Рис.1. Рост мужского населения в России XVIII — начала XX в. (в годы рождения, см)

Однако все увеличение среднего роста сравнительно с начальным уровнем рубежа XVII—XVIII вв. приходилось на последние 70 лет, 1846–1915 гг., имперского периода, а в XVIII—первой половине XIX в. наблюдались его циклические колебания. Снижение роста при Петре I было в значительной мере преодолено при Анне Иоанновне и в первую половину царствования Елизаветы Петровны. Последующее сильное снижение роста во второй половине елизаветинского и в екатерининское царствование было с лихвой преодолено при Павле I и Александре I. В результате к середине XIX в., в канун Великих реформ, длина тела лишь на 0,2 см превзошла уровень 1701–1705 гг. Таким образом, *только со вступлением России в эпоху рыночной экономики после Великих реформ произошел прорыв в уровне биостатуса и, соответственно, благосостояния*⁴.

Что же наблюдалось в XVIII — начале XX в. в остальном мире?

4. Подробнее см.: Благосостояние населения и революции в имперской России: XVIII — начало XX века. М., 2010. С. 621–640.

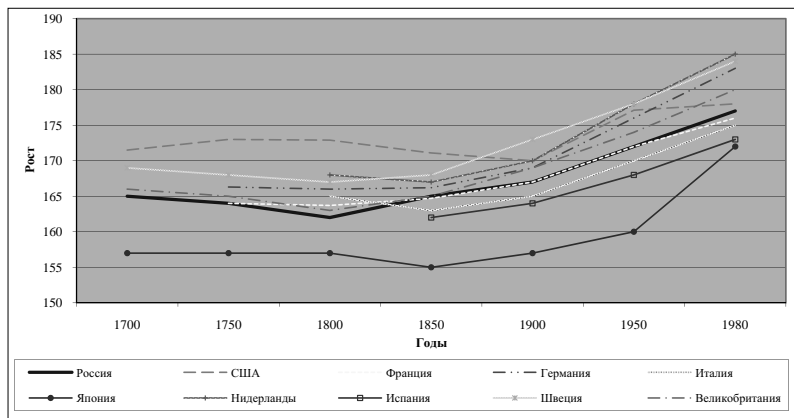


Рис. 2. Рост новобранцев по странам в 1700–1980 гг.
(в годы рождения)

Источники: Health and Welfare during Industrialization / R. Steckel, R. Floud (eds.). Chicago; London: The University of Chicago Press, 1997. P. 424; Fogel R. The Escape from Hunger and Premature Death, 1700–2100: Europe, America, and the Third World. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004. P. 13; Komlos J. Nutrition and Economic Development in Eighteenth-Century Habsburg Monarchy: An Anthropometric History. Princeton: Princeton University Press, 1989. P. 75–76; Миронов Б. Н. Экономическая биология человека // Вопросы экономики. 2004. №10. С. 141–150.

При взгляде на рис. 2 создается впечатление, что на большей части Европы изменения роста происходили очень синхронно. Но это иллюзия, порожденная тем, что использованы данные о росте в 10 странах *через 50 лет*: 1700, 1750, 1800 г. и т.д. Если сравнить колебания роста по пятилетиям, а тем более по отдельным годам, например за 1853–1892 гг., то согласованность невысока. В России и европейских странах была одинаковой только общая тенденция, а годовые колебания различались, что совершенно естественно: в каждой стране много особенного в изменении условий жизни, поэтому и колебания роста в отдельные годы и пятилетия должны быть своеобразными. В неевропейских странах ситуация была иной — в США, Аргентине, Австралии, Мексике в XIX в. и Японии в первой половине XIX в. биостатус понижался.

Но можно ли по данным о различиях в среднем росте сделать вывод о том, в какой стране уровень жизни и био-статус ее населения был выше или ниже, например, в Германии был выше, чем в России, а во Франции — ниже?

При международных сравнениях возникает две проблемы: устранение влияния генетического фактора и приведение первичных данных по каждой стране к сопоставимому виду путем стандартизации состава выборок.

Генетическая проблема при международных сопоставлениях длины тела

Биологи установили, что антропометрические показатели индивидуума примерно на 80–85% определяются генетикой и на 15–20% — факторами среды, или социально-экономическими факторами. Недавно генетики идентифицировали один из генов, отвечающий за длину тела. При сравнении среднего роста популяций с целью оценить роль социально-экономических факторов в динамике благосостояния возникает проблема устранения влияния наследственных факторов двоякого рода. **Наследственный фактор первого рода** обусловлен приспособлением к климату. С увеличением температуры рост и вес обычно уменьшаются (**правило Бергмана**). Вследствие этого самые низкорослые популяции людей по преимуществу обитают в широтах с жарким климатом, а самые высокорослые — в северных и умеренных широтах. Биологическая основа этой зависимости состоит в том, что при высокой температуре воздуха индивидуумы меньших размеров обладают некоторыми биологическими преимуществами, например легче переносят жару и жажду. Это правило действует независимо от расы. Различия в росте, вызванные различными климатическими условиями существования, закреплены генетически и в изучаемое нами время коррелированы с этническим компонентом.

Однако изменчивость размеров тела человека на Земле не подчиняется строго правилу Бергмана: в большинстве

регионов встречаются высокорослые и низкорослые люди. В Европе высокорослое население проживает на Севере и в Скандинавии, достигая в настоящее время 185 см, а низкорослое – в некоторых областях Испании и Южной Италии – 170 см. Разница 15 см. Эстонцы и латыши высокорослей башкир на 9 см. В начале XX в. финны (168 см), жившие рядом с лопарями (156 см), превосходили в росте последних на 12 см. В Африке низкорослые пигмеи (144 см) и высокорослые тутси (177 см), различающиеся на 33 см, проживают по соседству. В Европейской части России в 1980-е годы башкиры (167 см) уступали эстонцам и латышам (176 см) 9 см, а в начале XX в. финны (168 см), жившие рядом с лопарями (156 см), превосходили последних в росте на 12 см⁵. Причина – в миграциях и в принадлежности этносов к различным расам.

Расовые различия в длине тела и есть наследственный фактор второго рода. Между расами наблюдается дифференциация по среднему росту и форме тела, которая также закреплена генетически. Европеиды и негроиды, не отличаясь между собой существенно длиной тела, превосходят монголоидов. Три указанные расы отличаются формой тела, что сказывается на их среднем весе. В рамках больших рас существуют расовые группы, тоже различающиеся средним ростом, что также закреплено генетически⁶. Расовые признаки, сформировавшиеся в давние времена и отражавшие условия жизни той эпохи, не потеряли своего значения вплоть до настоящего⁷.

-
5. Дерябин В.Е., Пурунджан А.А. Географические особенности строения тела населения СССР. М., 1990. С. 27–29; Ивановский А.А. Об антропологическом составе населения России. Стлб. 62–66.
 6. Харрисон Дж. и др. Биология человека. С. 416–418, 537–540.
 7. Брук С.И. Население мира: Этно-демографические справочник. М., 1981. С. 100–107; Анучин Д.Н. Расы // Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. Т. 51. СПб, 1899. С. 356–360; Пурунджан А.А. Особенности строения тела основных этнических групп населения СССР // В.Е. Дерябин, А.А. Пурунджан. Географические особенности строения тела населения СССР. М., 1990. С. 13–90; Пурунджан А.А. Географическая изменчивость антропометрических признаков на территории СССР. С. 108–116.

Таким образом, средняя длина тела популяции имеет два компонента. Один, обусловленный экологическими условиями существования во время расогенеза и этногенеза, закреплён генетически, не подвержен конъюнктурным колебаниям и в изучаемое время коррелирован с этносом. Второй компонент, обусловленный социально-экономическими условиями существования во время физического созревания данного поколения, генетически не закреплён и не коррелирован с этносом; он изменчив и подвержен конъюнктурным колебаниям.

При международных сравнениях различия эти компоненты следует разделять и оценивать порознь. Устранить влияние генетического фактора теоретически возможно с помощью математико-статистических методов, но практически, по крайней мере в настоящее время, — нет. Во-первых, во многих случаях в составе популяции мало было представителей тех этносов, рост которых мы сравниваем. Например, во Франции, Испании, Португалии или Италии в XVIII—XIX вв. мало проживало русских, шведов или японцев, а среди русских мало испанцев, португальцев, итальянцев и японцев. Во-вторых, сведений об их росте очень мало, поскольку они в армию, как правило, не призывались и потому не измерялись. Следовательно, международные сравнения без устранения влияния генетического фактора не дают точного ответа на вопрос, у кого биостатус выше. Но они позволяют ответить на не менее важный вопрос — у кого биостатус повышался или понижался, быстрее или медленнее.

Неоднородность выборок при сравнительных исследованиях

Вторая проблема — неоднородность исходных данных о росте. Она возникает, во-первых, вследствие различных ростовых и возрастных цензов при приеме в армию, так как главный источник ростовых данных — сведения о новобранцах.

Во-вторых, ввиду различного социально-демографического состава выборочных данных. Выход — стандартизация состава выборок. Для этого необходимо создать международную базу данных и по единой методике ее обработать. Эта работа ведется, но далека от завершения. В настоящее время международные сравнения, как правило, не учитывают неоднородности исходных данных и потому не являются корректными в том случае, **если выборки малочисленны**. Однако для больших выборок, где различия в составе автоматически нивелируются, они дают ответ на вопрос, у кого биостатус выше, и, кроме того, позволяют определить, у кого биостатус повышался или понижался быстрее или медленнее. **При одном важном условии** — если генетическая составляющая у сравниваемых популяций общая.

Поскольку генетический фактор пока устранить не удастся, на основании приведенных данных мы можем только сказать, что отставание россиян по уровню жизни и биостатусу в течение XVIII в. увеличилось от большинства европейских стран, а в XIX — начале XX в., наоборот, уменьшилось. По моим предварительным расчетам, в XX в., до конца 1980-х годов, повышательная тенденция в динамике длины тела в России сохранилась.

На рис. 1 не приведены данные о среднем росте популяций, имевших рост ниже россиян: болгар, греков, венгров, китайцев, молдаван, поляков, португальцев, румын, сербов. Если их учесть, то можно сказать, что Россия, с точки зрения среднего роста в мировом, и даже европейском, масштабе, в начале XVIII в. находилась посередине и в течение имперского и советского периодов не покидала свою историческую колею — страны средней по уровню социально-экономического развития, иногда несколько отдаваясь от середины в ту или другую сторону. В настоящее время средний рост мужчины **на планете** оценивается примерно в 175 см, а средний рост 18–20-летних россиян, по моей оценке, равен 177 см.

ЧАСТЬ
II

ИСТОРИЯ ФИНАНСОВ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

А.В. Бугров¹

МОНЕТАРНЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX в.: ВЗГЛЯД ИЗ РОССИИ

В статье рассмотрены вопросы истории мирового монетарного хозяйства во второй половине XIX в. В центре внимания — международные монетарные конференции, отразившие борьбу сторонников разных моделей денежных систем: биметаллизма и золотого монометаллизма. На основании разнообразных источников, в том числе редких архивных документов, прослежено отношение российских властей и общественности к этим мероприятиям, повлиявшим на изменения в отечественной денежной системе, окончательным итогом которой к исходу XIX в. стала денежная реформа 1895—1897 гг.

Ключевые слова: монетарные конференции, денежное обращение, денежная система, биметаллизм, золотой монометаллизм.

Монетарные конференции второй половины XIX в. представляют интересный феномен европейской экономической культуры прошлого времени. Восходившие к монетным конвенциям, они в отличие от них официально имели чисто совещательный характер, а принятые на них решения

1. Бугров Александр Владимирович — к.и.н., начальник отдела Департамента международного сотрудничества и общественных коммуникаций Банка России.

не были обязательны для исполнения. Тем не менее, значение этих конференций для монетарной истории Европы было чрезвычайно большим. С одной стороны, они как бы продолжали традицию высшего слоя общества решать важные вопросы (в том числе экономической жизни) в клубном собрании достаточно узкого круга участников, с другой — рельефно отразили острое соперничество сторонников разных монетарных систем, став важной частью истории золотого стандарта.

Стремление организовать международный монетный конгресс началось со Всемирной выставки трудов промышленности, сельского хозяйства и изящных искусств (*Exposition Universelle des produits de l'Agriculture, de l'Industrie et des Beaux-Arts*) в Париже в 1855 г. и продолжилось на последующих подобного рода мероприятиях. Всего же до 1900 г. было проведено четыре монетарных конференции (*Conference Monetaire Internationale*, фр., *International Monetary Conference*, англ.; *Münz-Konferenz*, нем.): три — в Париже (в 1867, 1878, 1881 г.) и одна — в Брюсселе (1892 г.).

Среди монетарных конференций более всего повезло парижской, 1867 г., — единственной, которая стала объектом самостоятельного изучения. Из-за того что время ее проведения совпало со всемирной выставкой в Париже, ее еще называли «конгрессом выставки», хотя официальное название мероприятия звучало как «Международная конференция по весам, мерам и монетам».

Ход и итоги конференции достаточно хорошо проанализированы Ю.Ю. Хватовым², мы лишь остановимся на неиспользованных этим автором документах, отражающих взгляд на нее российского Комитета финансов³. Это доклад о конференции, подготовленный царю Александру II высшими чинов-

2. Хватов Ю.Ю. Парижская денежная (валютная) конференция 1867 г.: мифы и реальность // Академичний огляд. 2011. № 2(35). С. 65–72.

3. Комитет финансов — высший совещательный орган по вопросам финансовой политики, бюджета и кредита в Российской империи в 1806–1917 гг.

никами кредитно-финансовой сферы России и скрепленный подписями великих князей Константина Николаевича и Александра Александровича, министра финансов Михаила Христофоровича Рейтерна и временно управляющим этим министерством Самуила Алексеевича Грейга, членов Департамента государственной экономии Государственного совета Константина Владимировича Чевкина (председатель) и Александра Максимовича Княжевича, членов комитета финансов Валериана Алексеевича Татаринова и Андрея Парфеновича Заблоцкого-Десятовского, почетного члена Совета торговли и мануфактур при Министерстве финансов и бывшего управляющего Государственным банком Александра Людвиговича Штигица.

Этот редкий документ сохранился в Российском государственном историческом архиве в С.-Петербурге⁴. Рукописный экземпляр доклада, представленный царю после обсуждения на Комитете финансов 17 февраля 1868 г., был составлен на материалах профессора Бориса Семеновича Якоби (*Moritz Hermann von Jacobi*, 1801–1874), который принимал участие в работе конференции как делегат от Российской империи. Выбор известного физика и крупного ученого, не имевшего какого-либо влияния на решение монетарных вопросов в России, по всей видимости, был случаен и отражал достаточно сдержанное отношение к этому мероприятию. Главным обстоятельством в деле его избрания было то, что Б.С. Якоби представлял Россию на Всемирной выставке в Париже в 1867 г., где был награжден большой золотой медалью за открытия в области гальванопластики. Именно к этому красочному и помпезному мероприятию и была приурочена монетарная конференция, открывшаяся 17 июня 1867 г. и завершившаяся спустя пятнадцать дней (2 июля 1867 г.).

Конференция состояла из семи заседаний; на ней присутствовали 33 делегата из 20 стран, включая Великобританию,

4. Российский государственный исторический архив (далее – РГИА). Ф. 563. Оп. 1. Д. 17. Л. 1-6а об.

Пруссию, Россию, Османскую империю и США. Главной темой мероприятия стало обсуждение основ единой валюты. Не случайно ее вдохновителем называют французского экономиста Эскиуро де Парье (*de Parieu*, 1815–1893), апологета биметаллической денежной системы, стоявшего у истоков Латинского монетного союза. Этот союз (*l'Union Latine*), заключенный незадолго до конференции (23 декабря 1865 г.⁵) между Францией, Бельгией, Швейцарией и Италией, закреплял в этих странах единообразную денежную систему, в основе которой лежал введенный в 1795 г. франк в 4,5 г чистого серебра, которому при Наполеоне I (декретом от 27 марта 1803 г.) было присвоено также золотое содержание (0,2903 г чистого золота)⁶. Во всех перечисленных странах такой «французский стандарт» был узаконен еще до оформления союза: в Бельгии – в 1832 г., в Швейцарии – в 1850 г. и в Италии – в 1859 г.⁷ По сути, он восходил ко временам Наполеона I и отражал в прошлом зависимость этих территорий от Франции⁸.

С другой стороны, введенная в этих странах биметаллическая денежная система с обязательствами взаимного приема стандартизированной по пробе и весу монеты стран-участниц (как золотой, так и серебряной) и закреплением рации между «желтым» и «белым» металлами как 1:15,5⁹ выглядела более традиционной для Европы, где на протяжении длительного времени господствовал серебряный стандарт, но также (пусть и ограниченно) обращалась золотая монета. На этом фоне английский золотой монометаллизм выглядел почти исключением: системы, основанные на желтом металле, помимо *туманного Альбиона*, существовали

5. Договор о Латинском монетном союзе вступил в силу в августе 1866 г.

6. *Angela Redish*. Bimetallism: An Economic and Historical Analysis. Cambridge University Press 2000. P. 168–174.

7. *Познанский И.С.* Значение Парижской международной монетной конференции для русского денежного обращения. СПб., 1881. С. 4.

8. *Angela Redish*. Op.sit. P.189–192.

9. Рации золота к серебру 1:15,5 было установлено во Франции по указу от 30 октября 1785 г. и сменило прежнее рации 1:14 5/8, установленное в 1726 г.

лишь в Португалии (с 1854 г.) и в вольном городе Бремене (с 1769 г.).

Франция, развернувшая агитацию биметаллической системы на основе франка, стремилась через конференцию убедить и, в конце концов, склонить большинство стран на свою сторону — в противовес Англии (хотя и союзника в Крымской войне 1853–1856 гг., но все же извечного геополитического конкурента). Россия, осторожно относившаяся к мероприятиям Наполеона III, в условиях непростого финансового положения и инфляционного бумажно-денежного обращения не спешила делать выводы. И хотя законодательно ее денежное обращение покоилось на серебряном монометаллизме, на парижской конференции 1867 г. она вместе с Францией была представлена как страна с биметаллическим стандартом¹⁰.

Уже в мае 1867 г. французский посол в С.-Петербурге депешей послал официальное приглашение русскому правительству участвовать в конференции¹¹. В этой связи Б.С. Якоби от российских монетарных властей были даны указания устраниться *«от всяких положительных соглашений относительно какой бы то ни было перемены в нашей монетной системе и ограничиться лишь изложением в конференции общих главных начал ее и принятием участия в суждениях, могущих разъяснить этот вопрос теоретически, нисколько не связывая правительство относительно практического применения в России обсуждаемых начал»*¹².

Уже на втором заседании конференции было сформулировано 12 вопросов, в основном касающихся универсальной денежной единицы и ее базы. Когда 20 июня обсуждалась проблема главного монетного металла, золото было почти единогласно¹³ принято делегатами как мерило моне-

10. Хватов Ю.Ю. Указ. соч. С. 68.

11. РГИА. Ф. 563. Оп. 1. Д. 17. Л. 1.

12. Там же. Л.1-1 об.

13. Кроме Нидерландов.

тарных ценностей (за него проголосовали даже представители Пруссии и Швеции, чье денежное обращение тогда базировалось на серебряном монометаллизме).

Согласно материалам конференции, привезенным Б.С. Якоби в С.-Петербург, большинство ее участников выступили за создание единого монетарного пространства *«не посредством создания совершенно новой, независимой от существующих, системы, а посредством взаимного соглашения существующих систем»*¹⁴. Базой для этого в общем была признана система Латинского монетного союза *«с допущением возможных в этой системе усовершенствований»*¹⁵. Главное из них заключалось, как уже было сказано, в признании золота главным монетарным металлом, *«с предоставлением государствам, имеющим серебряную монетную единицу, сохранить ее временно»*¹⁶.

В качестве некоего исходного эталона на конференции была признана золотая монета в 5 франков, по отношению к которой было рекомендовано ввести обязательный курс в государствах, пожелавших заключить в будущем монетную конвенцию. В этих целях на последнем, седьмом, заседании было высказано предложение созвать вскоре новую монетарную конференцию *«из представителей тех правительств, которые изъявят готовность применить на практике одобренные ими принципы»*¹⁷. В этой связи барон Талейран от имени французского правительства просил российские монетарные власти предоставить свои заключения на предложения конференции.

Министр финансов Михаил Христофорович Рейтерн (1820–1890) считал предложенные меры для России несвоевременными и противоречащими *«в народе привычкам»*. Несмотря на то, что достоинство ряда российских монет весьма близко подходило к французским, следовало, по его

14. Там же. Л. 1 об.-2.

15. Там же. Л. 2.

16. Там же.

17. Там же. Л. 3.

мнению, сначала восстановить обращение звонкой монеты, нарушенное Крымской войной. Вследствие этого министр финансов не считал нужным заключать с Францией какую-либо конвенцию («по причине нашего бумажного обращения») ¹⁸. Тем более, что, по мнению Комитета финансов, «сама польза от введения единообразной монетной системы не вполне признается государственными и деловыми людьми» ¹⁹.

По мнению представителей российских монетарных властей, народ в обширной империи давно привык к традиционным деньгам, и изменения в монетной системе могли бы вызвать «очевидные неудобства», «которые не могут не отозваться (хотя бы временно) на торговле вообще и в особенности на мелких сделках» (имелась в виду, прежде всего, «шаткость цен») ²⁰. А главное, польза от введения единой монеты могла бы быть очевидна, если бы все европейские страны согласились бы унифицировать свои денежные системы. В то же время в окружении М.Х. Рейтерна справедливо полагали, что ни Англия, ни Пруссия, ни Швеция не войдут в Латинский монетный союз (для немцев, например, вопрос о самостоятельной национальной денежной единице прочно увязывался с суверенитетом страны ²¹). Поэтому, как было написано в докладе царю, «в отказе нашем принять участие в монетной конференции французское правительство не может видеть признаков какого-либо недоброжелательства к нему с нашей стороны» ²².

С согласия царя французскому правительству был направлен ответ на предложения к дальнейшему сотрудничеству в монетарной сфере, равносильный отказу: «Сочувствуя вполне его стремлениям к установлению монетного единства и желая им полного успеха, русское правительство

18. Там же. Л. 4.

19. Там же. Л. 4-4 об.

20. Там же. Л. 4 об.

21. См.: Нассе Э., Лексис В. Металлические деньги и валюта. М., 1897. С. 16.

22. РГИА. Ф. 563. Оп. 1. Д. 17. Л. 6а.

не может, однако же, к сожалению, принять деятельное участие в предстоящих по этому предмету переговорах по причине особенностей нашего денежного обращения, но что это не лишает нас возможности применить у себя те начала, которые будут окончательно приняты и введены другими государствами впоследствии, когда обстоятельства нам это позволят»²³.

Несмотря на объективные сложности, связанные с бумажно-денежным обращением, нельзя не заметить язвительности тона ответа правительству Наполеона III, отличавшегося, как считали в С.-Петербурге, антироссийскими настроениями. И второе перевешивало первое. Известно, что Австрийская империя, чье денежное обращение также было «засорено» бумажными деньгами, заключило монетарное соглашение с Францией уже 31 июля 1867 г., то есть почти сразу же после окончания парижской конференции. Согласно этому договору, носившему предварительный характер, империя Габсбургов обязалась чеканить монеты по системе Латинского союза²⁴. Ими стали выпускавшиеся с 1870 г. золотые монеты в 4 и 8 флоринов (в Венгрии – форинтов), приравненные соответственно к 10 и 20 франкам (3,22 г и 6,45 г золота 900 пробы)²⁵.

Таким образом, Россия фактически проигнорировала неформальное соглашение, принятое парижской конференцией, о предоставлении ответов, касающихся унификации денежных систем. Оба обсуждавшихся срока подачи таких писем – 15 февраля и 15 мая 1868 г. – французское правительство желало приурочить к новой монетарной конференции, в основе которых лежало продвижение идеи Латинского монетного союза. Но в 1868 г. конференция не возобновила свою работу. Одновременно Румыния и Испания согласились чеканить монеты по нормам Латинского союза, что

23. Там же. Л. 6а–6а об.

24. Хватов Ю.Ю. Указ. соч. С. 70.

25. Eva Kolníková, Elena Minarovičová, Ján Hunka, Zbyšek Šustek. Kronika peňazí na Slovensku od najstarších čias do roku 2009. Bratislava 2009. S. 1867.

можно было считать крупным успехом Франции. Добавим также, что в год проведения парижской конференции к Латинскому союзу присоединилась Греция, а еще раньше, в 1866 г., Папская область.

Как видно, правительство Наполеона III сосредоточилось на практических шагах по продвижению идеи франка, и в январе 1870 г. Сенат Франции одобрил введение 25-франковой международной денежной единицы, на которой настаивал Эскюро де Парье (введение такого монетного эталона для международного обращения также обсуждалось на парижской монетной конференции)²⁶.

Но и помимо этих шагов наблюдалось влияние парижской конференции — например в Швеции, представитель которой на парижской конференции депутат сейма Андре Оскар Валленберг (*Wallenberg*) в 1868 г. убедил шведское правительство начать чеканку новой золотой монеты — каролина (*carolinen*), эквивалентной по ценности 10 франкам. В августе 1870 г. шведские парламентарии — сторонники золотой валюты — предлагали заменить циркулировавшие в стране *риксдалер риксмынт* и эре франками и сантимами (постановление об этом было подготовлено в следующем году)²⁷.

Однако поражение Франции во Франко-прусской войне 1870–1871 гг. изменило расклад политических сил в Европе, и Латинский монетный союз перестал восприниматься как единственно возможный вариант. В итоге скандинавские страны стали разрабатывать план создания единого монетарного пространства на севере Европы. Правительства Швеции, Дании и Норвегии подписали в Стокгольме валютную конвенцию 18 декабря 1872 г. Новая введенная единица — крона — содержала 0,403227 г чистого золота и делилась на 100 эре.

Валленберг не был согласен с этим решением и приложил немало усилий, чтобы не допустить ратификацию

26. Хватов Ю.Ю. Указ. соч. С. 70.

27. *Gunnar Wetterberg. Money and Power: from Stockholms Banco 1656 to Sveriges Riksbank today.* Ed. Sveriges Riksbank 2009. P. 220–222.

конвенции в парламентах скандинавских стран. Однако его усилия не увенчались успехом. В 1873 г. между Швецией и Данией было достигнуто полное согласие в вопросах создания единой валюты; спустя два года (в 1875 г.) к этому союзу окончательно присоединилась Норвегия²⁸.

Конечно, создание Скандинавского монетного союза (второго и последнего в Европе до Первой мировой войны) стало ударом по планам расширения единого европейского валютного пространства, предложенным Францией. Не меньшим поражением в вопросе о единой валюте стало введение в единой Германской империи золотой рейхсмарки в 1871 г. По «Закону о чеканке имперских золотых монет» (*Gesetz, betreffend die Ausprägung von Reichsgoldmünzen*) от 4 декабря 1871 г. золотое содержание марки было установлено в 0,35838 г.²⁹ По весу чистого серебра марка (4,995 г) была меньше талера (16,704 г) и гульдена (9,54 г) и по ценности почти равнялась английскому шиллингу (5,231 г). Это было удобно для ведения внешней торговли с «мастерской мира» — Англией и, соответственно, для пересчета валют этих стран.

Монетный устав 1873 г. ориентировал денежную систему Германии на английскую, основанную на золоте. Для удобства была принята десятичная 900 проба чеканки золотых и серебряных монет, распространенная в странах Латинского монетного союза. Тем не менее, преимущество оставалось за золотой монетой — в отличие от нее крупным серебром можно было (по закону) рассчитываться до суммы в 20 марок.

Как видно, золотое содержание и скандинавской кроны, и германской марки не совпадало и не было кратно франку³⁰. Переход же некоторых европейских стран к

28. Op.sit. P. 223–224.

29. Законодательство Австрии, Англии, Германии и Франции о монете. С приложением закона 1897 г. о монетной системе Японии и финляндского законодательства о монете. [СПб.] 1898. С. 1.

30. Кроме Германии и скандинавских стран, к золотому монометаллизму в 1870–1871 гг. перешли Гватемала, Сан-Сальвадор и Коста-Рика, а в 1874 г. — Голландия.

монетным стандартам Латинского союза в 1870-е годы был вызван, скорее, инерцией, а также соображениями меньших государственных издержек на поддержание национальных твердых валют (так как поддерживать их золотом и серебром было дешевле, чем только золотом). Таким образом, в 1877 г. стандарт франка выбрала Финляндия (Великое княжество Финляндское, имевшее широкую автономию в составе Российской империи), в 1878 г. — Сербия, а в 1884 г. Болгария отчеканила первые серебряные пятилековые монеты, равные по весу экю (пятифранковой монете).

Привлекательность французской системы основывалась на отсутствии обязательной нормы золотого покрытия и возможности временно приостанавливать размен на звонкую монету в период кризисов, с тем чтобы по миновании трудного периода возобновить его. Это освобождало от лишних затрат на поддержание национальной валюты и было приемлемым вариантом для небольших, относительно небогатых стран.

Что касается России, денежная реформа которой готовилась синхронно с введением золотой финляндской марки (по указу от 28 июля (9 августа) 1877 г. финляндская валюта стала базироваться на золоте по паритету франка³¹) и из-за Русско-турецкой войны 1877–1878 гг. так и не была проведена, то, безусловно, французский вариант монетного стандарта и организации денежного обращения стал привлекать все большее внимание. Этим объясняется уже повышенное внимание к монетарным конференциям, состоявшимся в 1878 и в 1881 г.

По воспоминаниям крупного чиновника российского Министерства финансов Федора Густавовича Тернера (1828–1906), в собственной усадьбе под Лугой он получил депешу от директора канцелярии министра финансов А.Н. Мицкевича о том, что министр финансов Самуил Алексеевич Грейг (1827–1887) предложил ему поехать в

31. *Фон дер Остен-Сакен В.* Государственно-правовое положение Великого княжества Финляндского в Российском государстве. СПб., 1910. С. 156.

Париж «на долженствовавшую тогда открыться монетную конференцию»³², по сложившейся традиции приуроченную к всемирной выставке.

Эта конференция проходила с 16 по 29 августа 1878 г.³³ в сложившихся непростых условиях для стран с биметаллической системой обращения. В том числе вследствие усиленной конвертации на Лондонской бирже серебряной монеты в золото (поступавшей в Германию по контрибуции из Франции)³⁴ мировая цена на серебро стала снижаться. В 1877 г., согласно данным Лондонской биржи, его рацио к золоту опустилось до 17,22:1, и уже в следующем 1878 г. составило 17,93:1³⁵. Все больше раздавались голоса в пользу введения золотого стандарта для предполагаемой международной монеты. В 1873 г. в Вене во время очередной всемирной выставки раздавались мнения применить в международной торговле золотую монету в стандарте американской десятидолларовой монеты в 15 г чистого золота (получила в обиходе название «игл» (*Eagle*) из-за изображения орла на аверсе) как наиболее удобную к существовавшим в 14 государствах монетным типам³⁶.

Между тем вопрос о сохранении биметаллизма имел особое значение для Франции и стран Латинского союза, а также для США, которые приступили к восстановлению у себя звонкой монеты взамен обесценившихся бумажных денежных знаков, наводнивших страну со времени Гражданской войны 1861–1865 гг. Для проведения этой реформы монетарные власти Соединенных Штатов планировали приобрести твердого металла на 300 млн долл.

32. Тернер Ф.Г. Воспоминания жизни. Часть II. СПб., 1911. С. 64.

33. О монетарной конференции 1878 г. см.: *Samuel Dana Horton, E. Koch. Das Geld und das Gesetz (aus die Dokumenten, betr. Die Münz-Konferenz 1878).* K ln 1881; *Johann Philipp Schneider. Die Pariser Münz-Conferenzen von 1878.* Bremen 1879.

34. По итогам Франко-прусской войны 1870–1871 г. проигравшая Франция должна была заплатить Германии огромную по тем временам контрибуцию в 5 млрд франков.

35. Познанский И.С. Указ. соч. С. 9 сн. См. также: *Charles P. Kindleberger. A Financial History of Western Europe.* London 1985. P. 67–68.

36. Познанский И.С. Указ. соч. С. 12.

В связи с этим возникал вопрос о том, какой металл приобретать — золото или серебро — и на каких основаниях строить денежную систему: на законодательно закрепленном биметаллизме³⁷ или же на золотом монометаллизме. Биметаллическая система при этом представлялась более дешевой в обслуживании, но она требовала признания определенного правила игры, т.е. постоянного раццо золота к серебру, ведущими мировыми державами.

И, кроме того, крупные серебропромышленники — владельцы рудников в Соединенных Штатах и в соседней Мексике (имевшие влияние на парламентариев, так называемых *silverities*) были прямо заинтересованы в поддержании ценности серебра. Именно они в том же 1878 г. инициировали в США закон (т.н. *Coinage Act of 1878*, или закон Блэнда-Эллисона (*Bland bill* или *Alisson bill*), принят Конгрессом США 28 февраля 1878 г.), по которому казначейство было обязано ежемесячно закупать белого металла на сумму от 2 млн до 4 млн долл. для чеканки серебряных долларов. Эта мера позволила насытить обращение серебряной монетой и вывести из него печально известную «фракционную валюту» (*Fractional Currency*, казначейские билеты достоинством ниже 1 долл., выпускавшиеся с 1863 г.).

С другой стороны, и Франция, где накопилась огромная масса пятифранковой серебряной монеты (до 5 млрд франков), была заинтересована в сохранении монетарной роли серебра. Преимущества биметаллизма активно пропагандировали известные во Франции экономисты Луи (Людвик) Воровский (*Wolowsky*, 1810–1876) и Энрико Чернуски (*Chernuschi*, 1821–1896), находившие сторонников по всему миру, включая Россию. И Ф.Г. Тернер вряд ли был одинок в своем мнении о том, что с поднятием стоимости белого

37. По Закону о чеканке монет, принятому Конгрессом США в 1792 г. и законодательно закреплявшему биметаллическую базу денежного обращения, доллару присваивалось содержание 371,25 грана (24,057 г) чистого серебра или 24,75 грана (1,6038 г) чистого золота. С 1853 г. в США действовал биметаллический стандарт с закрепленным раццо золота к серебру как 1:16.

металла Франция могла рассчитывать продать значительную долю серебряного запаса за границу³⁸.

Что касается России, то, по справедливому мнению Ф.Г. Тернера, «мы находились в то время в периоде бумажного денежного обращения, а потому в данный момент этот вопрос не имел для нас прямого интереса; роль представителя Министерства финансов на конгрессе сводилась, таким образом, к принятию к сведению всего, что должно было обсуждаться на конгрессе. От всякого же принятия каких-либо обязательств вследствие решений, кои могли быть постановлены на конгрессе, следовало безусловно воздерживаться»³⁹.

Конференция 1878 г. была созвана, прежде всего, по инициативе США⁴⁰. В ней участвовало 12 стран, представлявших ведущие экономики мира — за исключением Германии. На открытии мероприятия председательствовал французский экономист Леон Сей (Say, 1826—1896), внук известного экономиста Жана Батиста Сея.

На прошедших семи заседаниях в вопросе о золоте делегаты продемонстрировали различные взгляды. По Ф.Г. Тернеру, большинство выступило в защиту золотой валюты, в то время как представители Франции (включая экономиста Э. Чернуски, принимавшего участие в работе конференции) и США оставались сторонниками биметаллизма⁴¹. Представители Соединенных Штатов остались недовольны итогами конференции и вместе с делегатами от Франции настаивали на созыве международного конгресса — однако и Англия, и Германия, базировавшие свои денежные единицы на золоте, отказались от участия в ней⁴². В итоге делегаты монетарной конференции разъехались, оставшись

38. Тернер Ф.Г. Указ. соч. Часть II. С. 65.

39. Там же. С. 66—67.

40. Актом от 28 февраля 1878 г. конгресс США объявлял о монетарной конференции, которая должна была состояться через шесть месяцев в Париже (*Samuel Dana Horton. Silver in Europe. New York 1890. P. 4*).

41. Тернер Ф.Г. Указ. соч. Часть II. С. 69.

42. Познанский И.С. Указ. соч. С. 12.

при мнении, что каждая страна свободна в выборе своего монетарного стандарта.

В следующем 1880 г. на Брюссельском международном экономическом конгрессе, где вопрос о монетной базе был поднят вновь, его участники пришли к заключению, что *«без содействия правительств всех государств разрешить этот вопрос практически невозможно»*⁴³. Главным камнем преткновения стали, конечно же, позиции Великобритании и Германии. Лондон окончательно закрепил за собой положение мирового рынка драгоценных металлов, продавая золото, прежде всего, США (только за два года, 1879 и 1880 г., в США было вывезено золота на £12,45 млн⁴⁴). А монетарные власти Германии, можно сказать, создавали ажиотаж на желтый металл, осуществляя его скупку для чеканки собственной золотой монеты (и это при том что Германия и так в больших объемах била золотые десяти- и двадцатимарковые монеты). Идеолог введения в Германии золотой валюты депутат Рейхстага Людвиг Бамбергер (*Bamberger*, 1823–1899) писал: *«Наша денежная реформа — не причина того, что господство серебра подходит к концу, но она, прежде всего, исходит из того, что этот всемирный исторический перелом созрел и наступил... И уже отсюда исходит присущая золоту тенденция ослаблять равное по статусу [монетного металла] серебро и тем самым быстро усиливаться самому»*⁴⁵.

Таким образом, падение серебра стало, прежде всего, итогом ажиотажа на золото, а не результатом перепроизводства белого металла. Напротив, с середины XIX в. (когда с 1848 г. — Калифорния, а с 1850 г. — Австралия стали поставлять желтый металл на мировой рынок) наблюдался рост добычи именно золота. Так, за 25-летие с 1851 по 1875 г. его было добыто в мире 160726 пудов (2632,7 т), в то время

43. Там же. С. 12–13.

44. Там же. С. 11.

45. L. Bamberger. Reichsgold. Studien über Währung und Wechsel. Leipzig 1876. S. 6, 180.

как серебра – 133461 пуд (2186,1 т)⁴⁶. В России наблюдалось аналогичное явление: так, в 1874 г., по данным горно-промышленной статистики, было добыто шлихового золота 2028 пудов (33,2 т), в то время как серебра – 720 пудов (11,8 т)⁴⁷.

Это добытое в мире золото в большей части использовалось на лихорадочную чеканку золотых монет, которых все равно не хватало⁴⁸. Только в России с 1870 по 1880 г. (включительно) было отчеканено 52 825 046 полуимпериалов весом в 6,54 г золота 917 пробы⁴⁹, или почти на 317 т. И в то же время в денежном обращении страны они даже не появлялись, будучи складированы либо в кладовых Государственного банка, либо вывезены за границу для платежей по займам⁵⁰. При этом во Франции, например, российский золотой полуимпериал принимался не просто по чистому золоту, но даже в этой категории по тарифу Парижского монетного двора котировался ниже английских, французских и германских монет (килограмм «русского золота» в монетах оказывался дешевле английского на 3 франка 44 сентима, французского – на 5 франков 4 сентима и германского – на 3 франка 95 сантимов)⁵¹.

В 1881 г. в Париже была созвана очередная монетарная конференция, которую можно считать прямым продолжением предыдущей. Как и в случае с конференцией 1879 г., в ней прежде всего были заинтересованы Франция и США, не оставлявшие попыток закрепить за двумя драгоценными металлами, как тогда говорили, «легальное отношение ценности»⁵².

46. Познанский И.С. Указ. соч. С. 6.

47. Там же. С. 19.

48. Марфунин А.С. История золота. М., 1987. С. 182.

49. Узденников В.В. Объем чеканки российских монет на отечественных и зарубежных монетных дворах, 1700–1917 гг. М., 1995. С. 38.

50. Познанский И.С. Указ. соч. С. 20–23.

51. Там же. С. 24.

52. Там же. С. 13; Samuel Dana Horton. Silver in Europe. New York 1890. P. 71.

На конференции предполагалось обсудить 13 вопросов, сформулированных французским правительством. Они касались положения золота как *достаточной* монетарной базы (может ли удовлетворить обменным денежным потребностям всемирного народонаселения весь наличный запас золота, перечеканенный в монету), необходимости закрепить твердое рацио между золотом и серебром и его выбора (либо *французского* как 1:15,5, либо *американского* как 1:16, либо иного), категории денег как рыночного товара, последствий роста добычи золота и серебра, ограничения чеканки монет из драгоценных металлов, о размене золотых и серебряных монет в странах с биметаллической базой денежных систем, о преодолении денежных кризисов в этих странах. Последний, тринадцатый, вопрос был, в действительности, одним из главных: *«Какая система вообще предпочтительнее — монометаллическая или биметаллическая, или же лучше оставить денежные системы в настоящем положении?»*⁵³.

Специально для конференции Франция и США подготовили проект монетарной конвенции (так называемый *«биметаллический договор»*), к ратификации которой хотели привлечь правительства других стран. В нем закрепились французское рацио ценности золота и серебра как 1:15,5, право свободной перечеканки драгоценных металлов в монету (при этом затраты на чеканку покрывали правительства), неограниченные объемы платежей как в золотой, так и в серебряной монете, беспошлинный ввоз и вывоз драгоценных металлов.

Конвенцию предполагалось заключить до 1 января 1900 г. По мнению петербургского и варшавского банкира Иосифа Самойловича Познанского (?–1895), большинство финансистов в ту пору поддерживали биметаллическую систему, которая в проекте конвенции названа *«практиковавшаяся во всем мире»*⁵⁴. *«Бесспорно следует согла-*

53. Там же. С. 13–14.

54. Там же. С. 14, 17.

ситься с предложением, сделанным французским правительством, — писал И.С. Познанский, — тем более, что благодаря водворению легального достоинства серебра в международном денежном обращении Россия... с точки зрения государственного кредита, равно как и экономических интересов, может достигнуть значительной пользы»⁵⁵. Прежде всего, это бы коснулось выплат по займам в так называемой металлической валюте, заключавшихся на золотую и серебряную монету, но которые кредиторы предпочитали получать в золоте: «С признанием же за серебряной монетой свойства международной легальной платежной способности исчезнет колебательная разница отношения между двумя металлами и вместе с этим сбережется лишняя затрата по металлическим платежам золотой монетой»⁵⁶.

Познанскому импонировала как метрическая 900 проба основных номиналов французских монет, так и удобство франка как относительно некрупной денежной единицы (равной российским 25 копейкам) — между тем, «в нашей рублевой денежной единице есть тот недостаток, что она слишком крупна и не соответствует ни нашей финансовой силе, ни местным экономическим условиям»⁵⁷. Выступая (1 апреля 1881 г.) на заседании комитета Общества для содействия русской промышленности и торговле, Познанский ратовал за подписание Россией монетной конвенции, что позволило бы, по его мнению, унифицировать российскую монету с денежными знаками «большинства государств»⁵⁸.

Конференция проходила с 19 апреля по 8 июля 1881 г. (на ней было представлено 19 стран) и заседала около месяца, с перерывом с 1 по 7 июля. Российским делегатом на ней был уже известный Ф.Г. Тернер, годом ранее назначен-

55. Там же. С. 25.

56. Там же. С. 26.

57. Там же. С. 29.

58. Там же. С. 31.

ный директором Департамента Государственного казначейства. Как и предыдущую конференцию, ее открывал Леон Сей, и как предыдущая она не достигла цели (несмотря на продолжительные 13 заседаний). «Постоянное отношение цены между золотом и серебром, как того добивались американцы, — вспоминал Ф.Г. Тернер, — не удалось установить, и все осталось по-старому; только было заявлено желание ввиду относительной редкости золота предоставить серебру большую область обращения внутри каждой страны»⁵⁹.

Усилия Франции стали все более сосредотачиваться уже не на расширении, а на сохранении Латинского союза. Уже 30 января 1874 г. страны—члены объединения договорились о квотах на чеканку пятифранковых монет, а в 1878 г. и вовсе приостановили чеканку серебра (кроме Италии). Тем не менее, Франция и Бельгия были наводнены серебряной монетой — в конце 1885 г. только одних экю во Франции циркулировало до 3 млрд франков⁶⁰. Договорами 6 ноября и 12 декабря 1885 г. действие Латинского союза было продлено (по-прежнему страны гарантировали друг другу взаимный прием монет), и каждой стране-участнице было предоставлено возможное право выхода из него — но не ранее 1 января 1891 года⁶¹.

Одновременно, 14 июля 1890 г. так называемым *актом Шермана* (*Sherman Act*, назван по инициировавшему его сенатору Джону Шерману (1823–1900)) в США была приостановлена чеканка серебряных долларов и введена покупка правительством белого металла в слитках, за которые платили казначейскими билетами (*treasury notes*, получили в народе название *гринбеков* (*greenbacks*) — по характерной печати зеленой краской).

Что касается России, монетарные власти которой пока не решались на проведение реформы, то в ней по закону от

59. Тернер Ф.Г. Указ. соч. Часть II. С. 117.

60. Нассе Э., Лексис В. Металлические деньги и валюта. М., 1897. С. 108.

61. Там же. С. 108.

17 декабря 1886 г. («Правила о монетной системе»)⁶² была, как ранее предлагал И.С. Познанский, установлена метрическая 900 проба для чеканки крупных серебряных и золотых монет и тождество (по весу и пробе) четырех ключевых номиналов российской денежной системы с монетами стран Латинского союза (25 копеек=1 франк, 50 копеек=2 франка, 5 рублей=20 франков, 10 рублей=40 франков⁶³). Кроме того, золото в России получило самостоятельную ценность и перестало, как ранее, оцениваться на белый металл. По существу, это был успех Франции, которой, таким образом, удалось приблизить Россию к своей биметаллической модели.

Тем временем цена на серебро в мире продолжала снижаться. Это побудило правительство США созвать международную монетную конференцию в Брюсселе, которая открылась 22 ноября 1892 г. (Россию на ней представлял экономист Артур Германович Рафалович (1853–1921)⁶⁴). По мнению немецкого экономиста Вильгельма Лексиса (*Lexis*, 1837–1914), «большинство государств лишь из вежливости отозвалось на приглашение Америки. Инструкции, представленные конференции уже в первом ее заседании представителями Германии, Австро-Венгрии, России, Италии, Швейцарии и Румынии, не оставляли никакого сомнения в том, что эти государства нисколько не намерены были связывать свою свободу действий в области монетной политики в зависимости от тех или иных решений конференции»⁶⁵. И действительно, Германия оставалась вполне довольна своей денежной системой и не

62. Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. Т.5. СПб., 1887. С. 516–518.

63. См.: Кауфман И.И. Серебряный рубль в России от его возникновения до конца XIX века. М., 2012. С. 232.

64. Об А.Г. Рафаловиче см.: Ерофеев П.В. Экономические отношения России и Франции в конце XIX в. – начале XX в. в донесениях агента Министерства финансов А.Г. Рафаловича: автореферат диссертации кандидата исторических наук. СПб., 2007; Лебедев С.К. Рафаловичи: деньги, литература и политика // Власть, общество и реформы в России в XIX–начале XX вв.: исследование, историография, источники. СПб., 2009. С. 222–225.

65. Нассе Э., Лексис В. Металлические деньги и валюта. М., 1897. С. 147.

считала нужным менять ее. Английские депутаты не допускали даже мысли об изменении собственной золотой базы и согласились участвовать в конференции лишь после того, когда в ее формулировках были обойдены всякие упоминания о биметаллизме. Франция заявила об избытке в собственном денежном обращении серебра, подчеркнув, что *«от нее нельзя требовать новых жертв»*⁶⁶.

Голландия, Испания, США, Мексика и Индия выступили за биметаллизм. Представители Соединенных Штатов предложили уже известную формулу: принять твердое рацио между двумя драгоценными металлами и сохранить неограниченную свободу чеканки. Однако проект, закреплявший ежегодные закупки в 54 млн унций серебра правительством США, неограниченную чеканку серебряных монет Индией и обязательства европейских стран ежегодно закупать белого металла на £5 млн, не были одобрены большинством делегатов. Не встретили сочувствия и другие проекты, включая предложение американцев.

17 декабря 1892 г. конференция решила отложить свои заседания до 6 июня 1893 г., но в действительности так и не собралась.

Ответ на провал продвижения идеи биметаллизма не заставил себя долго ждать. Румыния, чеканившая монеты по стандартам Латинского союза, в 1892 г. признала золото базой национальной денежной системы. В Индии декретом от 26 июня 1893 г. монетные дворы Бомбея и Калькутты прекратили перечеканку серебра в монету для частных лиц, а рупии стали выдаваться за золото по курсу 16 пенсов. В США покупка серебряных слитков законом от 1 ноября 1893 г. была прекращена.

Неопределившиеся в вопросе о денежной системе страны стали очень быстро склоняться на сторону желтого металла. В 1892 г. на золотой стандарт перешла Австро-Венгрия, в качестве денежной единицы введя у себя крону в 0,30488 г

66. Там же.

чистого золота (по закону от 2 августа 1892 г. (*Gesetz vom 2 August 1892, womit die Kronenwährung festgestellt wird*))⁶⁷. В 1895 г. денежная реформа началась в Российской империи; попытки премьер-министра Франции Жюля Мелина (*Meline, 1838–1925*) убедить Николая II в преимуществах биметаллизма успехов не имели.

Оставалась еще небольшая надежда договориться, и в 1897 г. представители США попытались последний раз убедить английское правительство перевести в белый металл одну пятую часть резервов Банка Англии (формально это было дозволено *Bank Charter Act*’ом 1844 г.) и «покупать ежегодно известное количество серебра для перечеканки в монету»⁶⁸. США и Франция хотели возобновить свободную чеканку серебра и требовали того же от британской Индии. Кроме того, американцы желали «некоторых изменений» в монетной системе Соединенного Королевства, «имеющие целью усилить монетное употребление серебра»⁶⁹.

Но и на этот раз британцы отказали. Правление Банка Англии ответило, что «оно могло бы воспользоваться предоставленным ему правом держать 1/5 металлического резерва в серебре, но при неременном условии, чтобы Франция возобновила свободную чеканку серебра, и только в том случае, если цены серебра будут удовлетворительными»⁷⁰. Одновременно от большинства негоциантов лондонского Сити в адрес британского правительства было подано заявление, в котором говорилось о «нежелательности изменения монетной системы Соединенного Королевства» и указывался «громадный вред, который такая мера нанесла бы английскому денежному рынку и торговле»⁷¹. Аналогичные мнения раздавались в Канаде, Шотландии и Ирландии.

67. Законодательство Австрии, Англии, Германии и Франции о монете. С приложением закона 1897 г. о монетной системе Японии и финляндского законодательства о монете. [СП6], 1898. С. 1.

68. РГИА. Ф. 583. Оп. 4. Д. 310. Л. 119.

69. Там же.

70. Там же. Л. 119 об.

71. Там же. Л. 120.

Поэтому, «ввиду всех изложенных обстоятельств английское правительство не сочло себя вправе принять предложение американских комиссаров, поддержанное Францией, и известило их, что оно вполне разделяет мнение управления Индии о невозможности возобновления свободной чеканки серебра на местных монетных дворах»⁷².

Этот дипломатичный отказ послужил для российского министра финансов Сергея Юльевича Витте (1849–1915) весомым аргументом в пользу золотого монометаллизма, ставшего основанием для завершённой в 1897 г. денежной реформы. В том же году золотой стандарт был установлен в Японии, спустя два года (в 1899 г.) — в Индии, а в 1900 г. — в США.

В этих условиях монетарные конференции по продвижению идеи биметаллизма перестали иметь смысл. Их история завершилась, когда страны мира окончательно определились в выборе того или иного стандарта. И вместе с тем, несмотря на острые дискуссии, эти конференции сыграли свою роль в распространении биметаллической системы или стандартов монет Латинского союза — своего рода клуба, который нашел не меньше приверженцев, чем апологеты желтого металла⁷³. И в то время, как Россия поддерживала свою золотую валюту, увеличивая внешний долг, эти страны развивались, по сути, при оптимальных (иными словами — меньших) затратах на обслуживание денежного обращения, что позволяло их правительствам экономить значительные средства. Да и с точки зрения долгожительства Латинский союз проявил больше здоровья, чем страны золотомонетного стандарта. Если в большинстве их размен на золото был отменен в самом начале Первой мировой войны, Латинский союз официально прекратил свое существование лишь 31 декабря 1926 г.

72. Там же. Л. 120-120 об.

73. К концу XIX в. кроме членов Латинского союза, похожие по весу и пробе монеты имели еще 18 стран (включая Финляндию, Болгарию, Румынию, Испанию, Венесуэлу — См. Хикман А. Монеты всех стран в образцах и условия их обращения. СПб., 1895.).

Ю.П. Бокарев¹

ФОРМИРОВАНИЕ СОВЕТСКОЙ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ (1917 – НАЧАЛО 1930-х годов)

В статье прослеживается история формирования советской кредитной системы со времени национализации банков до кредитной реформы 1930-х годов. Рассматриваются попытки примирить нормальную кредитную деятельность с социальной политикой советской власти, выявляются узкие места кредита эпохи нэпа, этапы превращения советского кредита в разновидность финансирования текущих и капитальных экономических расходов.

Ключевые слова: натуралистическая и капиталотворческая теории кредита, безденежное хозяйство, денежная реформа, учет и ссуды, долгосрочный и краткосрочный кредит, безналичный оборот, финансирование, система контокоррента, «контроль рублем».

Теории кредита и марксизм. Под кредитом обычно подразумевают экономическую сделку, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущество на условиях срочности, возвратности и платности. Различают две основные теории кредита: натуралистическую и капиталотворческую (экспансионистскую).

1. Бокарев Юрий Павлович – д.и.н., проф., заведующий сектором экономической истории Института экономики РАН.

Натуралистическая теория кредита была разработана А. Смитом и Д. Рикардо. По их мнению, ссудный капитал тождествен действительному и его движение совпадает с движением производительного капитала. Поэтому кредит является только инструментом передачи материальных ценностей из одних рук в другие, а банки выступают посредниками в этом процессе².

Основные положения капиталотворческой теории кредита сформулировал Джон Ло. Он считал, что недостаток денег является главным препятствием экономического роста. Поэтому кредит является движущей силой расширенного воспроизводства и экономического развития. Предоставляя кредит, банки участвуют в создании нового капитала и богатства нации³.

Джон Ло имел в виду не простое разбухание денежной массы, влекущее за собой инфляцию. Рост денег должен опираться на расширение сферы денежного обращения. В частности, в первой своей книге, опубликованной в Эдинбурге в 1705 г., Ло предлагал создание в Шотландии Земельного банка (Land bank), совершающего сделки с недвижимостью⁴; а во время проведенной им во Франции денежной реформы, позволившей стране расплатиться с огромными долгами, расширение денежной массы основывалось на деятельности Миссисипской компании и созданной Ло в Париже фондовой бирже.

Несмотря на то, что капиталотворческую теорию кредита разделяли и развивали многие видные экономисты (Г. Маклеод, Г.Ч. Кэри, Й. Шумпетер, А. Ган, Дж.М. Кейнс, Р. Хоутри и др.), господствующей долгое время была натуралистическая теория.

-
2. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. С. 211–243, 280–282, 314–363; *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. М.: Директ-Медиа, 2007. С. 207–221.
 3. *Money and Trade considered: with a proposal for supplying the nation with money.* First Published at Edinburgh 1705. By the celebrated John Low, Esq; afterward director to the Missisipi company. Glasgow, 1750. P. 21, 65–76, 107–108.
 4. *Ibid.* P. 63–78.

Карл Маркс, основавший свое учение на английской классической политической экономии, также считал кредит инструментом передачи производительного капитала. Поэтому он не мог найти места кредиту в проектируемом им обществе справедливости: «Раз средства производства перестали превращаться в капитал (что подразумевает также уничтожение частной земельной собственности) кредит, как таковой, не имеет уже никакого смысла»⁵.

В.И. Ленин видел назначение банков при социализме только в организации учета и контроля: «Единый крупнейший из крупнейших Государственный банк, с отделениями в каждой волости, при каждой фабрике — это уже девять десятых — социалистического аппарата. Это — общегосударственное счетоводство, это общественный учет производства и распределения продуктов, это, так сказать, нечто вроде скелета социалистического общества»⁶.

Кредит в работах советских экономистов. Трактовка кредита как института капиталистического общества в трудах классиков марксизма сказала на работах о кредите в работах советских экономистов 1920-х годов. Считалось, что советский кредит ничем не отличается от кредита капиталистического и существует только потому, что в условиях нэпа сохраняются элементы капитализма⁷.

Иную трактовку советского кредита предложил академик И.А. Трахтенберг⁸. Он считал, что советский банк осуществляет те же функции, что и капиталистический банк. Но в советских условиях эти функции наполняются допол-

5. Маркс К. Капитал. Т. 3. М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. С. 664.

6. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 34. С. 307.

7. «Природа банковского кредита и в условиях советского хозяйства осталась по существу тою же, что и при частнокапиталистическом строе...», — писал С.М. Киселев. См.: Киселев С.М. Значение кредита в конъюнктуре советского народного хозяйства // Плановое хозяйство. 1928. № 1. С. 139.

8. Трахтенберг И.А. Капиталистический и советский банк // Плановое хозяйство. 1928. № 5. С. 124–146; № 6. С. 90–104; Он же. Современный кредит и его организация. Приложение. Кредит в системе советского хозяйства. М., 1928; Он же. Современный кредит и его организация. Часть 1, Теория кредита. М. — Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1931. С. 4–5.

нительным содержанием. «Функция банков по превращению промышленного и торгового капитала в ссудный капитал и в советских условиях сохраняет свое значение», — писал И.А. Трахтенберг. Но «в условиях советского хозяйства банк, выполняя эту функцию, перераспределяет реальные капиталы, связывает предприятия между собою, сокращает непроизводительные издержки обращения, рационализирует методы связи и создает обобщественную систему хозяйства»⁹. Точно так же, выполняя функцию превращения доходов в ссудный капитал, советский банк использует целевые накопления частного сектора в социалистическом строительстве, вовлекает в обобщественную систему хозяйства «необобщественное окружение»: массу ремесленников, торговцев и крестьян¹⁰. Функция создания банками покупательных и платежных средств тоже выполняется советскими банками. Но в советских условиях банкнотный и депозитный (чековый) оборот был катализатором восстановительного и реконструкционного процессов¹¹.

И.А. Трахтенберг подверг критике распространенный среди советских экономистов взгляд, «согласно которому посредством кредита только используются временно высвобождающиеся в производственном процессе и торговом обороте денежные капиталы. На самом же деле кредит создает ссудный капитал в том смысле, что он имеющиеся в наличии денежные суммы превращает в ссудный капитал. Всякая денежная сумма может быть превращена в ссудный капитал, превращение этой возможности в действительность и создает одну из важнейших функций кредита. Кредит не только использует имеющиеся в наличии, но и вызывает к жизни новые денежные капиталы»¹². Утверждая это, И.А. Трахтенберг по сути дела оказался сторонником капиталотворческой теории кредита.

9. Трахтенберг И.А. Капиталистический и советский банк // Плановое хозяйство. № 5. С. 145.

10. Там же. № 6. С. 90–93.

11. Там же. С. 98–99.

12. Там же. С. 103.

Однако в конце 1920-х годов полным ходом шла перестройка нэповской системы в направлении создания мобилизационной экономики. Партия и правительство уже выработали свой курс в отношении кредита. Предполагалось, что он со временем все больше будет сближаться с финансированием, вплоть до слияния с ним. Поэтому на рубеже 1930-х годов теория И.А. Трахтенберга была подвергнута критике. Отрицалась необходимость платности кредита, его возвратности и направления в наиболее рентабельные отрасли. Само соединение кредита с социализмом объявлялось противоестественным¹³.

Однако вскоре от этой слишком радикальной позиции пришлось отступить. Полного превращения банков в институты государственного финансирования экономики не произошло. В этой обстановке советские исследователи ограничились критикой «правого» или «левого» уклонов в советской кредитной политике, навязывания ей «буржуазных» методов. «Буржуазные экономисты усиленно навязывали советской кредитной системе такие методы, как регулирование объема кредита посредством изменения процентной ставки, взимаемой по ссудным операциям (дисконтная политика), предоставление средств преимущественно наиболее рентабельным отраслям хозяйства...»¹⁴.

Народный банк РСФСР. 14 (27) декабря 1917 г. декретом ВЦИК была объявлена монополизация банковского дела¹⁵. 26 января (8 февраля) 1918 г. была проведена конфискация акционерных капиталов бывших частных банков и аннулирование их акций¹⁶. Далее были ликвидированы Управление по делам мелкого кредита при Государственном

13. Козлов Г. Спорные вопросы новой теории кредита // Плановое хозяйство. 1929. № 2. С. 230–250; Раскин Б. Сущность и роль кредита в переходном хозяйстве // Плановое хозяйство. 1929. № 4. С. 131–146.

14. Шенгер Ю.Е. Развитие и организация кредитной системы СССР. М. – Л.: Госфиниздат СССР. С. 14.

15. Декреты советской власти. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1957. С. 225–230.

16. Там же. С. 390; Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917–1918 гг. Управление делами Совнаркома СССР. М. 1942. С. 303–304.

банке, общества взаимного кредита, земельные банки, иностранные банки, городские общественные банки, городские и губернские кредитные общества¹⁷. Весь процесс национализации банков и создания на их основе Народного банка РСФСР занял немногим больше года. Только сберегательные кассы были слиты с Народным банком позднее — в апреле 1919 г.¹⁸

При Народном банке был учрежден Центральный учетно-ссудный комитет, руководивший работой учетно-ссудных комитетов при его отделениях и конторах на местах¹⁹. Был также образован Учетно-ссудный комитет социального обеспечения, целью которого было объединить все пенсионные капиталы²⁰. Кроме того, при национализации Московского народного банка его правление было преобразовано в Кооперативный отдел Центрального управления Народного банка РСФСР, в задачи которого входило кредитование кооперации²¹.

Однако ссудные операции Народного банка не смогли развернуться сколь-либо значительно. В августе 1918 г. национализированные предприятия были переведены на бюджетное финансирование, и Народный банк прекратил их кредитование. Его кредитные функции ограничились обслуживанием кооперации и частной мелкой промышленности.

4 мая 1919 г. Народный банк был слит с Департаментом Государственного казначейства. Из бухгалтерского отдела Казначейства и его инструкционных отделений Отдела местных учреждений был образован Бюджетный отдел Центрального управления Народного банка. На него легла вся

17. Декреты советской власти. Т. 1. С. 445–446; Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917–1918 гг. Управление делами Совнаркома СССР. М., 1942. С. 48, 303–304, 1261, 1424.

18. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1919 г. Управление делами Совнаркома СССР. М., 1943. С. 290–291.

19. Декреты советской власти. Т. 1. С. 450–452.

20. Там же. С. 523–524.

21. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917–1918 гг. С. 1266–1267.

работа по составлению государственной росписи доходов и расходов, учету сверхсметных расходов, производимых из особых фондов; разработке и оценке периодических сведений об исполнении росписи²².

24 июня 1919 г. на Народный банк была возложена вся работа по финансированию национализированной промышленности. Предполагалось, что финансирование промышленности будет осуществляться в сметном порядке. Но на деле оно вплоть до 1922 г. носило характер бюджетного субсидирования. При этом государство больше изымало средств из промышленности, чем субсидировало ее. За период 1919–1921 гг. убытки национализированной промышленности из-за безвозмездного отчуждения фабрикатов достигли 150 млн золотых руб., а субсидии промышленности за тот же период составили только 75 млн зол. руб.²³

В марте 1919 г. VIII съезд РКП(б) принял Вторую программу партии. В ней было заявлено: «Опираясь на национализацию банков, РКП стремится к проведению ряда мер, расширяющих область безденежного расчета и подготовляющих уничтожение денег...»²⁴.

Попытка перехода к безденежному хозяйству сделало существование Народного банка излишним, и 19 января 1920 г. он был упразднен²⁵. Весь актив и пассив Народного банка был передан Центральному бюджетно-расчетному управлению Народного комиссариата финансов, а местные отделения Народного банка стали подотделами губернских и уездных финансовых органов. Превратить аппарат банков в «скелет социализма» не удалось.

Государственный банк. Провал безденежного хозяйства заставил большевиков вновь задуматься о роли банков и кредита в условиях социализма. Вынужденное сня-

22. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1919 г. С. 507–508.

23. Торгово-Промышленная газета 6–7 ноября 1927 г. № 255/56(1690/91). С. 6.

24. Восьмой съезд РКП/б/. Март 1919 года. Протоколы. М.: Госполитиздат, 1959. С. 386, 408.

25. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1920 г. Управление делами Совнаркома СССР. М. 1943, С. 25.

тие национализированной промышленности с бюджетного финансирования и перевод ее на хозрасчет, восстановление оптовой торговли, организация заготовок продовольствия и сельскохозяйственного сырья сделали необходимым воссоздание кредита.

Летом 1921 г. были сняты все ограничения на денежные сбережения на руках у населения, восстановлены переводные операции, разрешен прием вкладов и открытие текущих счетов в кооперативных организациях и т.д.²⁶ В августе 1921 г. началось обсуждение вопроса об учреждении Государственного банка. Большое значение имел доклад В.В. Тарновского «О возможности учреждения Государственного банка, обладающего эмиссионным правом» в Петроградском отделении Института экономических исследований. В.В. Тарновский доказывал, что восстановление системы кредита невозможно без создания эмиссионного банка²⁷.

Нарком финансов Н.Н. Крестинский так сформулировал задачи учреждаемого Государственного банка: «Первая и основная задача Государственного банка — создать правильный порядок финансирования предприятий, снятых с бюджета и переведенных на хозяйственный расчет. Нельзя оставлять совершенно без помощи только что организованные хозяйственные единицы, но помогать им надо тем способом, который будет укреплять хозрасчет, усиливать их гибкость и улучшать качество работы. Вторая и не менее важная задача Государственного банка — финансирование кооперации и частной промышленности. Далее на Государственный банк должно пасть косвенное регулирование денежного обращения, поскольку предоставить ему эмиссионное право в первый же год его работы будет невозможно, содействие регулированию внутренней торговли и кассовое выполнение государственного бюджета. Общий смысл организаций

26. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1921 г. Управление делами Совнаркома СССР. М., 1944.

27. РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 6305. Л. 1–20.

Государственного банка это создание учреждения, которое будет способствовать внедрению принципов хозрасчета и коммерческого подхода к делу»²⁸.

7 октября 1921 г. на IV сессии ВЦИК было принято постановление об организации Госбанка. Он должен был действовать по принципу хозяйственного расчета, безубыточно и подчиняться непосредственно Народному комиссару финансов. В отличие от Народного банка, которым руководили «пламенные революционеры», в состав правления Государственного банка вошли известные финансисты: З.С. Каценеленбаум, Н.Н. Кутлер и др.

Средства, предоставленные Государственному банку, были чрезвычайно велики: 2 тыс. млрд руб. Однако к началу операционной деятельности гиперинфляция снизила их покупательную способность более чем в три раза. Первоначально банк пытался предохранить свои средства от обесценения путем предоставления клиентам ссуд из чрезвычайно высокого процента, имевшего назначение перекрыть падение ценности бумажных денег. В отдельные месяцы процент, взимаемый банком, доходил до 23% в месяц. К этому следует прибавить еще 4% взимаемых в пользу Помгола, комиссию и другие начисления. Однако вскоре стало ясно, что никакой страховой процент не спасает банк от потерь. Была выработана методика, связывавшая ссуду со стоимостью товаров, для покупки или производства которых она выдавалась. Однако этот способ вызывал возражения хозяйственных организаций, заявлявших, что банк отнимает у них всю коммерческую прибыль и перекладывает на заемщиков тяжесть обесценения валюты. Этот способ оказался неудобным и для банка, потому что приходилось следить за динамикой цен громадного количества товаров; в то же время многие клиенты, не имея возможности реализовать товар, им и погашали ссуды, превращая помещения банка в товарные склады.

28. Известия Народного Комиссариата Финансов. 1921. № 16.

Становилось очевидным, что оздоровить кредит можно только с помощью твердой банковской валюты. Еще в конце 1921 г. председатель правления Государственного банка А.Л. Шейнман направил В.И. Ленину письмо, в котором предлагался путь оздоровления денежной системы. Он сводился к расширению сферы действия рубля: прекращению раздачи бесплатных пайков, предоставления бесплатного жилья, восстановления денежных налогов и т.д.²⁹. Если бы этот план осуществился, то Россия была бы первой в мире страной без металлического обеспечения национальной валюты — система в настоящее время общепринятая. Но большевики не мыслили денег без золотого обеспечения. В таком случае всеобъемлющая денежная реформа откладывалась на десятилетия.

Поэтому родилась идея выпуска частично обеспеченных золотом банкнот исключительно для оздоровления кредита и крупных торговых сделок. Пришлось расходовать время на накопление запасов золота и иностранной валюты. Существенное значение имело финансирование экспорта, ссуды по которому погашались фунтами стерлингов или долларами. Банк также принимал меры к скупке имеющейся на вольном рынке золотой монеты и иностранной валюты. Наконец, некоторый запас был передан банку Народным комиссариатом финансов.

Только 11 октября 1922 г. ВЦИК предоставил Госбанку право выпуска банкнот, на 25% обеспеченных драгоценными металлами и устойчивой иностранной валютой, а в остальной части легко реализуемыми товарами, краткосрочными векселями и иными обязательствами³⁰. Те исследователи, которые считают эту систему «золотодевизной» упускают два обстоятельства. Во-первых, речь идет не о всей денежной массе, а о ее части, представленной червонцами. На эмитировавшиеся с 1924 г. Наркомфином казначейские билеты это положение не распространялось. Во-вторых,

29. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 54. С. 341–345.

30. Собрание Указаний РСФСР. 1922. № 64. С. 827.

размен банкнот на золото на практике не производился. Поэтому бумажные червонцы были подвержены обесценению так же, как и казначейские билеты.

Для проведения эмиссионной работы в составе правления Государственного банка был образован совет по эмиссионным делам и эмиссионный отдел. Первая эмиссия на сумму 200 тыс. червонцев была выпущена правлением Государственного банка 27 ноября 1922 г.

Быстро росла сеть учреждений Госбанка. На 1 января 1922 г. было только три конторы: Московская, Северо-Западная в Петрограде, Всеукраинская в Харькове и одно отделение в Нижнем Новгороде. В 1922 г. количество контор увеличилось до 25, а отделений и агентств — до 143. В последующие годы сеть учреждений Госбанка продолжала расти.

Специальные банки. Для обслуживания различных организационных форм и направлений экономической деятельности была создана система целевых банков. В феврале 1922 г. начал работать Банк потребительской кооперации (Покобанк), организованный Центросоюзом, Цустраном и губернскими союзами потребительских обществ. Пайщиками Покобанка могли состоять только кооперативные учреждения. Вклады и текущие счета принимались от всех лиц, учреждений и предприятий. Кредиты предоставлялись исключительно пайщикам — организациям потребительской кооперации. По истечении нескольких месяцев банк привлек пайщиков из других ветвей кооперации. Однако охватить обслуживанием всю кооперативную систему Всекобанку не удалось. Он предоставлял кооперации не более 40% всех получаемых ею кредитов³¹.

Незадолго перед войной Московский кооперативный народный банк открыл свой филиал в Лондоне. Несмотря на произошедшие в России события, этот филиал продолжал существовать и даже успел развить свои операции. Стремясь охватить кредитом заграничные учреждения,

31. РГАЭ. Ф. 7481. Кат. 3. Оп. 2. Д. 81.

СНК и Наркомфин предъявили управлению Московским народным банком требования о возврате банка советской кооперации. До организации Всекобанка этот вопрос не был решен. Выступившему в качестве представителя всех кооператоров России, Всекобанку удалось установить совместное управление Московским народным банком с иностранными держателями его акций. С 1 апреля 1924 г. Московский народный банк в Лондоне целиком перешел в ведение Всекобанка³².

Примерно в то же время Всекобанком было организовано самостоятельное кредитное учреждение в Риге, обслуживавшее транзитные операции советских кооперативных организаций через Рижский порт, а также торговые отношения с Прибалтикой. Банк получил название Кооперативного транзитного банка в Риге.

В 1921 г. русскими эмигрантами в Париже был образован Эйробанк. В 1925 г. он был выкуплен советским правительством для обслуживания внешнеторговых платежей между СССР и Францией.

Осенью 1923 г. был учрежден Российский коммерческий банк (Роскомбанк). Восстановление народного хозяйства требовало нормального развития торговых отношений с иностранной страной, для чего нужны были услуги солидных западных банков. Летом 1922 г. в правительство поступило предложение шведского банкира Олафа Ашберга об организации им в Советском Союзе специального банка для финансирования внешней торговли. Его предложение было принято. Банк находился под контролем Наркомфина. Однако привлечь крупные иностранные капиталы этому банку не удалось. Поэтому Ашбергу были выплачены внесенные им средства, а сам Роскомбанк был передан Народному комиссариату внешней торговли, добивавшемуся разрешения организовать собственное кредитное учреждение. В 1924 г. он был переименован в Банк для внешней торговли СССР

32. Там же.

(Внешторгбанк)³³. Им была организована сеть кредитных учреждений за границей: Аркосбанк, или Банк для русской торговли в Лондоне, Банк для торговли с Восточной Европой в Париже, Русско-Персидская банкирская контора в Тегеране, Константинопольское отделение Внешторгбанка и др.

На основе Русско-Персидской конторы Внешторгбанка, возникшей в 1923 г., был создан Русско-Иранский банк (Русиранбанк). Число его отделений в разных городах Ирана к началу 1930-х годов достигло семнадцати³⁴.

Летом 1922 г. была разрешена организация частных кредитных учреждений — обществ взаимного кредита. Они должны были способствовать разгрузке Государственного банка от работы с частным капиталом и высвобождению его средств для финансирования государственных организаций. Организация обществ могла происходить лишь с разрешения Наркомфина. Им же утверждался устав обществ. Наркомфин также устанавливал предельные суммы кредитов, открываемых отдельным лицам, размер процентных ставок, производил ревизии работы обществ и имел право в случае необходимости их принудительно ликвидировать³⁵.

После долгих требований госпромышленности в конце 1922 г. была разрешена организация Торгово-промышленного банка (Промбанка). Его капитал в значительной степени был оплачен промышленностью путем внесения по подписке на акции неликвидных товаров, которые в дальнейшем были распроданы Промбанком.

В 1923 г. возникло акционерное общество «Электрокредит». Задачей его было кредитование электрификации. Капитал общества был оплачен в основном электропредприятиями и электростройками. Через два года общество было реорганизовано в специальный банк для финансирования электрификации и электропромышленности — «Электробанк». Основным ресурсом Электробанка являлись

33. РГАЭ. Ф. 7590. Кат. 2. Оп. 17. Д. 6337.

34. РГАЭ. Ф. 7932. Кат. 3. Оп. 18., Д. 754.

35. РГАЭ. Ф. 3511. Кат. 3. Оп. 1. Д. 88.

бюджетные ассигнования. В 1928/29 г. Электробанк вместе с Промбанком были реорганизованы в одно кредитное учреждение «Банк долгосрочного кредитования промышленности и электрохозяйства (БДК)»³⁶.

В конце 1922 г. Московский городской исполнительный комитет получил право учредить Московский городской банк. В январе 1923 г. губисполкомы получили право учреждать коммунальные банки в виде смешанных (с участием частного капитала) акционерных обществ. Целью коммунальных банков было: а) кредитование местных коммунальных хозяйств, б) предоставление местному населению кредита на нужды строительства всех видов, в) обслуживание краткосрочным кредитом местных государственных, кооперативных и частных предприятий. В начале 1925 г. был создан Центральный банк коммунального хозяйства и жилищного строительства (Цекомбанк)³⁷.

24 января 1922 г. было издано специальное постановление о кредитной кооперации, которым гражданам РСФСР предоставлялось право образовывать «кредитные ссудно-сберегательные товарищества для предоставления своим членам льготных ссуд на удовлетворение их хозяйственных нужд».

В конце 1922 — начале 1923 г. началось создание системы сельскохозяйственного кредита. Было решено учредить сеть местных специальных банков — обществ сельскохозяйственного кредита. Несколько позже в отдельных республиках были образованы специальные республиканские сельскохозяйственные банки, которым подчинялись общества сельскохозяйственного кредита. В 1924 г. система сельскохозяйственного кредита была возглавлена Центральным сельскохозяйственным банком (Сельхозбанк)³⁸.

Кроме него, в середине 1920-х образовался ряд других региональных банков: Северо-Кавказский, Среднеазиатский

36. РГАЭ. Ф. 1880. Кат. 1. Оп. 4. Д. 3406.

37. РГАЭ. Ф. 9028. Кат. 2. Оп. 1. Д. 736.

38. РГАЭ. Ф. 7480. Кат. 2. Оп. 6. Д. 3177.

и Юго-Восточный коммерческие банки. Но процесс дальше не пошел.

В 1923 г. в Харбине был учрежден Дальневосточный банк (Дальбанк). В том же году у него появилось отделение в Шанхае³⁹.

2 июня 1924 г., по постановлению СНК СССР в Урге был учрежден Монгольский торгово-промышленный банк (Монголбанк). Его акции распределялись между Наркомфином СССР и правительством МНР. Большинство сотрудников этого банка были гражданами СССР. В 1925 г. этот банк выпустил в обращение первые в истории Монголии полноценные национальные денежные знаки — тугрики⁴⁰.

Для развития торговли и экономической жизни Тувы учреждается Тану-Тувинский торгово-промышленный банк⁴¹.

Кроме банков, кредитованием занимался Кредитный комитет хозяйственных организаций Наркомпрода СССР. Он был учрежден в 1923 г., а в следующем году ликвидирован⁴².

В декабре 1922 г. на территории РСФСР были учреждены сберегательные кассы. 27 ноября 1925 г. гострудсберкассы были образованы на территории всей страны. Их целью было аккумулировать накопления населения, чтобы использовать их в интересах экономического строительства. Государственные трудовые сберегательные кассы находились в ведении Наркомфина⁴³.

Образованием систем сельскохозяйственного кредита, гострудсберкасс и региональных банков завершилось строительство кредитной системы СССР в восстановительный период.

39. РГАЭ. Ф. 7591. Кат. 3. Оп. 2, Д. 212.

40. В 1921 г. ген. Р.Ф. Унгерн-Штернберг выпустил в Урге платежные обязательства в 10, 25, 50 и 100 долларов. Но полноценной национальной валютой они не были.

41. Государственный архив Республики Тыва. Ф. Р-65, Р-102.

42. РГАЭ. Ф. 8862. Кат. 3. Оп. 1, Д. 14.

43. РГАЭ. Ф. 3877. Кат. 3. Оп. 2. Д. 1490

Общие проблемы советского кредита. С огосударствлением промышленности, транспорта и коммунального хозяйства в СССР исчезли те основы, на которых базировались многие формы дореволюционных кредитных отношений. В первую очередь это коснулось долгосрочного кредита. В СССР стали невозможными облигационные займы частных промышленных и транспортных предприятий, ипотечный кредит, строившийся на основе частной собственности на недвижимость, и т. д.

Кредитная деятельность советских банков в основном свелась к предоставлению краткосрочных кредитов. Между тем потребность в долгосрочном кредите не исчезла. Промышленности нужны были средства для создания новых цехов и складских помещений, приобретения нового оборудования. Коммунальное хозяйство нуждалось в постройке новых жилищ для населения, новых коммунальных предприятий. Сельское хозяйство нуждалось в приобретении сельскохозяйственных машин и мелиоративных сооружений и т. д. Вопрос о долгосрочном кредите встал во всей его остроте в первые же годы новой экономической политики.

Пока этот вопрос обсуждался в СНК и Наркомфине, жизнь заставляла предприятия использовать краткосрочный кредит для капитальных вложений. Создавалось ненормальное положение, когда предприятие, получив ссуду на шесть месяцев, не в состоянии было высвободить ее из помещения в новое оборудование или новую постройку и вынуждено прибегать к разным ухищрениям в виде пересрочек, заключения новых займов и пр. Для банков это означало напряжение их активов, отказ от ряда обязательств перед заемщиками из-за нарушений срочности возврата части ссуд.

Главным препятствием в организации долгосрочного кредитования было отсутствие у банков заинтересованности в длительном омертвлении под низкие проценты значительной части их собственных средств. Чтобы обойти это препятствие, Наркомфин стал практиковать передачу ассигнованных бюджетных средств в порядке комиссионных

поручений Госбанку для выдачи долгосрочных ссуд тем или иным трестам. Затем начались попытки частичного разрешения организационной проблемы долгосрочного кредита через Цекомбанк и Сельхозбанк. Первый должен был проводить долгосрочный кредит на жилищное строительство и коммунальные предприятия, второй — на длительные нужды сельского хозяйства и на основные капиталы кредитной кооперации. Был также образован Отдел долгосрочного кредита при Промбанке для проведения долгосрочных ссуд промышленным предприятиям.

Однако все это не решило проблемы. Собственные средства этих банков были более чем скромными и совершенно не соответствовали потребностям народного хозяйства. На 1 октября 1926 г. советские банки вложили в долгосрочные операции всего лишь 320 млн руб. В том числе на промышленность 68 млн руб., на сельское хозяйство (считая часть краткосрочного кредита долгосрочным) 120 млн руб. и на жилищное строительство 132 млн руб. (в том числе на частное 58 млн руб.)⁴⁴.

При этом источниками этого кредита были отнюдь не собственные средства банков. Все средства, ассигнуемые в порядке долгосрочного кредита и в Сельхозбанке, и в Цекомбанке, и в Отделе долгосрочного кредита Промбанка, имели своим источником либо государственный бюджет, либо отчисления от прибыли государственной промышленности. Бюджетные источники кредита определили и его распорядителя. Им было государство, направлявшее средства в ту или иную отрасль народного хозяйства согласно его хозяйственным целям.

Огосударствление советского долгосрочного кредита привело к двум его особенностям. Во-первых, советский долгосрочный кредит не преследовал цели максимальной прибыльности, как в частных институтах долгосрочного кредита. Государство ориентировалось не на прибыль, а на

44. Плановое хозяйство. 1927. № 2. С. 135.

конкретные задачи государственной экономической политики. Во-вторых, совершенно менялись отношения между должником и кредитором. Советский кредитор, даже в лице банка, которому поручены кредитные операции, не мог наказать несостоятельного должника путем наложения ареста на производственное оборудование, завод или трест. Само объявление государственного предприятия несостоятельным должником было невозможно.

Все это не способствовало установлению кредитной дисциплины. Вообще создание системы финансовой ответственности по долгосрочным ссудам за весь период существования СССР оставалось сложной и не решенной до конца проблемой. Руководители предприятий несли персональную ответственность за нарушение финансовой дисциплины, но это никак не компенсировало потерь бюджета и банков.

Другой серьезной проблемой оказалось развитие безналичных расчетов. Если в первые годы червонного обращения Государственный банк воздерживался от безналичных расчетов ради широкого внедрения червонца в каналы обращения, то во второй половине 1920-х годов, когда червонное обращение распространилось на все народное хозяйство, развитие безналичных расчетов стало необходимым для расширения кредита и облегчения оборота.

Безналичные расчеты стихийно практиковались в отношениях между синдикатами и их трестами. Но как важный элемент кредитного оборота, развитие которого давало кредиту новое направление и новые формы, они вплоть до конца 1920-х годов использовались слабо. Это существенно ограничивало распространение кредита.

Еще одной важной проблемой было расхождение в темпах роста краткосрочного и долгосрочного кредита (см. таблицу).

Из года в год происходило увеличение прироста долгосрочного кредита и падение прироста кредита краткосрочного. Усиленное развитие долгосрочного кредита на основе бюджетных средств было связано с переходом советского

хозяйства в стадию реконструкции и индустриализации. Падение же темпов роста краткосрочных кредитов было явлением более сложным.

Таблица. Прирост баланса учетно-ссудных операций по краткосрочному и долгосрочному кредиту по сводному балансу кредитной системы (%)

Годы	Краткосрочный кредит	Долгосрочный кредит
1923/24	117,5	66,1
1924/25	97,5	80,3
1925/26	17,7	96,4
1926/27	29,3	99,2

Источник: Плановое хозяйство. 1928. № 4. С. 81.

Боясь усиления инфляции, государство сдерживало темпы денежной эмиссии. В отдельные месяцы происходило даже весьма дорогостоящее изъятие денег из оборота. Это влекло за собой уменьшение денежных сбережений и как следствие ухудшение вкладной операции или даже отток денег с текущих счетов и вкладов в банках — главного источника краткосрочных кредитов. В результате средств для расширения краткосрочных кредитов у банков было недостаточно. Со стороны же предприятий стал распространяться коммерческий кредит, не требующий обращения к банкам. Обычно его было достаточно для финансирования оборотных средств.

Проблемы сельскохозяйственного кредита. В 1926 г. Сельхозбанк провел анкетное обследование сельскохозяйственного кредита. 89% опрошенных сообщили, что ссуда принесла пользу в хозяйстве заемщика. При этом ссуды оказались наиболее полезными при приобретении сельскохозяйственных машин (97%), корма для скота (98%) и возведения построек (96%). Наименее полезными ссуды оказались для сделок, сопряженных с некоторой долей риска, где возможны непредвиденные со стороны заемщика события: по ссудам на рабочий скот (87%) из-за возможного падежа и по ссудам на семена (84%) из-за возможного неурожая.

Организаторы опроса разделили заемщиков на три группы: зажиточных, средних и маломощных крестьян. Польза от ссуд для этих групп была неодинакова. Если по средней группе она примерно совпадала со средней для всех заемщиков в целом, то по группе зажиточных она была равна 94%, а по группе маломощных — только 84%.

По целевому назначению ссуд эти проценты в каждой из групп резко колебались. Так, из данных о ссудах на рабочий скот маломощным хозяйствам следовало, что 10,5% купленного ими скота погибало (падеж). В плане увеличения основного капитала в хозяйствах максимальная эффективность ссуд приходилась на экономически мощные хозяйства. Исключение составляли только ссуды на простые сельскохозяйственные машины, где максимум пользы приходился на средние хозяйства. На каждые 100 руб. ссуды их капитал увеличивался на 140 руб.

Увеличение посева на каждые 100 руб. ссуды также было неодинаковым для разных экономических групп. По ссудам на рабочий скот в зажиточной группе запашка увеличивалась на 3,0 га, а в экономически отсталой — на 1,0 га; по ссудам на простые сельскохозяйственные машины запашка увеличивалась соответственно на 2,9 га и на 1,1 га; а по ссудам на семена — на 1,4 га и 0,5 га⁴⁵.

Полученные Сельхозбанком данные, как и другие источники, свидетельствуют о том, что ссуды в экономически мощные хозяйства были значительно более эффективны, чем в хозяйства маломощные. Чем крупнее было хозяйство, тем эффективнее оно использовало ссуду. Поэтому экономически целесообразно было усиливать кредит именно в рентабельные, мощные хозяйства.

Но это противоречило принципам социалистической политики в деревне, направленной против усиления зажиточных хозяйств. Предполагалось, что экономическую неэффективность бедных и средних хозяйств удастся преодолеть

45. Опыт исследования эффективности сельскохозяйственного кредита. М.: Издание Центрального сельскохозяйственного банка СССР. 1927.

путем их производственного кооперирования. На деле же производственное кооперирование предполагало достижение хозяйствами определенного уровня экономической мощности.

Попытки согласовать экономическую целесообразность с целями социалистической политики приводили к занижению размеров ссуд для богатых хозяйств и завышению их для бедных хозяйств. Так, по данным указанного анкетного обследования, для экономически мощной группы средний размер ссуды был равен 126 руб., для средней — 93 руб. и для маломощной — 85 руб⁴⁶. По некоторым же районам (Северный, Центрально-Промышленный) размер ссуд для слабых хозяйств был даже выше, чем для экономически сильных хозяйств. В этом выражалась общая линия в сельскохозяйственном кредитовании — дать возможность экономически слабым хозяйствам подняться на более высокую ступень благополучия. Специально ради этого было издано Постановление СНК Союза ССР от 29 октября 1926 г. об образовании в Сельхозбанке фондов кредитования деревенской бедноты⁴⁷.

К сожалению, эта цель почти никогда не достигалась. Для банка же такая политика оборачивалась крупными издержками в виде невозврата ссуд. Чтобы бороться с невозвратом и одновременно поддержать надежных заемщиков, Сельхозбанк выработал особую политику предоставления целевых ссуд. Так, для слабой группы хозяйств кредитование шло преимущественно на промыслы, для сильной — на сложный сельскохозяйственный инвентарь.

Другой способ борьбы с невозвратом заключался в том, что Сельхозбанк, предоставляя целевой кредит, требовал от хозяйств участия в намечаемой операции и своими средствами. В 1926 г. 43% получивших ссуды хозяйств по требованию банка вкладывали в операции и свои средства. Сельхозбанк требовал, чтобы размер собственных вложений

46. Там же. С. 41.

47. Собрание Законов СССР. 1926 г. № 72, ст. 560.

составлял не менее 30–35% общей суммы, предназначенной для операции. На практике же доля добавленных к ссуде собственных средств хозяйства в среднем была равна 57%⁴⁸. По группам хозяйств как процент ссуд, предоставляемых при условии добавления крестьянами собственных средств, так и процент добавленных к ссуде сумм рос от экономически слабых групп к сильным. В среднем доля добавленных средств к сумме ссуд для экономически слабой группы была равна 50%, а для экономически мощной – 64%.

Поворот кредитной политики в 1927 г. Рост спроса на краткосрочные кредиты создавал впечатление, что самый факт образования новых банков способен создать приток новых средств. В связи с этим стали появляться многочисленные проекты образования новых кредитных учреждений. Была выдвинута идея создания специального банка для кредитования транспорта, текстильной промышленности, промысловой кооперации и т.д. Однако ситуация стала разворачиваться в противоположном направлении.

15 июня 1927 г. было принято Постановление ЦИК и СНК «О принципах построения кредитной системы СССР», согласно которому руководство всей кредитной системой СССР возлагалось на Госбанк СССР⁴⁹. Тем самым был положен конец образованию ведомственных, акционерных и частных кредитных учреждений. Предоставлялось право получать от них балансовые данные и сведения об открытых кредитах и задолженности отдельных клиентов, а также текущих счетах и вкладах государственных организаций. Вместе с тем все резервы кредитных учреждений должны были храниться в Государственном банке, а на последний возлагалась обязанность кредитовать их соразмерно с ростом их операций, а также оказывать им поддержку в период кассовых затруднений. Кредитные учреждения имели право кредитоваться исключительно в Государственном банке,

48. Опыт исследования эффективности сельскохозяйственного кредита.

49. Постановление ЦИК и СНК СССР «О принципах построения кредитной системы СССР» // Собрание Законов СССР. 1927. № 35. Ст. 304.

кроме средств для долговременных целевых кредитов, проводимых Сельхозбанком и Цеккомбанком за счет бюджета. В то же время Госбанк, хотя формально и оставался хозяйственной организацией, в своей деятельности стал отклоняться от принципа самокупаемости, если того требовали интересы «социалистического строительства». Это создавало угрозу банкротства банка. В первый раз Госбанк оказался на грани банкротства еще в 1925 г. и избежал его только ценой отсрочки выполнения ряда обязательств. Чтобы избежать этого, впредь было решено: «Если в каком-либо году убыток по операциям банка превысит сумму запасного капитала, то непокрытая часть убытка сносится на особый счет народного комиссариата финансов для покрытия из общегосударственных средств в бюджетном порядке»⁵⁰.

В 1928–1930 гг. была произведена перестройка работы всех специальных банков. Все краткосрочные операции были сосредоточены в Госбанке. В 1930 г. даже кооперативные банки прекратили работу по краткосрочному кредитованию и превратились в органы долгосрочного кредитования кооперации. Произошло сокращение кредитных учреждений. На XVI съезде ВКП(б) Серго Орджоникидзе заявил, что «надо идти по пути, указанному Лениным: идти к единому банку»⁵¹.

Для пополнения средств банков долгосрочного кредитования принимались разные меры. 31 марта 1927 г. ЦИК и СНК СССР разрешили Сельхозбанку выпустить гарантированный правительством облигационный заем на сумму сто миллионов рублей по номиналу⁵².

Стала распространяться практика планирования кредита. Первый опыт составления кредитного плана, содержащего лимиты кредитования отдельных отраслей, относится к 1925 г. К 1927 г. кредитным планом была охвачена

50. Положение о Государственном Банке Российской Социалистической Федеративной Советской Республики // СУ. 1921. № 72. Ст. 594.

51. XVI съезд ВКП(б). Стенографический отчет. М.–Л.: ГИЗ. С. 314.

52. Собрание законов СССР 1927. № 17. Ст. 187.

деятельность всех основных звеньев кредитной системы. Однако этот план был весьма приближенным из-за широкого распространения коммерческого кредита, когда предприятия кредитовали друг друга. Поэтому началась жесткая борьба с практикой коммерческого кредита. Это привело к установлению контроля аппаратом Госбанка за финансовыми операциями каждого конкретного предприятия. В свою очередь, каждое предприятие было вынуждено все свои финансовые операции проводить через Госбанк. У него появилась новая функция — «контроль рублем», которая вытекала из механизма планового кредитования. Так как все условия кредита определялись в соответствии с материальным планом предприятия, то ход исполнения клиентом своих обязательств перед банком давал возможность судить о выполнении им плана, а также для воздействия на него в целях исполнения плана.

Одновременно был усилен нажим на должников из частного сектора. 27 сентября 1929 г. Экономический совет при СНК РСФСР принял постановление «О ликвидации просроченных ссуд и мобилизации средств в системе с/х кредита». В постановлении также говорилось о досрочном взыскании с кулацких и зажиточных групп деревни предоставленных им ссуд, причем этой операции следовало придать характер широкой политической кампании, а само взыскание должно быть произведено безоговорочно с полной ликвидацией какой-либо задолженности по ссудам кулацких хозяйств как не имевших права получать ссуды, и с зажиточных хозяйств в случае частичной просрочки ими платежей по ссуде или использования ссуды не по назначению⁵³.

Во исполнение означенного постановления ЭКОСО РСФСР Народный комиссариат финансов РСФСР и Сельскохозяйственный банк РСФСР издали циркуляр своим низовым организациям, чтобы они немедленно приняли меры к выявлению хозяйств как кулацких, так и зажиточных, с

53. Собрание законов СССР. 1929. № 34. Ст. 301.

которых, в соответствии с приведенным постановлением ЭКОСО РСФСР, должно быть произведено досрочное взыскание задолженности, для чего при с/х кредитных товариществах создать комиссии в составе представителей: кредитного товарищества, комитета крестьянской взаимопомощи и рика (сельсовета). Эти комиссии немедленно приступают к исполнению лежащей на них обязанности, с тем чтобы не позже 10 дней со дня получения настоящего распоряжения закончить свою работу и сдать товариществу списки хозяйств, с которых должно быть произведено досрочное взыскание.

Взыскание с этих хозяйств товарищества обязаны произвести немедленно в общем порядке получения исполнительных надписей. При ходатайстве кредитного товарищества об учинении исполнительных надписей дополнительно должна быть представлена заверенная товариществом выписка или копия указанного списка, составленного комиссией⁵⁴.

Кредитная реформа 1930–1932 гг., когда каждое предприятие по результатам своей работы по выполнению плана было переведено на самостоятельное кредитование, в исследованиях советских финансов выделяется в особый этап кредитной политики. Но на самом деле она в значительной степени была юридическим оформлением процессов, наблюдавшихся со второй половины 1920-х годов.

Если до кредитной реформы банк связывал свой кредит главным образом со сроком погашения обязательств, сохранности залогов и т.д., то после реформы банк одновременно с этим стал официально принимать меры к недопущению коммерческого кредита, т.е. внепланового перераспределения ресурсов и расходования оборотных средств на капитальное строительство. Существенной особенностью контроля рублем после реформы являлось то, что Госбанк сделался единственным кредитором предприятия. Все это

54. Собрание законов СССР. 1929. № 34. Ст. 301.

стало возможным благодаря изменению всей экономической политики советской власти: переходом от конкуренции с частными предприятиями к их вытеснению, началом экономического планирования, усилением централизации и концентрации руководства отдельными отраслями промышленности, преобразованиями сельского хозяйства, индустриализацией и т.д.

Система контокоррента. Первый проект кредитной реформы, изложенный в Постановлении ЦИК СССР от 30 января 1930 г. «О кредитной реформе», оказался весьма неудачным. Происходившее ранее при помощи векселя, открытых счетов и т.п. перемещение средств было ликвидировано, а потребность каждой организации в оборотных средствах устанавливалась исключительно исходя из заданий утвержденного для нее плана⁵⁵.

Несмотря на наличие известных разногласий, через несколько недель после принятия декрета о кредитной реформе правлением Государственного банка была установлена система отношений, получившая в дальнейшем название автоматизма. Заключалась она в следующем. На основе утвержденного хозяйственного плана банк, совместно с заинтересованными ведомствами, анализировал состав средств, необходимых предприятию для его работы (топливо, сырье, материалы, незавершенное производство и т.п.), выявлял имевшиеся у хозяйственной организации собственные оборотные средства и возможные накопления. На основе этих данных устанавливался банковский кредит для предприятия. Он определялся как разница между необходимыми для предприятия оборотными ценностями и имеющимися у него в наличии ресурсами. Установленный таким образом лимит является основой для всех дальнейших операций банка.

Так как единственным кредитором или дебитором предприятия был банк, то все расчеты между предприятия-

55. Собрание Законов СССР. 1930. № 8. Ст. 98.

ми производились самим Государственным банком. Если предприятие произвело какую-то продукцию и должно отгрузить ее своему заказчику, то банк оплачивал предъявленный счет и автоматически относил его на счет покупателя. Технически указанная система оформлялась в виде т.н. единого контокоррента. Каждому предприятию в банке открывался единый счет для ведения всех операций по его эксплуатационной деятельности. В дебет этого контокоррента записывались все выдачи, производившиеся банком за предприятие его поставщикам. В кредит контокоррента записывались выплачиваемые банком суммы по предъявленным счетам на покупателей.

Все операции по контокорренту производились банком без согласия плательщиков, в пределах установленного лимита. В случае же превышения лимита банк предупреждал об этом поставщика и все же оплачивал счет независимо от состояния лимита. Так как при определении лимита все доходы и расходы предприятия принимались во внимание, то установленный по нему предел кредитования был вполне достаточным при условии полного выполнения хозорганом заданного ему плана. В случае же нарушения плана у предприятия должен был образоваться финансовый прорыв, приводящий к невозможности уложиться в установленный лимит. Нарушение лимита должно было, таким образом, явиться сигналом о неблагополучии в работе данного предприятия. Основываясь на движении оборотов по контокорренту и наблюдая за использованием установленного планового сальдо, Госбанк был сигнализатором хода исполнения плана. Таков был замысел системы кредитно-расчетных отношений, установленных в 1930 г.

Однако эта система автоматических расчетов оказалась весьма уязвимой. Благодаря тому что банк как бы замечал поставщиков и покупателей предприятия, для него терялся смысл заключения договоров с контрагентами. Независимо от договора и хода его выполнения банк предоставлял предприятию соответствующие средства, лишь бы была произ-

ведена какая-либо отгрузка. Так как банк при кредитовании контокоррента поставщика не вникал и не мог вникать в качество отправляемых им товаров, в соответствии требованиями его будущего покупателя, то предприятие фактически оказывалось бесконтрольным в своей деятельности. В тот момент, когда по каким-либо причинам предприятие начало испытывать финансовые затруднения, у него создавался стимул произвести отгрузку бракованной или недоработанной продукции. Этим самым предприятие подталкивалось на путь недобросовестного исполнения своих обязательств перед покупателем. Автоматическая оплата счета банком без согласия поставщика создавала условия, когда всякие договорные отношения делались излишними, ответственность за финансовое состояние падала, да и не было возможности за него отвечать.

Кроме того, вследствие непродуманности технической стороны реформы нагрузка банка документацией увеличилась в 5–8 раз. В филиалах банка создавалась пробка. В крупных конторах оказались необработанными десятки тысяч счетов. Это приостанавливало взыскание с покупателей оплаченных поставщиком сумм, и они, располагая неоплаченными товарами и реализуя их, имели внешне блестящее финансовое положение. Зато в дальнейшем, когда пробка в соответствующем филиале банка рассасывалась, на предприятие обрушивалась лавина счетов, и оно не могло оплатить их по состоянию своего контокоррента. Так как банк уже произвел раньше оплату счетов поставщика, то ему оставалось только идти на превышение лимита счета покупателя.

Положение усложнялось еще и тем, что задавленный лавиной технической работы аппарат Государственного банка допускал значительное количество ошибок: отправки счетов не по назначению, запись счетов вместо одного контокоррента на другой и т.д. В результате контокоррент вместо барометра финансовой жизни предприятия сделался кривым зеркалом, искажавшим происходившие в народном хозяйстве процессы.

При таком положении вещей все предприятия лишались какой бы то ни было возможности ведения своего финансового хозяйства. Например, предполагая своевременно выплатить зарплату и имея для этого свободные остатки кредита по контокоррентному счету, предприятие могло явиться в банк и узнать, что благодаря прибытию на его имя счетов-фактур и произведенному банком на этом основании автоматическому дебетованию его контокоррента он не имеет возможности выплатить заработную плату. В равной мере оказалось невозможным рассчитать платежи вышестоящим организациям, налоги и т.д.

Помимо снижения ответственности хозяйственных организаций за состояние их счетов в банке, автоматизм приводил к полной незаинтересованности хозорганов в осуществлении программы накопления. Так как банк автоматически продолжал оплачивать за предприятие все приходившие на него счета и должен был выдавать деньги для выплаты зарплаты независимо от состояния счета, то предприятие делалось незаинтересованным в напряженной работе по снижению себестоимости. Все равно, независимо от того, выполняло предприятие план или нет, банк предоставлял соответствующие средства.

Автоматизм в области накоплений выражался также в том, что банк автоматически перечислял плановые прибыли предприятий объединениям. Так как объединения использовали прибыли на капитальное строительство, фактически части прибылей не оказывалось, и в результате происходила иммобилизация оборотных средств.

Система контокоррента, сводившаяся к пополнению всего недостатка оборотных средств у предприятия, совершенно исключала вопрос о возвратности и срочности кредита в собственном смысле этого слова. Кредит перестал иметь характер кредита.

Поправки к закону «О кредитной реформе». Все последующие годы принимались многочисленные поправки к практике проведения кредитной реформы, не затрагивав-

шие ее главной сути. В 1931 г. был введен новый порядок расчетов, предоставление каждому хозоргану возможности производить расчеты в соответствии с заключенными ими договорами, при одновременном сохранении контролирующей роли Государственного банка и разгрузке его от второстепенной технической работы.

Конкретными формами расчета были признаны акцепт (оплата счета с согласия клиента), аккредитив (оплата на месте покупки по поручению клиента) и особый счет (счет клиента в филиале банка по месту покупки товара для расчетов с поставщиками). Общей чертой для всех этих форм расчетов является то, что, прибегая к ним, каждый хозорган производит платежи только в том случае, если он желает произвести их или обязался сделать это по договору.

Наибольшего распространения получила акцептная форма расчетов. Ее преимущество заключалось в том, что она не распыляла средства хозоргана, подобно аккредитиву и особому счету, по ряду мест оплаты счетов, облегчала банку технику операции и обеспечивала интересы покупателя. Правда, при этом возникла необходимость быстрого разрешения споров между хозяйственными организациями.

Для этой цели был организован государственный арбитраж, в функции которого входило разрешение всех связанных с материальной ответственностью споров, возникающих между хозяйственными организациями по заключенным договорам. Его решения были обязательны для выполнения.

Правительство также признало необходимым обязать все хозорганы составлять в установленные законом сроки отчетные балансы об их деятельности. Государственный банк получил право принимать меры кредитного воздействия по отношению к хозяйственным организациям, не представляющим своевременно отчетных балансов. Постановление СНК СССР указывало, что единственной правильной системой кредитования является кредитование отдельных хозяй-

ственных сделок. Система Государственного банка должна была обеспечить осуществление этого принципа на деле.

Немедленный переход от кредитования посредством контокоррента к иному типу взаимоотношений оказался невозможным. Пока не были выяснены до конца все стороны этого вопроса, контокоррент продолжал сохранять свою силу. Для того чтобы обеспечить предоставление средств хозорганам в меру осуществления ими заданных планов, Государственный банк принял особый порядок кредитования на основе заключавшихся хозорганом договоров. Начиная с весны 1931 г. он, наряду с сохранением понятия лимита, ввел новый элемент кредитной работы, получивший название «кредит». Взаимоотношения лимита и кредита было следующим. Исходя из анализа утвержденного для хозоргана плана работы, банк устанавливал необходимые для стопроцентного выполнения хозяйственного плана размеры кредитной помощи предприятию. Так как исполнение плана мыслимо лишь при наличии договоров, то получение средств предприятием ставилось в зависимость от обеспечения им своей работы договорами по сбыту и снабжению. Анализ этих договоров и лежал в основе определения «кредит».

Обслуживая оборотными средствами хозяйственные предприятия, Государственный банк наносил ущерб собственной кредитной работе. Участвуя фактически в формировании оборотных средств хозяйственных организаций, Государственный банк не мог сделать открываемые им кредиты срочными и возвратными. Тем более оказывалось невозможным целевое кредитование отдельных операций. Покрывая весь недостаток в оборотных средствах, Государственный банк тем самым устранял возможность кредитования отдельных хозяйственных операций. Это, в свою очередь, устраняло возможность применения на практике кредитования отдельных хозяйственных сделок. Разрешение этой проблемы привело к необходимости наделяния хозяйственных организаций собственными оборот-

ными средствами, а также к установлению разных режимов для собственных и заемных средств хозорганов. Правда, размеры оборотных средств предприятия определялись по-прежнему банком и могли пересматриваться только при изменении плановых заданий.

Была изменена и система кредитования. Государственный банк стал предоставлять краткосрочный кредит государственным предприятиям лишь на потребности, связанные с финансированием ценностей в пути, с авансированием сезонных процессов производства, с накоплением сезонных запасов сырья, топлива, производственных и вспомогательных материалов, с временным повышением вложений в незавершенное производство, с сезонным накоплением готовых изделий и товаров, а также и на другие временные нужды.

Такой характер кредита дал возможность восстановить срочность и возвратность его, связать кредитование с действительным выполнением плана, а движение материальных ценностей у предприятий и торгующих организаций с плановыми предположениями. Выделение особых объектов кредитования сделало возможным превращение кредита одновременно и в целевой кредит. Временные нужды хозоргана, возникающие в процессе работы, такие как транспортные затруднения, получение большой партии материалов и товаров одновременно и т.п., также покрывались банком, но в виде внеплановых ссуд.

В целях разгрузки банка от чрезмерного количества расчетных документов правительством было признано необходимым ограничить минимум суммы счетов, принимаемых Государственным банком к оплате, в размере 1 000 руб. Счета на суммы менее 1 000 руб. могли предоставляться в банк только путем объединения их в сводный счет на общую сумму не менее 1 000 руб. Это сразу вызвало затруднения в оплате таких товаров, как лес, уголь, соль, химические удобрения и др. Поэтому в 1932 и 1933 г. для некоторых отраслей хозяйства минимальная сумма счетов для расчета через

Госбанк была снижена до 500–300 руб. В противном случае ввиду незначительной стоимости отдельных партий товаров почти весь их оборот шел бы мимо Госбанка.

Летом 1931 г. были разрешены взаимные расчеты между хозорганами. Государственный банк выступал здесь в качестве инстанции, завершающей расчеты и устанавливающей их общие правила. Сложились три основных формы взаимных расчетов хозорганов: расчеты по итогам встречных операций (расчеты по сальдо); взаимные расчеты между предприятиями, входящими в одно хозяйственное объединение; расчеты по одногородному документообороту через отделы взаимных расчетов при Госбанке.

Реформа завершилась частичным восстановлением кредитных функций Госбанка. С одной стороны, открываемые кредиты должны быть целевыми, возвратными и срочными. С другой стороны, платность кредита не была неизменным условием, а каждая ссудная операция могла производиться лишь в пределах лимита, установленного на основании плана и квартальных балансов предприятия.

Сложившаяся в первой половине 1930-х годов кредитная система СССР включала следующие элементы:

а) Госбанк с широкой и централизованной сетью филиалов вплоть до районных центров, сосредоточивший в своих руках краткосрочное кредитование и расчетно-кассовое обслуживание всего обобщественного хозяйства;

б) система банков для финансирования долгосрочных вложений в основные фонды обобщественного хозяйства, входящих в систему НКФ, имеющих сеть филиалов в местах капитального строительства и тесно связанных с Госбанком как по линии выполнения поручений спецбанков в тех местах, где нет их филиалов, так и по линии кассового обслуживания Госбанком спецбанков;

в) чрезвычайно разветвленная и обособленная система сберегательных касс, осуществляющих мобилизацию средств и расчетное обслуживание населения, а в сельской местности выполняющих также работу по обслуживанию

по поручениям Госбанка организаций обобщественного сектора;

г) система кредитных учреждений, обслуживающих расчеты СССР с внешним миром, организованных за рубежом, тесно связанных в своей работе с Госбанком СССР, являвшимся монопольным учреждением по регулированию расчетов с зарубежными странами.

Помимо отчислений из бюджета советские банки стали получать отчисления из доходов связанных с ними предприятий непосредственно. Например, в конце 1932 г. ЦИК и СНК СССР постановили в целях усиления специальных капиталов Банка финансирования коммунального и жилищного строительства (Цекомбанка) установить с 1 января 1933 г. целевые отчисления с валовых доходов коммунальных предприятий (трамвай, водопровод, канализация, электростанции, электросети и таксомоторные предприятия) в специальные капиталы Цекомбанка. Ставки этих отчислений были немаленькие: по 35%. Только для такси, электростанций и электросетей они были снижены до 25%. Кроме того, Цекомбанк получал отчисления в специальные капиталы от доходов местных советов в размере 40%⁵⁶.

Если не принимать во внимание некоторые непринципиальные изменения, такой отечественная кредитная система оставалась вплоть до 1988 г.

Заключение. Построенная в соответствии с натуралистической теорией кредита, советская кредитная система не давала дополнительного импульса развитию народного хозяйства и не подключалась к циклу расширенного воспроизводства. Скорее наоборот, она до известной степени сдерживала развитие народного хозяйства, ограничивая кредитование рамками лимитов и планов. Впрочем, это имело и положительную сторону, так как предотвращало разбухание денежной массы и заставляло предприятия действовать в условиях строгой экономии.

56. Собрание Законов СССР 1932 г. № 31. Ст. 191.

Советским банкирам приходилось совмещать в своей деятельности взаимоисключающие принципы. С одной стороны, они стремились добиться срочности и возвратности кредитов (принцип платности действовал только в первой половине 1920-х годов). С другой стороны, являясь проводниками экономической политики государства, осуществляя контроль рублем, они были вынуждены часто нарушать условия предоставления кредита вплоть до сведения его к обычному финансированию.

Недостатком советской кредитной системы было и то, что, мобилизуя предприятия на выполнение количественных показателей плана, она была менее чуткой к качественным сторонам производственной деятельности. Жалобы на то, что советские банки жестко наказывают предприятия, не справившиеся с планом, но совершенно равнодушны к бракоделам, раздавались с 1930-х по 1980-е годы.

ЧАСТЬ
III

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ И ПРАКТИКА
РЕФОРМ

Б.М. Шпотов¹

ТЕОРИЯ «МЕНЕДЖЕРСКОГО КАПИТАЛИЗМА» И ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В США И ЕВРОПЕ

В статье представлены основы теории «менеджерского капитализма» известного американского историка-экономиста А.Д. Чандлера, созданной им на протяжении 1960–1980-х годов. В ее контексте показаны закономерности развития крупных промышленных фирм США, Германии и Великобритании в XIX — первой половине XX столетия. Рассмотрены современные критические оценки теории Чандлера, дополненные собственными выводами автора статьи.

Ключевые слова: Чандлер, фирма, менеджмент, собственность, вложенный капитал, интеграция.

Характеристика, данная В.И. Лениным «американскому» и «прусскому» пути развития капитализма в сельском хозяйстве, на мой взгляд, не утратила актуальности для экономической истории. В этой связи уместно сопоставить варианты развития индустриального капитализма в США и в Западной Европе.

1. **Шпотов Борис Михайлович** — д.и.н., проф., главный научный сотрудник Института всеобщей истории РАН, ведущий научный сотрудник сектора экономической истории Института экономики РАН (по совместительству).

Историки-экономисты показали, что во второй половине XIX столетия разница между ними была, причем существенная — в управлении предприятиями, масштабах производства, фирменных стратегиях и др. Американские компании активно проникали в Европу, а компании европейского происхождения заимствовали американский опыт². Но суть вопроса в том, когда появились эти различия — тогда или значительно раньше, и что явилось причиной? В настоящей статье речь пойдет о тенденциях развития промышленных компаний на обоих континентах с XIX в. в свете теории «менеджерского капитализма» А.Д. Чандлера. Необходимо также рассмотреть, не устарела ли данная теория и в каких пределах она работает.

Исследования профессора Гарвардской школы бизнеса Альфреда Дюпона Чандлера-мл. (1918–2007), лауреата Бэнкрофтской и Пулитцеровской премий, вошли в классику экономической истории и получили мировое признание³. Вот два характерных отзыва современных западных ученых. А. Чандлер является «первым историком нашего времени, сумевшим создать собственный предмет исследований и доминировать в нем почти половину столетия». «Труды Чандлера вышли за пределы истории бизнеса. Их изучают в самых широких кругах историков, специали-

2. Бокарев Ю.П. СССР и становление постиндустриального общества на Западе, 1970–1980-е годы. М.: Наука, 2007. С. 6–69. Из многочисленных зарубежных публикаций на эту тему назовем: American Firms in Europe, 1880–1980. Strategy, Identity, Perception and Performance / Ed. by H. Bonin and F. de Goeij. Genève: DROZ, 2009; Schröter H.G. Americanization of the European Economy. Dordrecht (Netherlands): Springer, 2005; Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1974.

3. Основные работы: Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: The MIT Press, 1962. *Idem*. The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1977. Данная книга была удостоена в США обеих упомянутых премий. *Idem*. Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1990; *Idem*. Inventing the Electronic Century. The Epic Story of the Consumer Electronics and Computer Industries. N.Y.: The Free Press, 2001 (Рус. перев.: Чандлер А.Д. Сотворение электронной эпохи: эпопея отраслей (бытовая электроника и компьютерная техника. СПбГУ, 2006). *Idem*. Shaping the Industrial Century: The Remarkable Story of the Modern Chemical and Pharmaceutical Industries. Harvard Business Press, 2005.

стов по менеджменту и институциональной экономике»⁴. Советские историки и экономисты отвергали теории трансформации и «выживания» капитализма, в том числе преобразование его в менеджерский. Лишь в конце 1990-х годов началось использование трудов Чандлера в работах о возникновении крупных компаний в США⁵. Ряд положений его теории применила к истории крупной русской фирмы д.и.н. И.В. Поткина, написавшая и аналитический обзор развития истории бизнеса в XX в. как научной дисциплины⁶. Но в целом его теория и результаты исследований известны в России пока мало.

А.Д. Чандлер об эволюции фирмы

Основы исследования Чандлера изложены в двух его объемистых книгах — «The Visible Hand» и «Scale and Scope». Первая охватывает развитие американской экономики с XVII в. по 1920-е годы с экскурсами в последующие десятилетия XX в. Вторая книга является продолжением первой и содержит обширный материал о промышленности США, а также Великобритании и Германии как наиболее развитых стран Европы. Чандлер изучал не только эволюцию фирмы как экономического института, но и влияние на нее внешнего окружения, инновационных технологий, государственного регулирования и др. История фирмы и экономики показаны как единый, взаимосвязанный процесс, а эволюция самой фирмы как организации —

-
4. Movers and Shakers: The 100 Most Influential Figures in Modern Business. Cambridge: Bloomsbury Publishing, 2003. P. 17; Business History around the World / Ed. by F. Amatori, G. Jones. Cambridge, UK: Cambridge Univ. Press, 2003. P. 3.
 5. Шнотов Б.М. Организация большого бизнеса в США на рубеже XIX–XX вв. // Американский ежегодник. 1998. М.: Наука, 1999. С. 33–58; Юданов А.Ю. Чэндлеровская концепция крупного предприятия и Россия (к вопросу о диалоге экономической теории и экономической истории) // Экономическая история. Обзорение. Вып. 4. М.: МГУ, 2000. С. 95–101. В нашей литературе устоялось написание фамилии историка как «Чандлер».
 6. Поткина И.В. На Олимпе делового успеха: Никольская мануфактура Морозовых, 1797–1917. М.: Главархив Москвы, 2004. С. 12, 15, 112, 121, 128, 146. Аналитический обзор см. там же. С. 7–18.

в контексте развития менеджмента. Свои труды гарвардский профессор создавал на основе обширного фактического материала, включая архивы компаний.

В чем смысл выражения «The Visible Hand» – «Видимая рука»? В ранней капиталистической экономике бизнес зависел от рыночных сил, довлевших над волей и возможностями предпринимателей, что Адам Смит назвал «невидимой рукой Провидения». При переходе к индустриальной экономике сформировался менеджмент, придавший крупным компаниям такую внутреннюю организацию и динамику, которые сделали их устойчивыми субъектами рынка и влиятельной силой в XX в. Название другой книги – «Scale and Scope» – означает «масштаб и ассортимент» (или «масштаб и многоготоварность», «масштаб и диверсификация продукта») – известные в экономической теории эффекты снижения средних издержек от увеличения на одном предприятии объемов производства как однородной, так и разнородной продукции.

Идея мирной «революции менеджеров» впервые появилась в США под влиянием Великой депрессии как рецепт дальнейшего общественного прогресса. В 30–40-е годы речь зашла о неизбежном приходе к власти, на смену капиталистам и их ставленникам, в ключевых отраслях экономики и государственной сфере высокопрофессионального правящего клана ученых-технократов, способных подняться над интересами отдельных классов и групп общества и организовать рациональное управление всеми ресурсами. Одним из авторов этой футуристической концепции выступил известный социолог, профессор Нью-Йоркского университета Дж. Бернхэм⁷. Впоследствии Чандлер лаконично заметил, что в работе Бернхэма дано определение менеджерам бизнеса, но не освещается история их появления, как и тот институт, которой привел их к власти⁸.

7. *Burnham J.* The Managerial Revolution. What is Happening in the World. N.Y.: John Day Co., 1941. См. также: *Бокарев Ю.П.* Указ. соч. С. 129–130.

8. *Chandler A.D.* The Visible Hand. P. 515, note 5.

Исследуя «революцию менеджеров» в контексте развития бизнеса на протяжении XIX – начала XX в., Чандлер выделил ее универсальные черты. В каждой фирме заложен потенциал роста; фирма развивается от индивидуально управляемой собственником капитала к акционерной и менеджерской, управляемой наемными служащими; факторами ее роста являются инвестиции не только в технологии, выход на новые рынки и т.п., но и в изменение ее структуры и развитие управления. Он показал, в каких производствах изменения были достигнуты и почему.

На конкретных примерах объяснено, почему одни предприятия оставались малыми, а другие могли действовать только как крупные – в нефтяной, сталелитейной, химической, машиностроительной, электротехнической и пищевой отраслях. В них удавалось увеличивать выпуск продукции за счет наращивания скорости и объема производства (throughput), что позволяло использовать новые материалы, например стальной прокат. В отличие от древесины и чугуна сталь и ее сплавы выдерживали ковку, давление, волочение и были намного прочнее низкоуглеродистого (сварочного) железа. Химические реакции и термические воздействия позволяли многократно увеличить объем переработки нефти, способствовать развитию герметизации, вакуумной и компрессорной техники для транспортировки жидкостей по трубопроводам, а производство тары из дешевых материалов обеспечивало массовый выпуск расфасованной пищевой продукции.

Выпуск продукции можно было увеличивать и на малом предприятии, механизировав его операции, но экономическая выгода – так называемый эффект масштаба, сказывалась лишь тогда, когда удавалось снижать средние затраты на единицу производимого товара путем увеличения скорости процесса и количества выпускаемой продукции. Расширять производство, где рабочий обслуживал только один станок, например столярную мастерскую, было невыгодно. Если он мог работать одновременно на нескольких станках, как пря-

дильщик или ткач на текстильной фабрике, рост предприятия имел более широкие пределы, но произвольно ускорять работу прядильных и ткацких станков или швейных машин не позволяла слабая прочность нити из хлопка или шерсти. (Появление в XX в. синтетических волокон позволило решить эту проблему.) Но когда несколько человек управляли работой громадного рельсопрокатного цеха или больших групп машин, работавших автоматически или в заданном режиме (температурном, компрессорном и др.), такое предприятие могло быть только крупным, а издержки раскладывались на множество единиц товара.

Форвардами индустрии США становились предприятия, где снижение себестоимости и цен достигалось благодаря максимизации объема и скорости производства и получения прибыли с оборота при полной загрузке оборудования. Объем выпускаемой продукции определялся не только скоростью, но и непрерывностью процесса. Такие условия создавались благодаря внедрению технологий массового производства и повышению организационных возможностей фирмы (*organizational capabilities*), в которых ключевую роль играл менеджмент. Появился, как его называли в Америке, большой бизнес.

Таким образом, А.Д. Чандлер создал целостную и непротиворечивую модель развития американской компании от традиционной (доиндустриальной) до менеджерской, присущей индустриальному обществу. В ее основе — изменение формы собственности от индивидуальной (семейной) до акционерной; интеграция производства и рынка как фактор усиления влияния фирмы на экономику; трансформация управления фирмой от хозяина и его помощников в пирамиду менеджмента с разделением полномочий и административными функциями. В традиционном бизнесе помощники выполняли конкретные поручения собственников — обычно по учету движения товаров, доходов и расходов. Обязанности менеджеров были гораздо более сложными, прежде всего по степени самостоятельности в

управлении вверенными им участками и подчиненными, а также по координации действий — как с вышестоящими руководителями, так и с менеджерами других звеньев бизнеса. Исследователь внес вклад не только в создание теории управления частной компанией, но и в теорию издержек предприятия, в объяснение существования олигополий, связей большого бизнеса с научно-техническими достижениями и др.⁹ Для сравнения с американскими взяты фирмы Великобритании и Германии.

Типы управления ими не только изменялись в ходе истории, но и сосуществовали. Американский ученый определил их как: а) чисто предпринимательский, когда владелец капитала компании и управляющий — одно лицо; б) переходный, с высшим звеном из предпринимателей-собственников и подчиненным им звеньям менеджеров; в) достроенный доверху менеджерский, при котором управление инвестициями окончательно отделилось от капитала как собственности. Крупнейшие собственники создавали советы директоров и получали дивиденды, менеджеры — заработную плату. Смена этих типов управления четко прослеживается Чандлером по изученным делопроизводственным документам. Если первые поколения менеджеров были обычными наемными служащими, подотчетными директорату, то в XX в. они могли приобретать акции компаний.

Организационные преобразования, ставшие возможными благодаря техническому прогрессу, спрямляли и ускоряли процесс производства и сводили различные его звенья под одну крышу. Вместо нескольких предприятий, принадлежавших разным владельцам, которые заключали между собой сделки, создавался единый цикл. Технический прогресс создал к середине XIX в. массовое стандартизованное производство, которое, по мере повышения точности выработки, решало проблему снижения издержек методом тиражирования изделий по шаблонам вместо поштучного

9. Юданов А.Ю. Указ. соч. С. 97–101.

изготовления их вручную. Однако, как показал Чандлер, это практически не меняло традиционную систему «хозяин — помощник», пока ее задачи не расширились и не усложнились.

То, что привело к менеджменту в промышленности, должно было означать, помимо роста производства, еще и появление новых средств транспорта и дальней связи — пароводных линий, железных дорог и телеграфа, а в США, с их большими расстояниями и слабо заселенной территорией, они были особенно востребованы. Именно последнее обстоятельство, считал Чандлер, дало толчок преобразованию американской экономики, которое началось с развития массовой оптовой и розничной торговли.

Увеличение скорости и объема перевозок, заключение сделок и оперативная передача деловой информации по телеграфу расширяли географию бизнеса. Паровой транспорт и телеграф стали обслуживать производственные и торговые фирмы, а тесная координация действий осуществлялась менеджерами. Кроме того, железнодорожные и телеграфные компании сами были предприятиями, которые финансировались и управлялись по новым методам. Железные дороги быстро превращались в крупные, капиталоемкие частные предприятия с акционерным капиталом и ответственностью наемных служащих перед собственниками за его рациональное использование.

Удлинение железных дорог, соединение их в магистрали, даже если отдельные участки принадлежали разным владельцам, унификация путевого хозяйства и создание необходимой инфраструктуры превратили их в сложноорганизованное предприятие. Прибыльность определялась пропускной способностью, т.е. объемом перевозок по миле пути в единицу времени. Контроль над движением поездов обеспечивался как по горизонтали — между участками пути, так и по вертикали, на трех соподчиненных уровнях. Железная дорога требовала бесперебойного снабжения топливом, ремонта путей и подвижного состава, сигнализа-

ции по семафорам и телеграфу, кассовых сборов, обслуживания пассажиров.

Опыт работы на железных дорогах считался хорошей практической школой и мог пригодиться везде, где ценились организованность, дисциплина, умение работать в команде. Появились первые крупные администраторы, и даже теоретики, в области управления этим видом транспорта. По аналогичным схемам, хотя в более простой форме, управляли в дальнейшем поделенными на участки электросетями, водопроводами, нефтепроводами, телеграфными и телефонными линиями¹⁰. Принцип взаимодействия частей и целого, синхронизация в едином процессе стали основой их функционирования.

Изучая появление и развитие менеджмента, Чандлер отделил первую (английскую) промышленную революцию как начало внедрения машин в сферу ручного труда от революции на транспорте и в средствах связи. Правомерность такого подхода выглядит спорной. Именно технические достижения Англии сделали возможным строительство железных дорог (вначале рельсы из чугуна, затем из puddling-железа), увеличить расход металла на выпуск паровых машин и металлических частей пароходов, локомотивов и вагонов, а открытия в электротехнике привели к появлению телеграфа. Но на тему «First industrial revolution» почти ничего не сказано в книге «The Visible Hand» и очень мало в «Scale and Scope». Являлась ли революция в средствах транспорта и связи составной частью промышленной или это были самостоятельные процессы, Чандлер не комментировал, но подчеркнул влияние железных дорог, пароходов и телеграфа на развитие, в первую очередь торговли — как оптовой, так и крупной розничной.

Что касается производства, то его возможности неизмеримо возросли благодаря второй промышленной революции последней трети XIX — начала XX в. Именно с нее началась

10. Chandler A.D. The Visible Hand. P. 81–121, 188–205.

индустриальная стадия капитализма. В промышленности применялись достижения не только механики, но и естественных наук, в первую очередь физики и химии. Это использование генераторов переменного тока; превращение стали в основной металл индустриальной эпохи (сталь, получаемая бессемеровским и мартеновским способами, вытеснила пудлинговое железо); становление нефтяного бизнеса как отрасли промышленности и незаменимого в XX в. поставщика жидкого топлива, заменявшего каменный уголь. Появились новые средства связи — телефон и радио, новые строительные материалы — бетон и железобетон, дороги с искусственным покрытием. Помимо станкостроения, развивалось сельскохозяйственное и транспортное машиностроение, включая автомобильное. Промышленность работала не только на розничного покупателя, но и на корпоративных заказчиков.

На эволюцию промышленных фирм существенно повлияли объединительные процессы, происходившие во второй половине XIX — начала XX в. в бизнесе США и Европы. Эти процессы имели различную природу. Простейшими объединениями были картели — договоренности между однопрофильными компаниями о прекращении конкуренции путем распределения рынков сбыта и замораживания цен и объемов производства. Свободная конкуренция не сулила выгод всем участникам рынка, требовала затрат на обновление техники, и часть фирм могла разориться.

В отраслевой картель допускали компании с любой формой собственности, не обязательно акционированные, и даже с устаревшим оборудованием, лишь бы оставалось меньше аутсайдеров. Создавались они на добровольной основе, каждый участник картеля сохранял свои активы, руководство и самостоятельно сбывал продукцию. При наличии координирующего органа объединение называлось синдикатом. Обмена акциями, централизованного руководства не существовало, картель являлся конфедерацией самостоятельных равноправных компаний с общими интересами. Картели имели тенденцию к превращению в монополии, хотя и

коллективные, не управляемые из единого центра и весьма непрочные, так как входившие в них компании сохраняли хозяйственную самостоятельность. Не имея юридических обязательств, они могли выйти из объединения, если находили это выгодным. Отсюда термин «картельное поведение».

В США некоторые картели были преобразованы в тресты (trusts). Первым стал Standard Oil Trust, созданный в 1882 г. из картеля, в который входило 40 небольших компаний штата Огайо по добыче и переработке нефти, среди которых лидировала фирма Рокфеллеров. Под ее давлением они согласились передать контрольные пакеты акций попечительскому совету из 9 доверенных лиц (trustees), что означало централизацию капитала и консолидацию компаний для осуществления общей цели — оптимизации всех звеньев нефтяного бизнеса посредством ликвидации нерентабельных предприятий, прокладки магистрального нефтепровода в район Филадельфии и создания там больших нефтеперерабатывающих заводов. Значительную часть получаемого там керосина планировалось экспортировать на собственных танкерах в Европу.

Доверенные лица выполняли функцию совета директоров и поручали управление менеджерам, а компаниям-доверителям были выданы сертификаты на право получения дивидендов. Как и картели, тресты создавались добровольным решением заинтересованных фирм. Такая реорганизация имела целью повышение прибылей благодаря согласованной технической, производственной, финансовой и маркетинговой политике. Концентрация возможностей многих фирм позволяла сильнее давить на конкурентов. Семь других трестов были созданы позднее во второстепенных отраслях — выплавке свинца, заготовке мяса, производстве виски, сахара-рафинада, веревок из джута (американской конопли), технического масла из льняных и из хлопковых семян¹¹. Но просуществовали они недолго.

11. Ibid. P. 323–331.

Особенностью экономической политики американского государства, отличавшей ее от европейской, было обеспечение всем участникам рынка равенства возможностей в конкуренции. Еще в первой половине XIX в. на уровне штатов утвердилось регистрационное, а не разрешительное (бюрократическое) правило учреждения компаний. Но картели и тресты считались самовольными, несанкционированными объединениями, возникавшими потому, что во время их появления в США не имелось соответствующих правовых норм. Объединения, препятствующие «свободе торговли» в 1890 г. запретил федеральный закон Шермана¹². Альтернативой стали компании-холдинги, учреждение которых разрешил у себя годом раньше штат Нью-Джерси. Это давало учредителям право приобретать акции компаний, расположенных в других штатах, чем преодолевалось имевшееся ранее ограничение для юридических лиц (корпораций) заниматься бизнесом за пределами их штата. В Нью-Джерси устремились для легализации своего положения те компании, которые являлись трестами или планировали создать централизованное объединение. В 1899 г. Standard Oil Trust был преобразован в Standard Oil Company of New Jersey.

В начале XX в. появились объединения с центральным управлением и передачей контрольного пакета в компанию-холдинг. Это открывало путь для создания гигантских объединений по горизонтали. Приобретение одним предприятием активов другого могло принимать форму слияний или поглощений. При слияниях создавалось новое юридическое лицо взамен двух или нескольких сливающихся для управления их активами. При поглощениях юридическое лицо оставалось у фирмы, купившей активы другой, а последняя его теряла. К фирме-поглотителю отходили долги и прочие обязательства поглощенной. Иными словами, юридические лица, объединявшие свои капиталы, не оспаривали друг у

12. Извлечения из закона Шермана см.: Соединенные Штаты Америки. Конституция и законодательные акты / Под ред. О.А. Жидкова. М.: Прогресс–Универс, 1993. С. 401–403.

друга право управлять им, а передавали третьему лицу, но те, кто расставался со своим имуществом, теряли самостоятельность в бизнесе.

Рост компаний происходил как за счет интеграции по вертикали — в сторону источников сырья и (или) рынков сбыта, так и по горизонтали — с другими производителями родственного товара и (или) фирмами с другими функциями: торговыми, транспортными и т.д. Объединение на правах отделений разнопрофильных предприятий также давало эффект снижения издержек (*economy of scope*), но повышало риск от неудачного альянса и усложняло управление. Оба вида интеграции были обусловлены антимонопольным законодательством, запрещавшим картели и тресты и легализовавшим холдинги. Благодаря им создавался эффект масштаба и (или) многотоварности. Крупные компании не попадали под действие закона Шермана, если не вступали в сделки, препятствовавшие конкуренции, а в спорных случаях это определял суд.

Интегрированные компании обоих типов требовали координации работы различных функциональных отделений и звеньев. Приобретение в собственность источников сырья и материалов — угольных шахт, рудников, нефтеносных участков, как и покупка или создание своих транспортных путей, сталкивалось с крупными затратами, зато организовать сбыт через свои магазины или дилерскую сеть обходилось намного дешевле. Экономический эффект от соединения производства и сбыта при условии хорошего управления оказывался значительным. Если компания производила большой объем продукции, чем могли принять на хранение обычные торговые фирмы, а продукция отличалась технической сложностью или требовала особых условий хранения и обслуживания, интеграция производства и сбыта являлась непременным условием бизнеса. Она давала немалые дополнительные преимущества: устраняла часть трансакций, снижала степень затоваривания, позволяла приспособлять производство к потребностям рынка,

наконец — завоевывать рынки посредством снижения цен. Массовый маркетинг стал орудием конкурентной борьбы.

Эти регулятивные механизмы, принадлежавшие самой фирме, и являлись видимой рукой менеджмента. Крупнейшие компании создавали отделы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и связей с общественностью (пиар). По сложности задач и маневренности промышленный менеджмент превосходил такие рутинные операции на транспорте или в коммунальных предприятиях, как поддержание в исправности оборудования, соблюдение графика движения поездов и паромов, заданного давления в трубопроводах, напряжения в электросетях и т.д. Крупные компании, первыми выходившие на рынок с новой продукцией (prime movers), фактически создавали его. Так было с рынками нефтепродуктов, стального проката, электрооборудования, автомобилей. Это обеспечивало им конкурентные преимущества. Слияния и поглощения при быстром создании централизованных управленческих структур закрепляли положение prime movers, что закладывало основу олигополий. Но промедления и ошибки компаний-первопроходцев давали шансы конкурентам.

К достижениям менеджмента относился и такой новаторский прием измерения эффективности капиталовложений, как норма прибыли на вложенный капитал (rate of return). Промышленные компании обычно использовали показатель доходности в абсолютных цифрах — кассовая выручка минус налоги. Это не позволяло сопоставлять рентабельность различных по размеру и профилю предприятий, входивших в объединение, а главное — оценивать в финансовых показателях, основанных на тщательном учете динамики постоянного и переменного капитала, результаты всей работы фирмы, т.е. качество ее управления, которое и требовалось от менеджеров. Небольшие вложения в малую фирму могли дать лучший показатель эффективности их использования, чем крупные инвестиции в большую. Впервые при-

мененный в 1904 г. в компании Dupont de Nemours метод давал наглядные сведения совету директоров, а в дальнейшем получил широкое распространение¹³.

Эффект масштаба имел пределы, за которыми издержки начинали расти, а объединения компаний — пределы роста и управляемости. Попытки выйти за них могли привести к резкому росту затрат и даже банкротству. Поэтому фирма должна была иметь оптимальный размер и *не могла стать сколь угодно большой*. В начале XX в. Dupont de Nemours не собиралась монополизировать рынок пороха и динамита, поскольку спрос на них колебался, и при его падении фирма понесла бы убытки. Двух третей рынка ей было достаточно. Зато American Sugar and Refining Company — «Американская сахарорафинадная компания» (ранее — трест) затратила огромные средства на поглощение конкурирующих предприятий, но так и не стала монополистом. Конкуренты появлялись в самых разных местах: в Калифорнии, на Гавайях, в городах Балтимор и Новый Орлеан. Доля этой ведущей на сахарном рынке компании сократилась с 75% в 1894 г. до 49,3% в 1907 г., а через десять лет упала до 28%. Steel Corporation of the United States («Сталелитейная корпорация США») столкнулась с непреодолимыми проблемами. Многие ее предприятия требовалось реконструировать, а управлять огромной ассоциацией фирм стало трудно. Она сумела захватить не более 2/3 рынка¹⁴.

По мере развития американской и мировой нефтедобычи Standard Oil сталкивалась с конкуренцией на международном и даже внутреннем рынках. На пике своего могущества (1898 г.) она контролировала 33% национальной нефтедобычи, но монополизировала переработку сырой нефти — около 90% в 1870-е годы, когда существовал нефтяной картель из 40 небольших компаний, и 83% в 1904 г., когда Standard Oil была единой компанией. В 1906 г. она

13. Chandler A.D. The Visible Hand... P. 446–450.

14. Chandler A.D. The Visible Hand. P. 328–329, 361.

продавала на внутреннем рынке 80% нефтепродуктов, а в нефтяном экспорте ее доля превышала 85%. Но говорить о монополии даже в ее лице довольно трудно, так как компания Рокфеллеров не подчинила себе нефтедобычу, а ее доля в поставках сырой нефти в штаты сильно различалась — от 10% до 90–95%. Процент поставок снизился в среднем с 92 в 1880 г. до 55,6 в 1911 г., а число штатов, куда поступала ее нефть, увеличилось.

Рокфеллерам так не удалось подавить своих старых конкурентов — компании Pure Oil и Tidewater, которые понемногу расширялись, а в первом десятилетии XX в. в связи с открытием новых месторождений появилось целое созвездие довольно крупных вертикально интегрированных компаний — Texas Company, Yule Oil, Associated Oil, Union Oil, Shell Oil, Sun Oil. Наконец, в 1911 г. нефтяной гигант был разделен решением Верховного суда США на 11 самостоятельных, хотя и связанных между собой компаний, частью которых руководили менеджеры из бывшей штаб-квартиры. Отрасль окончательно приобрела олигополистический характер, а количество новых и не зависящих от системы Standard Oil компаний возросло.

Уникальный пример монополиста-долгожителя дала American Telephone & Telegraph, так как располагала самой совершенной и дорогостоящей аппаратурой дальней связи, а другие компании и их клиенты пользовались ее услугами. Но после разукрупнения AT&T в 1980-е годы появились конкуренты с более совершенными технологиями — MCI и др.

В книгах Чандлера приводится сравнительная статистика компаний, ставших отраслевыми лидерами. В 1917 г. из 200 крупнейших предприятий США с количеством рабочих свыше 20 000 человек свыше половины (126) сконцентрировалось в следующих отраслях: в металлургической — 31, пищевой — 29, в транспортном машиностроении — 24, нефтяной индустрии — 22, химической — 20. Меньше всего их было в типографско-издательском бизнесе — 2, деревообрабатывающей промышленности — 3, швейной — 3,

кожевенной — 4, бумагоделательной — 5, текстильной — 6. К 1930 г. группа самых крупных предприятий выросла в пищевой индустрии — 31 и заняла первое место, на второе переместилась нефтяная — 26. Металлургия и транспортное машиностроение разделили третье место (по 23), а в химической промышленности остались те же 20. В 1930 и 1948 г. их общее количество изменилось незначительно — соответственно 123 и 124, а в 1973 г. упало до 72. Предприятия-гиганты сосредоточились в химической, нефтяной и пищевой индустрии. В отраслях же с минимальным их числом картина почти не изменилась¹⁵.

Олигополии не становились монополиями, но появились многоотраслевые фирмы-конгломераты. В 1948 г. и раньше их не было ни одной, а спустя четверть века насчитывалось 19. Вместо специализации на определенных видах товаров или услуг они расширяли спектр капиталовложений и в качестве хозяйственных единиц включали не только заводы и фабрики, но и предприятия сферы обслуживания, даже отели и казино.

Конкуренция между олигополиями не прекращалась, но при этом устанавливалось относительное равновесие. Малые предприятия выживали, если росли по вертикали или специализировались на поставках своих изделий или услуг крупным фирмам¹⁶. Интеграцию проводили не только товаропроизводители: владельцы добывающих компаний создавали фабрики по первичной обработке сырья или переработке в готовый продукт, который продавали торговым фирмам и (или) самостоятельно. С начала XX в. крупные торговые дома создавали вспомогательные производства, а также сети розничных магазинов. В конце 1920-х годов гиганты розничной торговли — Sears & Roebuck, Procter & Gamble, Montgomery Ward, фирмы быстрого питания, особенно McDonald's, руководили тысячами торговых точек. В условиях конкуренции переход под крышу мощной ком-

15. Chandler A.D. Scale and Scope. P. 21. Table 6.

16. Chandler A.D. The Visible Hand. P. 312, 364–365, 367.

пании был практически безальтернативным. Численность индивидуальных торговцев, владельцев кафе и ресторанов, ателье, гостиниц и др. непрерывно сокращалась после Второй мировой войны¹⁷.

Развитие пиара, исследований и разработок добавляло новые звенья крупным компаниям, а структурные изменения в группе ведущих отраслей дали импульсы развития экономике США. Текстильная промышленность, бывшая лидером индустриального прогресса в первой половине XIX в., мало влияла на его дальнейшее развертывание, если понимать под этим влияние на другие отрасли. Она увеличила производство тканей, для которых требовались прядильные и ткацкие станки, швейные машины, красители и химические отбеливатели, но все это не продвигалось дальше задач этой отрасли. Зато новые производства, ознаменовавшие переход к индустриальному капитализму, дали мощный импульс многим отраслям. Так, автомобилестроению требовались станки высокой точности, сталь и цветные металлы, стекло, резина, электроприборы, цветные лаки, отделочные и горюче-смазочные материалы, наконец асфальт для дорожного строительства. Но главное — в новых отраслях появилась новая организация бизнеса.

Факторы, определявшие эволюцию американских компаний и их быстрый рост со всеми сопутствующими атрибутами — интеграцией и менеджментом, объяснялся рядом природных и исторических факторов, характерных, как подчеркивает Чандлер, для США. Многообразие природных ресурсов, просторы колонизируемых земель, приватизированные фермерами к концу XIX столетия, большая свобода экономической деятельности, бурный рост экономически активного населения, в том числе за счет иммиграции, развитие системы коммуникаций способствовали формированию огромного внутреннего рынка. Доминирование среднего класса с довольно однородными потребительски-

17. Chandler A.D. Scale and Scope. P. 233–235, 237, 470–471, 477.

ми запросами стимулировало массовое производство стандартизированной продукции. Подводя итоги, Чандлер образно назвал американскую экономику «парником (seed-bed) для менеджерского капитализма»¹⁸.

Европейские типы промышленного развития

Меньшие по площади, населению и ресурсам европейские страны отличались менее емкими, но более сегментированными внутренними рынками для различных групп и слоев населения. Источниками сырья и продуктов питания являлись колонии. Капитал вывозился с разными целями за границу. В Европе везде (кроме Великобритании) легально существовали картели, а они не способствовали развитию фирмы и ее организационных возможностей.

Из европейских стран А.Д. Чандлер выбрал для сопоставления с США Германию и Англию как наиболее развитые в промышленном отношении. Крупные германские компании имели сходство с американскими. Иерархии менеджеров, подготовленные в университетах инженерно-технические кадры повышали их организационные возможности и выделяли из индустриального сектора Западной Европы. Но имелись и существенные отличия, придававшие германской экономике определенную специфику. Чандлер определил ее как «кооперативный менеджерский капитализм», отличавшийся от «конкурентного менеджерского капитализма» в США.

Экономика Германии зависела, с одной стороны, от поступления некоторых видов сырья и энергоносителей, особенно нефти, с другой — от экспорта металлургической, электротехнической и химической продукции. Борьба за внешние рынки наложилась на исторически сложившееся тяготение немецких промышленников к ослаблению внутренней конкуренции, что выражалось в долго сохраняв-

18. *Chandler A.D. The Visible Hand. P. 376, 498–500.*

шихся в некоторых германских землях пережитках цехового строя, а затем в развитии картелей. В первом десятилетии XX в. крупные фирмы, действовавшие на внешних рынках, не растрачивали ресурсы на слияния и поглощение друг друга (приемы, характерные для американского «менеджерского капитализма»), а договаривались о ценах, объемах производства и рынках внутри страны.

В 1880–1913 гг. слияния и поглощения дали 40 ведущим промышленным предприятиям Германии менее 20% роста активов, а часть поглощений была связана с ростом по вертикали. Картели быстро распадались как не отвечающие растущим организационным возможностям компаний, хотя соглашения между участниками закреплялись контрактами, за нарушение которых можно было подать в суд. Договоренности между независимыми фирмами также оформлялись юридически¹⁹. В Третьем рейхе проводилось принудительное картелирование промышленности, а после Второй мировой войны сотрудничество компаний помогло возродить экономику ФРГ.

В Англии интегрированных предприятий было меньше, чем в США и Германии, и они не отличались американскими размерами. Преобладали мелкие индивидуальные фирмы, управляемые хозяевами и их родственниками, и объединения таких фирм, руководимые компаниями-холдингами. Однако приверженность британских предпринимателей традиции «персонального капитализма», как ее назвал А.Д. Чандлер, имея в виду семейный бизнес, тормозила создание корпораций американского типа с централизованным управлением и иерархией менеджеров. Команды администраторов бизнеса были довольно малочисленными, а роль потомков основателей компаний в принятии руководящих решений оставалась значительной даже после сокращения их долей в общем капитале.

19. *Chandler A.D. Scale and Scope... P. 72, 393–427, 501, 588; Tilly R. Mergers, External Growth, and Finance in the Development of Large-Scale Enterprise in Germany // Journal of Economic History. Vol. 42. 1982. Sept. P. 633–639.*

Британские компании располагали меньшими ресурсами, что снижало их конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках, и использовали такие средства самозащиты, как патенты, рекламные объявления и неформальные договоренности о ценах и объемах производства. Чтобы успешно проникать на зарубежные рынки и противостоять пришельцам на внутренний, им недоставало организационных возможностей американских и германских компаний. До Первой мировой войны наиболее крупными предприятиями в Великобритании, где применялись новейшие технологии — производство нефтепродуктов, электрооборудования и продукции легкого машиностроения, были филиалы компаний США и Германии. Прочные британские корни имелись у традиционных отраслей — пивоварения, текстильной промышленности, судостроения и у первых машиностроительных и химических заводов²⁰.

Индустрия Соединенных Штатов работала на громадный внутренний рынок. Прямые инвестиции за рубежом с целью создания дочерних предприятий были небольшими, хотя в 1914 г. 41 американская фирма имела интегрированные предприятия в Канаде, Латинской Америке, Западной Европе и России. Одна из причин вывоза капитала — нераспространение закона Шермана на деятельность компаний за рубежом²¹. Так, в 1925 г. корпорация General Motors купила все акции автомобильной компании Vauxhall в Англии, а через четыре года — 80% акций крупнейшей германской фирмы Adam Opel. В США такие сделки не прошли бы без внимания судебных органов. При этом вывоз капитала перемежался с вывозом товаров. Автомобилестроительные фирмы вкладывали капитал в постройку автозаводов в тех странах, где имелись хорошие дороги и население с достаточной покупательной способностью, но поставляли партии готовых автомобилей туда, где эти условия отсутствовали.

20. Ibid. P. 235–294.

21. *Wilkins M.* The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914. Cambridge: Harvard Studies in Business History, 1970.

Пойти дальше Чандлера

А.Д. Чандлер был, безусловно, самой заметной фигурой в изучении истории бизнеса в индустриальный период. Признание незаурядных заслуг ученого породило и немало попыток пойти дальше или в обход его исследований. Его идея менеджерского капитализма, сформировавшегося благодаря эволюции и росту фирм, породила немало дискуссий. По Чандлеру, в развитых странах Европы и в Японии после Второй мировой войны промышленники перенимали американскую модель развития, а те, кто отставал, теряли конкурентные преимущества. Не все исследователи признавали это истиной в последней инстанции, особенно для стремительно менявшихся экономических реалий на рубеже прошедшего и нынешнего столетий. Концепция Чандлера стала пересматриваться и уточняться с двух позиций — магистрального пути развития компаний и их национально-региональных модификаций.

То, что магистральный путь в будущее был проложен именно американскими компаниями на рубеже XIX — XX вв., особых сомнений не вызывает, хотя фирмы в других странах могли иметь и лучшие показатели, например по прибыли. Сам Чандлер подчеркивал *уникальность условий*, сложившихся в США к концу XIX в., — опережающий, по сравнению с другими странами, рост внутреннего рынка за счет быстрого роста трудоспособного населения, технологии массового производства, антимонопольное законодательство. Но если аналогичные условия отсутствовали в других странах, возникает вопрос о причинах создания крупных компаний за пределами США. Историки европейского, латиноамериканского и азиатского бизнеса проводили исследования характерных для их стран путей развития фирмы с корректировкой чандлеровской модели²². Отмечались такие ее недостатки, как сосредоточенность на крупных менед-

22. Этим вопросам был посвящен сборник статей «Business History around the World».

жерских фирмах, хотя средние и малые компании также участвовали в экономическом развитии, напрямую общаясь с потребителями, изучая спрос на местах и гибко на него реагируя.

Профессор Массачусетского технологического института У. Лазоник в соавторстве с М. О'Салливан продвинул представления о росте фирмы, рассматривая ее как социальную организацию, встроенную в институциональное окружение. Он назвал свою модель SCIE – the social conditions of innovative enterprise и предложил – не проводя эмпирических поисков материала, а на основе теории инновационного предприятия, девять показателей для сравнительных исследований и сближения экономических и исторических компонентов в истории бизнеса.

Эти показатели, или общие условия роста инновационной фирмы, распределены по группам:

- 1) отраслевые (industrial) условия – технологии, рынки и конкуренция;
- 2) организационные – знания и умения, поведение, стратегия;
- 3) институциональные – возможности найма работников, доступность капиталов, правовое регулирование.

Лазоник отметил ограниченность чисто организационного определения фирмы Чандлером как совокупности структурных подразделений, управляемой сверху наемными менеджерами, и указал на более сложный характер внутрифирменных связей – в частности развития знаний и умений на низовом (floor) уровне, без которого немислима подлинная, сверху донизу, инновационность. По мнению Лазоника, Чандлер расценивал рабочую силу лишь с точки зрения ее использования (utilization) в производственном процессе, а не развития (development) для повышения конкурентоспособности фирмы²³. Поправки в отдельные положения книги Чандлера «Scale and Score» внесли исследователи эконо-

23. Business History around the World. P.34.

номик европейских стран. Так, в химической и электротехнической промышленности Великобритании после Второй мировой войны выросло влияние специалистов и увеличились инвестиции в НИОКР, а не в дивиденды узких групп собственников капитала²⁴.

Тематика бизнеса и его истории поистине неисчерпаема и всегда представлена на таких научных форумах, как Всемирный конгресс по экономической истории (WЕНС). На XIV конгрессе в Хельсинки (2006 г.) и XV в Утрехте (2009 г.), в которых участвовал автор настоящей статьи, были представлены доклады, отошедшие от определения предпринимательской функции Чандлером как руководства фирмой ее собственником или группой компаньонов. Это было типично для небольшого предприятия XIX в., но стало анахронизмом для крупной компании XX в. Ограничимся двумя примерами. Одна из секций XV конгресса называлась «Исторические детерминанты предпринимательства в 1800–2000 гг.». Известный итальянский историк экономики и бизнеса, профессор Ф. Аматори из Университета Боккони в Милане, назвал предпринимательство «неуловимым (elusive) понятием», которое невозможно описать с математической точностью. Судя по исследованиям нескольких последних десятилетий, оно охватывает широкий круг занятий и разный общественный статус — от положения главы крупной компании до уличного торговца, который выбирает оптимальное место для продажи своего товара.

Исходя из данного еще Й. Шумпетером определения предпринимателя как новатора, который внедряет новый продукт, вводит новую технологию, находит нишу на рынке, трансформирует характер рыночных связей — от конкуренции до монополии и обратно, Аматори назвал предпринимателями тех, кто распределяет ресурсы компании независимо от формы собственности на капитал. В этом он разошелся с Чандлером и классической схемой разделения обязанно-

24. Op. cit. P. 123–124.

стей между основными собственниками капитала, которые входят в совет директоров, и высшими менеджерами. По Чандлеру, в «менеджерской» фирме, в отличие от «предпринимательской», или переходной, предпринимателей как таковых не существует. Высшие администраторы компаний обычно входят в совет директоров, и они совместно разрабатывают стратегию, основанную на распределении ресурсов между отделами. Аматори пришел к выводу, что определение предпринимателя как новатора теряет первоначальный смысл, поскольку новаторство не единственная его прерогатива.

На излете индустриального общества многие исследователи называли компанию не менеджерской, главные черты которой, по Чандлеру, это большой размер, интеграция и иерархия управленческой бюрократии, а *предпринимательской*, имея в виду процессы совершенствования и приспособления к новым социально-экономическим реалиям²⁵. Вопрос о качествах успешного руководителя, группового и корпоративного лидера, ставится значительно шире, чем право на распределение ресурсов²⁶. Говорили и так, что предприниматель — это не собственник компании и не должностное лицо, а предприимчивый руководитель, способный проводить требуемые временем и ситуацией изменения и гибко реагировать на них. Трудно перечислить весь арсенал методов оптимизации бизнеса в конце XX столетия. Это, например, замена совмещения в одной фирме всех операций — от приобретения сырья до сбыта готовой продукции, рассредоточением их по партнерским компаниям, что может позволить каждой получить выгоду от уникальных возможностей и умений других партнеров, передать часть операций на подряд (outsourcing), и др.

25. Best M. The New Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1990; Goullart F., Kelly J. Transforming the Organization. N.Y.: McGraw-Hill, 1995; Quinn J.B. The Intelligent Enterprise. N.Y.: Free Press, 1992.

26. Например: Бойетт Дж. Г., Бойетт Дж. Т. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2001; они же. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи крупнейших предпринимателей. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2004; Менеджмент. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1999. С. 511–521, 562–620, 673–680.

Необходимость реформирования классических «менеджерских фирм», столь талантливо воспетых Чандлером, стала ощущаться с 1970-х годов. Так, специалисты в области построения компаний писали о преобразовании организационных структур, которые становились все более плоскими и гибкими, избавляясь от строго вертикальных, иерархических схем, сложившихся в золотой век интегрированных предприятий и массового производства. Альтернативой отделам с фиксированными обязанностями — производство, маркетинг, управление финансами и т.д. — становились временно создаваемые для оперативной реализации определенных проектов смешанные команды из сотрудников разных отделов. Это ослабляло влияние бюрократии и придавало внутренним связям в компании более подвижную, децентрализованную и горизонтальную конфигурацию. Эксперты по управлению переменами (management of changes) разрабатывали свои рекомендации²⁷. Разновидностью этого направления в современном менеджменте стала теория «самообучающихся организаций» и преодоления эффектов торможения на пути преобразований и инноваций, разработанная профессором Массачусетского технологического института П. Сенге с группой специалистов²⁸.

Новым явлением в развитии менеджмента, помимо автоматизации управления, стало «комплексное управление качеством» (total quality management, TQM) и так называемое «бережливое производство» (lean production, LP), которые взаимосвязаны и дополняют друг друга. Значительный вклад в их разработку и осуществление внесла японская автомобилестроительная компания Toyota. Первое означало достижение высших мировых стандартов качества на всех участках деятельности фирмы, включая производственную сферу и сбыт. Второе — устранение всех источников про-

27. Поттер Дж. П. Впереди перемен. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

28. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1999; Сенге П., Клейнер А. и др. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

медлений и сбоев, выявление и расшивка узких мест, экономия на запасах.

В основном это:

- долговременное кооперирование с поставщиками при сокращении их численности, чтобы минимизировать транзакционные издержки в сфере снабжения;
- поставки точно в срок (just-in-time) и быстрая переналадка оборудования, позволяющие достичь минимизации запасов;
- производство строго в количествах, необходимых потребителю;
- пополнение запасов только той продукции, которая продается, работа на заказ;
- отказ от традиционной организации массового производства.

TQM и LP и их комбинирование открыли новые возможности для бизнеса²⁹. Речь идет не о свертывании массового производства, а о его удешевлении за счет сокращения запасов сырья и нереализованного товара, распродаваемого потом со скидками, а главное — о максимизации потребительских ценностей продукта и переводе на поток именно их. Традиционная организация массового производства означала наличие в компании отделов снабжения, НИОКР, собственно производства, технического контроля, финансов и бухгалтерского учета, маркетинга, продаж и послепродажного обслуживания. Функционировали эти отделы как самостоятельные административные единицы, а при разработке нового товара дизайнеры, маркетологи, бухгалтеры и производственники нередко расходились во мнениях. Изготовление массового продукта требовало создания достаточных запасов для полной загрузки оборудования, а разделенное на ряд последовательных операций, оно проходило довольно долгий путь, вызванный узкой специализацией цехов, станков и рабочих. «Бережливое производство»

29. *Murman E.M. Transitioning to Lean Enterprise: A Guide for Leaders. Vol. 1. Boston: MIT Press, 2000.*

основывалось на иной планировке цехов и создании производственных бригад, в которых хорошо обученные рабочие могут выполнять одновременно несколько операций, следуя принципам работы в команде.

Работа на заказ может, не утрачивая массовости, быть наилучшим способом обслуживания массы потребителей с индивидуальными запросами (вместо mass production – mass customization). Например, изготовление при помощи компьютера электронных шаблонов для индивидуального пошива одежды с учетом особенностей фигуры покупателя. Ранее пригонка (adjustment) делалась после покупки готового платья, что отнимало у покупателя время, обрезки материала шли в отход, а на их изготовление растрачивалось, при крупном масштабе производства, довольно много сырья. Пригонка велосипедов до их изготовления к росту и весу покупателей служит аналогичным примером.

Отметим, что прототипы TQM и LP эпизодически проявлялись многими десятилетиями раньше. Так, Ford Motor Company при жизни Генри Форда добилась поставок точно в срок, межцехового и внутрицехового перемещения материалов по кратчайшим расстояниям, высочайшей точности изготовления деталей модели «Т», сокращения делопроизводственной документации, практически безотходного производства. А.Д. Чандлер не оценил этих достижений и критиковал компанию и ее руководителя со своей точки зрения – за отсутствие правильно организованного менеджмента, как в компаниях Dupont de Nemours, General Electric и (после 1923 г.) General Motors.

В литературе по бизнесу встречается утверждение, что характер рынка определяли основные задачи компаний. Когда развилось массовое производство, первостепенной задачей стал массовый сбыт, и рынок, на котором господствовал производитель, сменился «рынком продавца», а по мере исчерпания возможностей того и другого настало время «рынка потребителя». Это следует понимать так, что традиционная зависимость потребителя от предложения

(Доступность продукта, снижение цен, расширение ассортимента, торговые скидки и др.) уступила место работе производителя и продавца на максимальное удовлетворение *текущего* потребительского спроса. Однако двое исследователей из Университета штата Мичиган поставили вопрос об актуализации стратегий бизнеса путем создания «рынков будущего», где в отличие от высококонкурентных «рынков настоящего» имеются незанятые ниши. Отправным пунктом их создания должны стать «ключевые компетенции» фирмы плюс творческое воображение. Иными словами, возможности задумывать и выпускать на основе имеющихся знаний и умений новые, еще не знакомые потребителю продукты, в том числе соединяющие отдельные качества существующих. Таких инновационных продуктов было выпущено немало в XX в. Г. Хамел и К. Прахалад выработали рекомендации по разработке соответствующих стратегий, выявлению ключевых компетенций, продвижению инновационных продуктов³⁰.

При всей убедительности *для своего времени* собранного Чандлером эмпирического материала и сделанных на его основе теоретических выводов некоторые места в его книгах представляются недостаточно проработанными и мне. Об одном я уже упоминал — это игнорирование первого промышленного переворота, родиной которого была Англия. Революция на транспорте и в средствах связи не состоялась бы без него. Второй непонятный момент — невнимание к одной из ключевых отраслей индустрии США — строительной, без которой немыслима никакая цивилизация, а тем более заселение континента. Она имела свои производственные стандарты, технику и технологии, эволюционировала от ремесла к высокоорганизованной индустрии со всеми чандлеровскими атрибутами — собственниками и менеджерами, работала не на склад, а на потребителя или конкретного заказчика, включая другие фирмы и государство. Ее продук-

30. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002.

ция — жилые дома, промышленные объекты, мосты и дороги, общественные здания — пользовалась спросом даже в экономически трудные времена.

Крупные строительные проекты осуществляются и на совместной государственно-частной основе, предоставляя выгоду для государственной или муниципальной организации (поступление недостающих средств) и для бизнеса в виде получения концессии, крупного платного заказа, лизинга и др. без смены собственника, что позволяет избежать крайностей огосударствления или приватизации³¹. Сотрудничество фирм с государством (*private-public partnership*) принимало различные формы и, несомненно, может изучаться в русле истории бизнеса. У обоих игроков имелись свои, не всегда совпадающие интересы и правила игры, что, на мой взгляд, представляет особый интерес применительно к истории интенсивного экономического сотрудничества советского государства с зарубежными фирмами в 1920–1930-е годы³².

Необходимо сказать о том, чего не касались Чандлер и его оппоненты, — о своеобразном отголоске большого бизнеса США в Советском Союзе в период сталинской индустриализации 1930-х годов. Это заводы-гиганты, построенные за годы первых пятилеток по образу и подобию американских и не уступавшие некоторым из них по размерам. Строились они не в ходе «менеджерской революции», а по оплаченным советским заказам на технологии серийного и поточного производства, химических, термических и других новейших процессов, приемов ускоренного проектирования заводских зданий — в чем США опережали Европу. Советское государство приобретало в собственность патенты и лицензии, позволявшие выпускать автомобили, тракторы, нефтепродукты, химикаты, генераторы тока и т.д. Если в Европе аме-

31. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / Отв. ред. В.А. Виноградов. М.: Наука, 2006. С. 830–854.

32. Шпотов Б.М. Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930 годы: лабиринты делового сотрудничества. М.: ЛИБРОКОМ, 2013.

риканские компании вкладывали капитал в дочерние предприятия или становились совладельцами местных фирм, СССР явился, безусловно, *крупнейшим покупателем* американских и других западных ноу-хау по договорам о технической помощи, что исключало дальнейшее присутствие иностранного бизнеса в отечественной экономике. Кроме того, в 1920-е годы в советской России продолжалось, при поддержке государства, начатое еще до революции изучение тейлоризма и других американских экспериментов в области «научной организации труда».

Но зарубежная техника и технологии работали в условиях СССР далеко не так эффективно, как на родине. Сказывались не только дефицит кадров, нехватка валюты для оплаты заказов, сверхнормативные затраты на «великие стройки» и невысокое качество продукции. Налицо были неразвитость инфраструктуры и отставание смежных отраслей, межведомственное разделение производства, снабжения и сбыта, координация которых на Западе являлась задачей фирменного менеджмента, а в СССР поступала в виде плановых заданий сверху, и др.³³.

Необходимо добавить, что в конце XIX — начале XX в. исследования и разработки велись не только американскими компаниями, выпускавшими сложную технику. Осуществлялись они, как известно, в германской сталелитейной компании А. Круппа, в российской нефтяной компании Нобелей, причем в России испытательные лаборатории имелись и в других передовых компаниях³⁴. Включение дополнительных функций в организационные структуры компаний определялось конкретными задачами, условиями

33. Шпотов Б.М. Зарубежная техническая помощь: ее эффективность и роль в индустриализации СССР в 1930-е гг. // Экономические реформы: уроки истории (История мировой экономики, вып. 2): сб. статей. М: Ин-т экономики РАН, 2013. С. 222–243.

34. Поткина И.В. Юзовский завод — первенец южной металлургии России // Экономическая история. Предпринимательство и предприниматели / Под ред. Ю.М. Розалиева. М: Ин-т всеобщей истории РАН, 1999. С. 53; *Она же*. На Олимпе делового успеха... С. 84–85, 144. Другие примеры см.: Предпринимательство и предприниматели России. От истоков до начала XX века / Под ред. В.И. Бовыкина. М: РОССПЭН, 1997.

и отношением руководства, например, к социальному обустройству рабочих в виде патернализма. В данном случае о заимствовании американской практики речь не шла³⁵.

Базовые положения теории менеджерского капитализма по-прежнему актуальны. В последней трети XIX — начале XX в., когда появилась крупная индустрия, ушла в прошлое свободная конкуренция и изменился характер рыночных связей, сформировался путь промышленного развития, который можно условно назвать американским, или менеджерским, а в Европе А.Д. Чандлер выделил для сравнения германский и британский. Уделяя первостепенное внимание американскому пути, ученый не политизировал его значение, не ставил в пример другим странам и народам, а считал закономерным последствием ряда благоприятных исторических и природных условий. В социальной сфере и сельском хозяйстве США развитие капитализма также не подвергалось воздействию отживших институтов Старого Света.

Другой принципиальный вывод А.Д. Чандлера, обоснованный им на эмпирическом материале конца XIX столетия, — влияние индустриального капитализма на организационную структуру компаний. В США это не только развитие менеджмента, интеграция снабжения и сбыта, но и первые объединения по горизонтали, с достижением эффектов масштаба и многотоварности. Конечно, через полвека стратегии технологии и размеры предприятий ушли далеко вперед, а в развитом индустриальном обществе 1960-х годов возникли фирмы-конгломераты и транснациональные компании. Однако отделы НИОКР, вначале примитивные по сравнению с университетскими лабораториями, дополняли структуру компаний и усиливали их организационные возможности уже в последнем десятилетии XIX в.

Как научная дисциплина история бизнеса развивается на основе прежнего и современного, постоянно обновляю-

35. Old Paternalism, New Paternalism, Post-Paternalism (19th–21st Centuries) / Ed. by H. Bonin and P. Thomes. Brussels: Peter Lang, 2013.

щегося опыта. Но именно труды Альфреда Д. Чандлера, как ранее Йозефа Шумпетера, задали направления исследований на десятилетия вперед. В эпоху трансформации капитализма на рубеже XX—XXI вв. Чандлера не опровергли, а пошли дальше.

М.А. Безнин, Т.М. Димони¹

РЕФОРМЫ МЕХАНИЗМА ЭКСПЛУАТАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В 1930–1980-е гг.*

В статье речь идет об изменениях механизмов отчуждения основного продукта труда сельхозпроизводителей в колхозно-совхозный период истории России. Изложены этапы трансформации механизмов эксплуатации российской деревни, которые авторы предложили рассматривать в рамках двух крупных периодов, один из которых основан на действии внеэкономических форм принуждения (1930-е — конец 1950-х годов), а второй связан с существованием в основном экономических форм эксплуатации (конец 1950 — начало 1990-х годов). Рассмотрен процесс перехода от повинностных методов эксплуатации в российской деревне 1930–1980-х годов к преимущественно экономическим, зарплатным механизмам.

Ключевые слова: Россия, деревня, колхозы, совхозы, внеэкономическая эксплуатация, повинности, заработная плата, экономическое принуждение.

1. **Безнин Михаил Алексеевич** — д.и.н., профессор, зам. директора по научной работе Педагогического института Вологодского государственного университета; **Димони Татьяна Михайловна** — д.и.н., профессор кафедры отечественной истории Вологодского государственного университета.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект 14-01-00341 «Социальные отношения в российской деревне 1930–1980-х гг. и их интерпретация в уровнях общественного сознания».

Вопрос о существовании эксплуатации в СССР долгое время оставался вне предмета обсуждения историков. В советском общественном сознании существовало устойчивое представление о том, что в СССР с середины 1930-х годов эксплуатация отсутствует, основанное на утверждении статьи Конституции СССР 1936 г. об уничтожении в СССР «эксплуатации человека человеком» (ст. 4). Однако госкапиталистический (а не социалистический) характер социально-экономического устройства СССР² делал неизбежным сохранение основных механизмов отчуждения результатов труда в целях прежде всего накопления и расширенного воспроизводства капитала.

В данном тексте под эксплуатацией понимается присвоение результатов чужого труда (прибавочного продукта и части необходимого продукта) теми, кто обладает и управляет средствами производства³. Под механизмом эксплуатации – совокупность организационных структур и конкретных форм и методов принуждения к отчуждению продукта, а также правовых норм, с помощью которых реализуется отчуждение.

Механизмы отчуждения основного продукта труда сельскохозяйственного производителя в советское время неоднократно менялись. Можно выделить, как минимум, шесть различных этапов действия эксплуатационных методов. Первый охватывает период 1918–1920 гг., когда Декретом СНК была введена продразверстка – система заготовок сельскохозяйственных продуктов в Советской России, при которой применялось безвозмездное изъятие продуктов сверх минимально необходимых норм. Второй период охватывал 1921–1924 гг., когда продразверстка была заменена продналогом – важнейшим элементом государственной мобилизации продовольствен-

2. См. подробнее: *Безнин М.А., Димони Т.М.* Капитализация в российской деревне 1930–1980-х годов. М., 2009; *Безнин М.А., Димони Т.М.* Процесс капитализации в российском сельском хозяйстве 1930–1980-х гг. // Отечественная история. 2005. № 6. С. 94 – 121.

3. Эксплуатация // *Анциупов А.Я., Шитлов А.И.* Словарь конфликтолога. М., 2009; Эксплуатация // *Дэвид Д., Джери Дж.* Большой толковый социологический словарь. М., 2001.

ного фонда. Третий этап – 1924–1928 гг. характеризовался широким распространением рыночных закупок сельхозпродукта. Четвертый этап – 1928/29–1932 гг. – широким применением контрактации – двухсторонних договоров между государством и кооперативными объединениями крестьянских хозяйств, которые предусматривали определенный заказ со стороны государства известного количества и качества сельхозпродукции и организованную сдачу ее государству в установленные сроки на предусмотренных договором условиях. Пятый период – 1932/33 – 1958 гг. – характеризовался системой изъятия, включавшей четыре основных элемента: обязательные поставки государству продукции колхозов, колхозных и единоличных дворов; натуральная оплата колхозами работ МТС, госзакупки; контрактация. Шестой этап, начавшийся в 1958 г., был связан с переходом к принципиально новому механизму отчуждения сельскохозяйственной продукции: государственным заготовкам сельскохозяйственных продуктов в порядке закупок по единым ценам, дифференцированным по зонам страны. Одновременно были отменены обязательные поставки сельхозпродукции государству колхозами и колхозными дворами, а также натуральная оплата колхозов за работу МТС. Таким образом, данный этап смены эксплуатационного механизма, действовавшего в целом до конца 1980-х годов, был связан с отчуждением продукции у производителей в виде продажи по ценам, постепенно приближавшимся к себестоимости производства.

Изложенное этапирование изменений механизмов эксплуатации российской деревни 1930–1980-х годов по большому счету сводимо к двум крупным периодам, один из которых основан на действии внеэкономических форм принуждения (1930 – конец 1950-х годов), а второй связан с существованием в основном экономических форм эксплуатации (конец 1950 – начало 1990-х годов).

Под внеэкономическим принуждением понимается форма принуждения к труду, основанная на отношении

ях непосредственного господства и подчинения, на личной зависимости труженика. Это форма эксплуатации, при которой присвоение прибавочного труда требует в качестве его предпосылки присвоения самого носителя этого труда (ограничения чужой воли). Необходимость внеэкономического принуждения вытекала из характера отношений собственности, прежде всего земельной, сложившихся в период 1930-х годов и просуществовавших до конца 1950-х годов. Колхозный строй характеризовался сочетанием крупного и мелкого землепользования. В 1932 г. земля, находящаяся в пользовании колхозов, была законодательно закреплена за ними, а любые переделы земли между хозяйствами запрещались⁴. Конституция СССР 1936 г. провозгласила бесплатность и бессрочность пользования колхозов предоставленной землей. Передача государством в пользование колхозу земли сопровождалась вручением акта на бессрочное (вечное) пользование землей⁵. Таким образом, государство предоставляло землю в пользование колхозам, а те, в свою очередь, — колхозным дворам (на правах производного землепользователя). Таким образом, землепользование было иерархичным: земля становилась объектом неоднократно накладывающихся друг на друга прав, влекущих соответственные тягловые обязанности землепользователей.

Другой характерной чертой поземельных отношений этого периода была уникальность соединения земли и сельскохозяйственного капитала. До 1958 г. колхозам была запрещена продажа крупной сельхозтехники, она оставалась во владении государства. Аналогично этому и колхозные дворы (с 1939 г.) были лишены возможности иметь в собственности лошадей и могли получать их как средство обработки приусадебного участка и передвижения только от колхоза. Таким образом, система поземельных отношений 1930—1950-х годов позволяет говорить о наличии раз-

4. Сборник документов по земельному законодательству СССР и РСФСР (1917 – 1954). М., 1954. С. 483.

5. Там же. С. 542.

деленной земельной собственности, когда право владения землей и основными средствами производства оставалось у государства, но часть полномочий собственника — распоряжение и пользование — передавалась основному землепользователю — колхозу.

Этот тип поземельных отношений и определял существование особой формы эксплуатации, опирающейся на систему в основном внеэкономического принуждения. Разделенная собственность давала государству возможность властвовать над личностью: этой цели служила паспортная система 1932 г., прикреплявшая крестьянина к земле, многочисленные акты, распоряжавшиеся работником на земле (через систему оргнабора, переселений, привлечения к различным неземледельческим повинностям и т.д.).

Экономическим механизмом реализации верховной собственности государства на основные средства производства и землю являлась система, позволявшая изымать у сельхозпроизводителя не только прибавочный продукт, но и довольно весомую часть необходимого продукта. Рента с колхозных и единоличных дворов взималась государством в натуральной и денежной формах и включала натуральные обязательные поставки сельхозпродукции, выполнение колхозниками отработочной повинности в общественном хозяйстве сельхозартели с выработкой обязательного минимума трудодней (и отработки в других отраслях хозяйства) и денежную ренту, главной составляющей которой был сельхозналог⁶.

Отработочная повинность, формировавшаяся по мере становления колхозного строя, сложилась к концу 1930-х годов. Она представляла собой обязательный труд в общественном хозяйстве сельхозартели, на лесозаготовках и торфоразработках, строительстве и ремонте дорог, а также в некоторых других отраслях, где требовалось сезонное увеличение числа рабочих рук (в лесохимии, на рыбопромыслах,

6. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам (1917–1967). В 5-ти т. Т.2. М., 1967. С. 707–713; Там же. Т.3. М., 1968. С. 336–341; Там же. Т.4. М., 1968. С. 290–297.

в кирпичной промышленности и др.). Хотя уже Примерный Устав сельхозартели 1935 г. устанавливал взыскания, вплоть до исключения из колхоза, для тех его членов, кто не вышел без уважительных причин на работу⁷, юридически эта форма повинности была закреплена в 1939 г. Постановлением ЦК ВКП(б) и СНК СССР от 27 мая 1939 г. для всех трудоспособных колхозников — женщин от 16 до 55 лет и мужчин от 16 до 60 лет — определялся обязательный годовой минимум трудодней — от 60 до 100 в различных районах страны⁸. В 1942 г. он был повышен до 100–150 трудодней специальным Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б)⁹. В нем же была установлена обязательная выработка трудодней по периодам сельхозработ для взрослых трудоспособных колхозников и зафиксирован обязательный минимум трудодней (50 в течение года) для подростков — членов семей колхозников. Повышенный на период войны обязательный минимум трудодней был сохранен по рекомендации февральского 1947 г. Пленума ЦК ВКП(б)¹⁰ и утвержден Постановлением Совета министров СССР от 31 мая 1947 г. Вскоре были приняты меры по увеличению интенсивности труда. В апреле 1948 г. постановлением Совмина СССР нормы выработки были повышены: на 12–17% на пахоте, на 12–20% на бороновании, на 25% на тереблении льна и т.д.¹¹ Они были рассчитаны для всех районов страны исходя из показателей трудовой деятельности передовых колхозников в районах, лучше обеспеченных сельхозтехникой. В середине 1950-х годов правительство рекомендовало колхозам остановиться на уровне 150 трудодней для женщин и 200 — для мужчин¹².

7. Там же. С. 528.

8. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 годы. М., 1940. С. 41–47.

9. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1946 гг. М., 1948. С. 310–311.

10. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам (1917–1967). М., 1968. Т. 3. С. 422.

11. Там же. С. 469–490.

12. *Верблицкая О.М.* Российское крестьянство от Сталина к Хрущеву, середина 40-х — начало 60-х. М., 1992. С.52.

Участие в лесозаготовках становится обязательным для крестьян с конца 1920-х годов и оформляется в виде регламентируемой трудгужповинности в 1941 г.¹³ К лесозаготовкам привлекались колхозники: мужчины в возрасте от 16 до 55 лет и женщины — от 16 до 45 лет¹⁴. Снижение количества привлекаемых к этим работам колхозников связано с переходом в 1954 г. лесозаготовительных предприятий на использование постоянных кадров¹⁵.

Отработочная повинность в торфодобывающей промышленности также формировалась с конца 1920-х годов.¹⁶ К ней привлекались трудоспособные колхозники-мужчины в возрасте от 16 до 55 лет и женщины от 16 до 45 лет¹⁷ (с 1950 г. привлечение женщин к тяжелым работам в торфяной промышленности пытались ограничить¹⁸).

Дорожная повинность была возобновлена советской властью в годы «военного коммунизма» и существовала в 1920-е годы. На 1930-е годы приходится становление ее как системы: устанавливаются нормы и формы ее исполнения. Согласно Постановлению ЦИК и СНК СССР от 3 марта 1936 г. трудоспособные сельские жители (мужчины в возрасте от 18 до 45 лет и женщины в возрасте от 18 до 40 лет) должны были ежегодно бесплатно отработать 6 дней на дорожных работах в радиусе 15 км от селения, а единоличники — не менее 12 дней. На тот же срок жители деревень обязаны были предоставить тягловую силу, гужевого транспорт, инструменты и инвентарь¹⁹. Отменена эта повинность была лишь в 1958 г.²⁰, хотя в течение нескольких последую-

13. Государственный архив Вологодской области (далее — ГАВО). Ф. 1727. Оп. 4. Д. 95. Л. 46.

14. Там же. Ф. 1300. Оп. 1. Д. 494. Л. 22.

15. Там же. Ф. 1727. Оп. 4. Д. 921. Л. 171.

16. История колхозного права. Сборник законодательных материалов СССР и РСФСР. 1917—1958. В 2 т. М., 1959. Т. 1. 1917—1936. С. 252.

17. ГАВО. Ф. 1300. Оп. 1. Д. 598. Л. 405.

18. Государственный архив Российской Федерации (далее — ГАРФ). Ф. А-151. Оп. 1. Д. 2220. Л. 25.

19. История колхозного права... Т. 1. С. 329—330.

20. Сборник законов СССР и Указов Президиума Верховного Совета СССР. (1938—1967). М., 1968. Т. 1. С. 299—300.

ющих лет привлечение колхозников к строительству дорог сохранялось.

Натурально-продуктовые повинности были введены в 1932–1933 гг. в форме обязательных поставок государству отдельных²¹, а в 1939–1941 гг. почти всех основных продуктов, производимых в приусадебном хозяйстве (зерно, рис, картофель, мясо, молоко, шерсть, кожевенное сырье, яйца, сыр-брынза, табак и махорка). Первоначально, в 1933 г., такие сборы с колхозников устанавливались на 5% ниже нормы, установленной для единоличников, и на 5% выше нормы колхозов. Но уже в 1934 г. их пониженные нормы были приведены к нормам единоличных хозяйств соответствующего района. С 1939 г. рабочие и служащие, проживающие в сельской местности, были привлечены к обязательным поставкам молока и мяса государству (кроме хозяйств агрономов, зоотехников, землеустроителей, ветврачей, инженеров, техников МТС и совхозов, директоров МТС и МТМ)²², с 1940 г. – к шерстепоставкам²³, зернопоставкам (при наличии посевов зерновых культур)²⁴, картофеля²⁵, семян масличных культур (при наличии их посевов)²⁶

С 1940 г. введенный погектарный принцип исчисления обязательных поставок с колхозов частично распространялся и на колхозные дворы (по кожевенному сырью с 1940 г., по яйцам – с 1941 г., по зерну – на единоличные хозяйства с 1940 г.)²⁷.

-
21. Важнейшие решения по сельскому хозяйству. М., 1935. С. 577, 592, 554–693.
 22. Постановление Совнаркома СССР и ЦК ВКП(б) от 8 июля 1939 г. «О мероприятиях по развитию общественного животноводства в колхозах» // Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 гг. С. 359–360.
 23. Постановление СНК СССР «О порядке проведения обязательной поставки мяса государству в 1940 году» // Там же. С. 379.
 24. Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) «Об обязательных поставках зерна и риса государству колхозами и единоличными хозяйствами» // Там же. С. 383.
 25. Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) «Об обязательной поставке картофеля государству колхозами, колхозниками и единоличными хозяйствами» // Там же. С. 392.
 26. Постановление СНК СССР и ЦК ВКП(б) «Об обязательных поставках семян масличных культур государству колхозами и единоличными хозяйствами» // Там же. С. 416.
 27. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 гг... С. 365–373, 383.

Величина обязательных поставок неоднократно возрастала. Так, в 1940 г. дворы колхозников в зависимости от зон страны обязаны были сдать от 32 до 45 кг мяса (единоличные – от 64 до 90 кг)²⁸, 200–1100 г шерсти с каждой головы овец, 130–200 г с каждой головы коз (единоличные – 500–1400 и 150–220)²⁹, картофеля – от 2 до 20 ц с га запланированного посева (единоличные – от 3 до 25 ц)³⁰, шкур овец и коз – 0,5–2 шт. (единоличные – 1–3 шт.) в год. Кроме того, в обязательном порядке сдавались все шкуры крупного рогатого скота, получаемые при убое или падеже от незаразных заболеваний³¹. Постановлением СМ СССР и ЦК ВКП(б) от 19 марта 1946 г. среднегодовые нормы обязательной поставки молока государству устанавливались в размере до 260 л с каждой коровы колхозного двора и до 300 л – с находящейся в собственности единоличника. С 1948 г. колхозники, имеющие посевы зерновых культур и риса, привлекались к обязательным поставкам по нормам, установленным для единоличных хозяйств данного района³². С 1949 г. на 50 % повышалась норма обязательных поставок шерсти колхозными дворами, имеющими овец³³. С 1955 г. до 1957 г. хозяйства рабочих и служащих, имеющие коз, привлекались к обязательным поставкам мяса государству³⁴.

Денежные повинности состояли из ряда государственных и местных налогов, государственных займов, других платежей. К первому типу в 1930–1960-е годы относились сельскохозяйственный налог (введен в 1923 г.), налог на

28. Там же. С. 359

29. Там же. С. 376–378.

30. Там же. С. 390–391.

31. Там же. С. 398–399.

32. ГАВО. Ф. 2666. Оп. 13. Д. 13. Л. 107.

33. История колхозного права. Т. 2. С. 337.

34. Постановление Совета Министров СССР и ЦК КПСС от 7 января 1955 г. «О порядке привлечения хозяйств рабочих и служащих, имеющих в личной собственности коз, к обязательным поставкам мяса государству» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=22176>.

лошадей единоличных хозяйств (с 1938 г.), а также общие сборы со всего населения страны: с холостяков, одиноких и малосемейных граждан (с 1941 г.), рыболовный и билетный (разрешавший ловлю рыбы). С 1942 по 1946 г. все население страны привлекалось к уплате военного налога. Местные налоги включали в разные периоды сбор на нужды жилищного и культурно-бытового строительства (превратился в постоянно действующий платеж с 1933 г. и действовал до 1943 г.). По принятому в 1942 г. Указу о местных налогах и сборах сельское население привлекалось к уплате налога со строений, земельной ренты, разового сбора на колхозных рынках, сбора с владельцев транспортных средств (вплоть до велосипедов), сбора с владельцев скота. Кроме того, деревенские жители уплачивали налог со зрелищ, в том числе и на киноустановки. Почти каждая семья в сельской местности с конца 1930-х годов выполняла так называемое «самообложение», которое объявлялось добровольным³⁵.

Сельскохозяйственный налог в денежной форме был введен еще в 1923 г. Им облагались доходы личного хозяйства колхозников и единоличников. В 1939 г. его твердые ставки были заменены прогрессивными, неоднократно повышавшимися в зависимости от размера дохода с приусадебного земельного участка, с коровы, мелкого скота и неземледельческих заработков. Рабочие и служащие, имеющие приусадебное хозяйство, стали привлекаться к уплате сельскохозяйственного налога на одинаковых основаниях с хозяйствами колхозников (от сельхозналога освобождались агрономы, зоотехники, землеустроители, ветеринарные врачи и фельдшеры, мелиораторы и техники по сельскому хозяйству, инженеры, старшие механики и директора МТС, МТМ и совхозов)³⁶. В 1941 г. на период войны была введена «временная надбавка» к сельхозналогу в размере 100% (отменена в 1942 г. в связи с введением военного налога)³⁷.

35. Марьяхин Г.А. Очерки истории налогов с населения в СССР. М., 1964. С. 189, 190, 106–212.

36. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 гг. С. 118–119.

37. См., например: ГАВО. Ф. 1705. Оп. 11. Д. 14. Л. 13.

В 1943 г. установленные государством средние по стране нормы доходности сельского хозяйства были увеличены в 3–4 раза³⁸. Вновь возрос сельхозналог, по постановлению Совмина СССР от 30 марта 1948 г. и Указам Президиума Верховного Совета СССР от 13 и 15 июня того же года, на 30% по сравнению с 1947 г.³⁹ Указом Президиума Верховного Совета СССР от 7 августа 1950 г. увеличивались расчетные нормы доходности по зерновым, картофелю, овощам⁴⁰, а в 1952 г. была введена 7-процентная надбавка к облагаемому доходу на неучитываемые ранее доходы от молодняка скота и домашней птицы⁴¹ и впервые в налогообложение были включены доходы колхозников, получаемые по трудодням. В результате сумма сельхозналога заметно возросла⁴². Лишь в 1953 г. налог стал исчисляться по твердым ставкам с каждой сотой гектара земли, находящейся в личном подсобном хозяйстве, независимо от размера общей суммы доходов⁴³, что привело к ощутимому его снижению.

Наиболее крупным был военный налог. В его основе лежал принцип подушного обложения. Сельское население уплачивало его по твердым ставкам, дифференцированным по областям и даже отдельным селениям в зависимости от размера доходов колхозного двора в данной местности.

Государственные займы представляли собой привлечение денежных или натуральных средств населения с обязательством их возврата государством по истечении определенного срока. Впервые они были проведены в 1922–1923 гг. и имели натуральную форму. В конце 1922 г. и начале 1924 г. были выпущены первые денежные государственные выигрышные займы, превратившиеся с 1927 г.

38. История социалистической экономики СССР. В 7 т. М., 1978. Т. 5. С. 506.

39. Зима В.Ф. «Второе раскулачивание» (аграрная политика 40-х – начала 50-х гг.) // Отечественная история. 1994. № 3. С. 116.

40. ГАВО. Ф. 1401. Оп. 3. Д. 835. Л. 182.

41. Попов В.П. Российская деревня после войны (июнь 1945 – март 1953 гг.) М., 1993. С. 148.

42. Зима В.Ф. «Второе раскулачивание»... С. 118.

43. Сборник законов СССР и Указов Президиума Верховного Совета СССР (1938–1956). М., 1956. С. 321.

в ежегодные, причем размер их постоянно возрастал. Так, если заем 1936 г. составлял по СССР 4832 млн руб., то заем 1940 г. — уже более 9 млрд руб.⁴⁴ Размещение государственных займов восстановления и развития народного хозяйства СССР проводилось до 1958 г.

Наличие многообразных повинностей требовало действенных *методов обеспечения* их реализации. Особенности существовавшей модели экономики предопределяли в первую очередь внеэкономический характер этих методов. В соответствии с Примерным Уставом сельхозартели 1935 г. трудоспособные члены колхоза, не выработавшие минимума трудодней, подлежали исключению из него и теряли права члена колхоза⁴⁵. За невыход без уважительных причин на работу, недоброкачественный труд и за другие нарушения устава к колхознику могли быть применены следующие взыскания: переделка недоброкачественно выполненного задания без начисления трудодней, предупреждение, выговор, порицание на общем собрании, занесение на черную доску, штраф до 5 трудодней, перемещение на низкооплачиваемую работу, временное отстранение от работы. Крайней мерой воздействия считалось исключение из колхоза⁴⁶.

В годы войны в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета СССР от 15 февраля 1942 г. трудоспособные колхозники, не выработавшие без уважительных причин обязательного минимума трудодней в том или ином сезоне, предавались суду и карались исправительно-трудовыми работами в колхозе сроком до 6 месяцев с удержанием из оплаты до 25% трудодней в пользу сельхозартели. Кроме того, они лишались приусадебного участка⁴⁷. Только за 5 месяцев (июнь—октябрь) 1942 г. народные суды РСФСР рассмотрели дела такого рода в отношении 151 тыс. колхоз-

44. Зверев А.Г. Государственные займы и вклады в сберегательные кассы. Госфиниздат, 1957. С. 20–21; Государственные займы и народные сбережения в СССР. Вологда, 1941. С. 6.

45. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 годы. С.41–47.

46. Примерный Устав сельскохозяйственной артели. М., 1946. С. 55.

47. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1946 гг. С. 310–311.

ников, из них 117 тыс. были осуждены⁴⁸. Постановлением правительства от 31 мая 1947 г. судебная ответственность колхозников сохранялась и в мирное время. Согласно Указу Президиума Верховного Совета СССР от 2 июня 1948 г.⁴⁹ лица, уклоняющиеся от работы в общественном хозяйстве, подлежали выселению в отдаленные районы страны сроком до 8 лет. Решение о высылке принималось общим собранием колхозников. За лето 1948 г. в РСФСР были выселены в отдаленные районы страны 12 тыс. колхозников, «злостно уклонявшихся от трудовой деятельности»⁵⁰. По Закону о сельхозналоге 1953 г. было предусмотрено увеличение на 50% ставки налога для хозяйств, отдельные члены которых не вырабатывали без уважительных причин установленного минимума трудодней⁵¹. После выхода Постановления ЦК КПСС и СМ СССР от 6 марта 1956 г. колхозы получили право лишать колхозников приусадебных участков, а также прав пользования выпасами и сенокосами⁵².

Методы привлечения к лесозаготовкам также содержали немало карательно-репрессивных мер. Невыполнение «безусловно установленных заданий» или уклонение от лесозаготовок преследовалось по суду. В военные годы ответственность за это была ужесточена. «Виновные» привлекались к ответственности по ст. 61 УК РСФСР. Предварительное расследование дел этой категории отменялось: они передавались администрацией лесозаготовительных предприятий непосредственно в суд⁵³.

За уклонение от участия в дорожном строительстве Постановлением ЦИК и СНК СССР 1936 г. предусматривался штраф в двойном размере от стоимости невыполнен-

48. Российский государственный архив социально-политической истории (далее – РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 123. Д. 138. Л. 22.

49. Попов В.П. Неизвестная инициатива Хрущева // Отечественные архивы. 1993. № 2. С. 31.

50. Зима В.Ф. Голод в СССР 1946–1947 годов: происхождение и последствия. М., 1996. С. 188.

51. Сборник законов СССР и Указов Президиума Верховного Совета СССР 1938–1956. С. 323.

52. Решения партии и правительства... Т. 4. С. 295, 296.

53. ГАВО. Ф. 1727. Оп. 4. Д. 287. Л. 3, 4.

ных работ, взыскиваемый дорожными органами в бессрочном порядке⁵⁴.

За неисполнение натурально-продуктовых повинностей колхознику грозила опись и изъятие имущества. До 1937 г. изъятие имущества проводилось в «беспорном порядке», т.е. путем административного распоряжения заготовительных органов. С 1937 г. постановление ЦИК и СНК СССР устанавливало, что изъятие имущества для покрытия недоимок может быть проведено лишь по решению народного суда, причем должник имел право рассчитаться, не дожидаясь суда, после письменного предупреждения. Тогда же определялось, что у него не могли быть изъяты и проданы в покрытие недоимок жилой дом, единственная корова, более половины разрешенной для содержания в хозяйстве по уставу сельхозартели домашней птицы, овец, коз и свиней, предметы обихода, служащие для личного пользования, продукты питания, необходимые для семьи до нового урожая⁵⁵. Меры ответственности к невыполняющим натурально-продуктовую повинность были ужесточены в годы Великой Отечественной войны. Постановлением СНК СССР от 24 ноября 1942 г. предписывалась возможность взыскания недоимки с хозяйства районным уполномоченным Наркомата заготовок «в беспорном порядке». При повторном попадании хозяйства в разряд должников ему грозила уголовная ответственность (исправительно-трудовые работы до 1 года, а также лишение свободы на срок до 2 лет с конфискацией имущества)⁵⁶. В 1945 г. действие этого постановления было продлено на послевоенный период и находило широкое применение. Так, за 1947 г. по РСФСР были переданы в суд дела на 15,8 тыс. хозяйств — недоимщиков по обязательным поставкам кожсырья, на 132 тыс.

54. История колхозного права. Т. 1. С. 479.

55. Вологодский областной архив новейшей политической истории (далее — ВОАНПИ). Ф. 1858. Оп. 2. Д. 741. Л. 140

56. Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 7733. Оп. 31. Д. 1319. Л. 26.

хозяйств — по поставкам яиц, на 231 тыс. — по молокопоставкам. В целом доля привлеченных за это к суду не превышала 0,5–2% численности всех обязанных участвовать в госпоставках колхозных дворов⁵⁷. Уголовная ответственность за эту «провинность» была отменена лишь в 1954 г. По Постановлению Совета министров СССР от 13 апреля 1954 г., основным наказанием стал штраф в размере одной-двукратной стоимости несданных продуктов, а также лишение права пользования приусадебным участком на срок до 2 лет. Сохранились в качестве наказания опись имущества и изъятие продуктов «в бесспорном порядке»⁵⁸. Решения эти принимались уже не судом, а райисполкомами.

Уголовная ответственность предполагалась также и за укрытие источников дохода. В случае неуплаты сельхозналога к недоимщикам принимались меры взыскания: за просрочку платежа взималась пеня (0,2% за каждый день просрочки). По истечении срока уплаты сельхозналога имущество недоимщика описывалось и могло быть по решению суда изъято в погашение недоимок. Подача жалоб и заявлений не приостанавливала взыскания налогов⁵⁹. Для своевременного сбора сельхозналога предпринимались и массовые пропагандистские меры: обращения колхозников о расчете по платежам сельхозналога, обязательства о полной выплате налога к знаменательным датам и т.д.

С конца 1950-х годов ведущим в сельском хозяйстве России становится механизм экономического принуждения к труду. Утвердившийся сельский госкапитализм сделал систему поземельных отношений более *свободной*, земля освободилась от тягловых обязательств. С 1958 г. были отменены обязательные государственные поставки сельхозпродуктов колхозами, колхозными дворами, хозяйствами рабочих и служащих, а также натуроплата колхозов за работы

57. Рассчитано по: РГАЭ. Ф. 8040. Оп.3. Д. 803. Л. 131, 132, 134.

58. ГАВО. Ф. 2666. Оп. 4. Д. 354. Л. 26.

59. Важнейшие решения по сельскому хозяйству за 1938–1940 годы. С. 126.

МТС⁶⁰. С 1965 г. от обязательных поставок сельхозпродуктов государству освобождались единоличные крестьянские хозяйства и хозяйства кустарей⁶¹. Облегчилось положение колхозников, рабочих совхозов и всех граждан, имеющих приусадебные участки в сельской местности. Законом о сельхозналоге 1953 г. был резко сокращен объем обложения, введено поектарное исчисление, установлены многочисленные льготы. «Освобождение» земли неотвратимо влекло за собой и освобождение крестьян от земли. Начало этому во второй половине XX в. положила государственная политика по сокращению количества колхозов, преобразованию их в совхозы, укрупнению землепользования. Изменение формы собственности приводило к тому, что бывший крестьянин оказывался отчужден от земли и результатов своего труда и де-юре, и де-факто. Более того, в 1956–1964 гг. проводилась политика обезземеливания сельских жителей путем ограничения, а местами и ликвидации приусадебного землепользования. Завершающим этапом «освобождения от земли» колхозников можно считать решение вопроса о «личной свободе» и свободе передвижения – с 1974 г. на колхозников распространялась новая паспортная система. Таким образом, лишённые личных материальных условий приложения труда и средств существования, юридически свободные сельхозработники были вынуждены продавать свою рабочую силу собственнику средств производства – государству.

В процессе отношений экономического принуждения продукт труда сельскохозяйственного работника (совхозного и колхозного), произведенный на государственной земле и не принадлежащими работнику средствами производства, являлся и воспринимался трудящимся как чужая собственность, а ожидаемым вознаграждением за труд была заработная плата. Как особенность экономического принуждения

60. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам (1953–1961 гг.). М., 1968. Т. 4. С. 349, 428.

61. Решения партии и правительства по сельскому хозяйству (1965–1971). М., 1971. С. 18.

имела место и завуалированность эксплуатации, так как в зарплатные отношения вступали добровольно (по найму), при этом рабочие были юридически свободны расторгнуть договорные отношения. В то же время уровень эксплуатации при переходе к экономической системе принуждения был порой не ниже, а выше, чем в течение предшествующих периодов, что связано с возросшей технико-технологической базой производства и ростом производительности труда.

Основным рычагом экономической эксплуатации был механизм заработной платы. Становление зарплатного механизма в сельскохозяйственном производстве прошло в несколько этапов. *На первом этапе*, в начале 1930-х годов, заработной платой были охвачены только рабочие совхозов. *Второй этап* связан с проникновением элементов заработной платы в колхозы. Этот период длился с середины 1930-х до середины 1950-х годов. Во второй половине 1930-х годов ряд председателей колхозов стали получать твердые ставки в трудоднях (до 50–55 трудодней в месяц), а иногда и в денежном выражении. В 1948 г. председатели колхозов начали ежемесячно получать денежную доплату в зависимости от общей суммы годового дохода колхоза (от 25 до 400 руб.)⁶². Этот процесс охватил значительную часть председателей колхозов в период пополнения их слоя городскими рабочими и управленцами в середине 1950-х годов: для тридцатитысячников государством устанавливалась зарплата, примерно равная получаемой ими на прежнем месте работы (на первые три года работы в сельском хозяйстве). В середине 1930-х годов гарантированную зарплату в денежном эквиваленте было разрешено получать и колхозным счетоводам.

Зарплатными формами в колхозах были охвачены и представители класса рабочей аристократии. Гарантированные расчеты с трактористами колхозов были закреплены в 1933 г. согласно постановлению Совета труда

62. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам (1917–1967). Т. 3. С. 484–485.

и обороны от 21 сентября 1933 г. «Об организации использования тракторного парка»⁶³. С этого времени трактористы должны были получить по расчету от колхоза не менее 2 руб. 50 коп. деньгами и 3 кг хлеба на трудодень.

Фиксированную заработную плату от государства с начала 1930-х по середину 1950-х годов получали сельскохозяйственные интеллектуалы, которые были, за небольшим исключением, в это время наемными работниками государственных организаций.

Третий этап введения зарплатного механизма в сельском хозяйстве начинается в середине 1950-х годов. В марте 1956 г. изменяется существовавшая практика, когда основная часть дохода, подлежащая распределению по трудодням, выдавалась колхозникам по окончании сельскохозяйственного года. Теперь колхозам рекомендовалось вводить ежемесячное авансирование колхозников из созданных с этой целью в артелях денежных и продовольственных фондов. Ежемесячно в течение года колхозы могли выдавать авансом на трудодни не менее 25% денежных доходов, фактически полученных от всех отраслей общественного хозяйства, и 50% денежных средств, полученных в виде авансов по контрактации, закупкам и обязательным поставкам сельхозпродукции⁶⁴. Ежемесячное авансирование колхозников, как правило, проводилось в форме денежной оплаты. За более производительную работу устанавливалась дополнительная оплата. Одновременно была зафиксирована политическая установка на ограничение роли приусадебного хозяйства в качестве важнейшего источника натуральных и денежных доходов. ЦК КПСС и СМ СССР в Постановлении 1956 г. «Об уставе сельскохозяйственной артели и дальнейшем развитии инициативы колхозников в организации колхозного производства и управлении делами артели» поставили задачу, «чтобы роль общественного хозяйства

63. Постановление СТО СССР от 21 сентября 1933 г. «Об организации использования тракторного парка» // http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_3933.htm.

64. Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т.4. С. 288–289.

в доходах колхозников во всех колхозах систематически увеличивалась... и доход, получаемый от участия в колхозном производстве, составлял основную долю общего дохода колхозников...»⁶⁵.

Четвертый, и завершающий, этап введения заработной платы (середина 1960-х годов) в сельском хозяйстве связан с повсеместным распространением зарплатного механизма на все классы сельскохозяйственных работников. Первыми, кто перешел на эту систему, были представители протобуржуазного класса. Начиная с 1964 г. экономически слабым колхозам рекомендовалось устанавливать размеры должностных окладов председателям колхозов на уровне должностных окладов директоров совхозов с соответствующим объемом производства продукции⁶⁶. Таким образом, уровень оплаты труда председателей колхозов приближается к уровню оплаты директоров совхозов. И, наконец, новые принципы оплаты труда колхозников были определены Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 16 мая 1966 г. «О повышении материальной заинтересованности колхозников и развитии общественного производства». Колхозам рекомендовалось, во-первых, ввести с 1 июля 1966 г. гарантированную оплату труда колхозников (деньгами и натурой). При этом проводить расчеты с колхозниками по гарантированной оплате труда деньгами не реже одного раза в месяц и натурой в соответствии со сроками получения продукции. Во-вторых, оплата труда колхозников устанавливалась исходя из тарифных ставок соответствующих категорий работников совхозов. В-третьих, при распределении доходов в колхозах в первую очередь должны выделяться средства на оплату труда колхозников⁶⁷. Таким образом, в середине 1960-х гг. была проведена крупномасштабная реформа оплаты труда колхозников, связанная со всеохватностью зарплатных принципов оплаты труда.

65. Там же. С. 293.

66. Там же. С. 454.

67. Решения партии и правительства по сельскому хозяйству (1965–1974). М., 1975. С. 123–124.

Вместе со становлением механизма экономического принуждения в сельскохозяйственном производстве происходило выравнивание цены рабочей силы в промышленности и сельском хозяйстве, а также в основных сельскохозяйственных укладах (табл. 1).

Таблица 1. Среднемесячная денежная заработная плата в промышленности, совхозах и колхозах РСФСР в 1940–1985 гг. (руб.)

Отрасли	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
В промышленности	35,5	71,9	79,5	92,1	104,3	136,0	167,9	191,3	217,9
В совхозах	24,2*	41,0*	47,7*	54,6*	76,0	103	135	157	202
В колхозах**	11,7***	16,6***	25***	28,3***	50	78	100	104	153,4***

* В т.ч. подсобные сельскохозяйственные предприятия.

** Среднемесячная оплата труда в общественном хозяйстве.

*** Данные по СССР.

Составлено по: РСФСР за 50 лет. Стат. сборник. М., 1967. С. 144; Народное хозяйство РСФСР в 1985 г. Стат. ежегодник. М., 1986. С. 235.

Как следует из данных табл. 1, денежная оплата труда в колхозах отставала от совхозного уровня в 1940 г. в 2 раза и от уровня оплаты труда в промышленности в 3 раза, в 1965 г. — уже в 1,5 и 2 раза, а в 1985 г. — лишь в 1,3 и 1,4 раза соответственно. Следовательно, оплата труда все больше сближалась с классической заработной платой как основным источником дохода рабочего по найму, ценой рабочей силы, соответствующей стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяя физические и духовные потребности работника и членов его семьи.

Важнейшей характеристикой становления механизмов экономического принуждения являлась и монетизация заработной платы (табл. 2, 3).

Таблица 2. Удельный вес денег в оплате труда колхозников в колхозах РСФСР, распределявших доходы по трудодням (% ко всей оплате труда от колхоза)

Регион	Год						
	1953	1958	1959	1960	1961	1962	1963
РСФСР	21	53	54	54	58	59	67

Источник: Морозов В.А. Трудодень, деньги и торговля на селе. М., 1965. С. 138.

Таблица 3. Доля натуральной продукции в фонде оплаты труда в колхозах РСФСР (% ко всей оплате труда от колхоза)

Регион	Год				
	1965	1970	1975	1980	1984
РСФСР	23,4	2,7	2,2	2,0	1,5

Составлено и рассчитано по: Безнин М.А. Крестьянский двор в российском Нечерноземье 1950–1965 гг. М., 1991. С. 177; Бюджеты рабочих, служащих и колхозников за 1970, 1975, 1980–1984 гг. М., 1985. С. 95.

Если в 1953 г. в колхозах России труд колхозников оплачивался в основном натурой (почти на 80%), то в 1958 г. основную часть начинают занимать денежные выплаты (53%). С переходом на гарантированную оплату труда (заработную плату) в колхозах РСФСР основное место в оплате труда от колхоза прочно занимают денежные поступления. В 1970 г. натуральная оплата труда не превышала 3% всей оплаты труда в колхозах и продолжала снижаться до мизерной доли в начале 1980-х годов. Таким образом, процесс денатурализации оплаты труда в колхозах фактически завершился во второй половине 1960-х годов.

Вместе с введением единого зарплатного механизма затухали и меры принудительного порядка привлечения к труду. Согласно принятому в 1969 г. III Всесоюзным съездом колхозников Примерному уставу правления колхозов могли частично или полностью лишать нарушителей дисциплины дополнительной оплаты или других видов материального поощрения. Крайней мерой ответственности оставалось исключение из колхоза. С 1972 г. Указом Президиума Верховного Совета СССР отменялось 50-процентное повышение суммы сельхозналога с хозяйств колхозников, отдельные члены семей которых без уважительных причин не выработали в истекшем году установленного минимума трудовых⁶⁸.

Привлечение колхозников к работе в общественном хозяйстве колхоза стало стимулировать, в основном, материально. Советом Министров СССР неоднократно принима-

68. Ленинская аграрная политика КПСС. Сборник важнейших документов (март 1965 – июль 1978). М., 1978. С. 351.

лись постановления, в которых рекомендовалось распределять доходы в колхозе с учетом урожая, собранного бригадой, звеном, а в животноводстве — в зависимости от полученной продукции⁶⁹. В Примерном уставе колхоза 1969 г. впервые были закреплены уже сложившиеся на практике меры поощрения за добросовестный труд в общественном хозяйстве колхоза: объявление благодарности, выдача премии, награждение Почетной грамотой, занесение на Доску почета, присвоение звания «Заслуженный колхозник» и др.⁷⁰

Вместе с косыгинскими реформами, делавшими ставку на увеличение экономических стимулов в развитии производства, в заработной плате возрастала стимулирующая составляющая: размеры оплаты, порядок выплат стремились привязать к вкладу работника в конечный результат производства. Выражением этого был переход к сдельно-премиальной системе оплаты труда. Такая система оплаты «за выполненный объем работ и полученную продукцию» была установлена в 1970 г. для совхозов⁷¹. Колхозы получили право разрабатывать свои системы оплаты труда на основании типовых положений. В зависимости от формы организации труда и других условий производства колхозы могли применять сдельную, повременную, аккордную, аккордно-премиальную, сдельно-премиальную, повременно-премиальную системы оплаты труда. Вопрос о выборе системы оплаты труда решало правление колхоза. При аккордно-премиальной системе оплаты труда, которая в колхозах была наиболее распространенной, до получения продукции труд колхозников оплачивался сдельно (по нормам выработки) или повременно (за отработанное время) по установленным тарифным ставкам. В конце года определялся фактиче-

69. См., например: Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 3. С. 469–482.

70. Решения партии и правительства по сельскому хозяйству (1965–1974). М., 1975. С. 387–388.

71. Постановление ЦК КПСС, СМ СССР и ВЦСПС от 2 апреля 1970 г. «О совершенствовании системы оплаты труда работников совхозов и других государственных предприятий сельского хозяйства» // http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_7277.htm

ский аккордный заработок работников бригады колхозников (количество произведенной продукции умножалось на аккордную расценку), что давало возможность произвести доплаты за конечные результаты производства. В рекомендациях по оплате труда в колхозах РСФСР предусматривалось, что колхозникам, занятым в сельхозпроизводстве, дополнительная оплата начисляется: за перевыполнение плана производства продукции в растениеводстве (премия в 20–30%), в животноводстве (20%) от стоимости продукции, полученной сверх плана; за снижение себестоимости продукции по сравнению с планом (до 25% от полученной экономии в растениеводстве и до 40% – в животноводстве)⁷².

Экономический механизм принуждения в 1970–1980-е годы был тесно привязан к росту стимулирующих частей заработной платы. С 1970 г. колхозам и совхозам рекомендовалось применять так называемый «щекинский метод», смысл которого сводился к формуле «больше продукции с меньшим числом работников». При этом методе хозяйству устанавливался твердый фонд зарплаты на пятилетку, а экономия на зарплате высвобожденных людей использовалась на повышение оплаты труда других работников. По этому принципу, например, формировалась оплата труда на госплемзаводе «Заря коммунизма» Домодедовского района Московской области. Стимулирующая надбавка в этом хозяйстве составляла для работников-новаторов до 30% тарифной ставки⁷³.

В 1980 г. было введено положение, согласно которому работникам растениеводческих и животноводческих бригад совхозов, добившимся высокой урожайности культур и продуктивности скота, при расчете расценок по всем видам продукции тарифный фонд увеличивался на 50%. Премирование руководящих работников и специалистов осуществлялось за каждый процент полученного прироста объема реализации

72. Справочник по оплате труда в колхозах. М., 1973; Гарантированная оплата труда в колхозах. М., 1971.

73. Емельянов А.М. Экономика сельского хозяйства. М., 1982. С. 422.

сельскохозяйственной продукции по сравнению со среднегодовым уровнем, достигнутым за предшествующие 5 лет, и за каждый процент полученного прироста прибыли по сравнению со среднегодовым уровнем, достигнутым за предшествующие 5 лет (в размере до 2% годовой заработной платы по должностным окладам)⁷⁴. В мае 1982 г. Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР «О мерах по усилению материальной заинтересованности работников сельского хозяйства в увеличении производства продукции и повышении ее качества» рекомендовалось выплачивать в совхозах надбавки за совмещение профессий и выполнение установленного объема работ с меньшей численностью работников до 70% ставки⁷⁵. В июне 1982 г. эти меры («обеспечение тесной связи размера заработка работников с конечными результатами труда») было рекомендовано пропагандировать и для колхозов⁷⁶.

Механизмы эксплуатации труда и каналы отчуждения продукта соответствовали особенностям процесса капитализации российской деревни.

Повинности колхозников в 1930–1950-е годы были важнейшим элементом трансформации российского общества из аграрного в индустриальное, капитализированное. Их система складывалась в течение 1930-х годов, когда большая часть из них была законодательно оформлена. Резко увеличились повинности в 1941–1945 гг., и еще раз – в 1948–1953 гг. После 1953 г. идет плавное сокращение их уровня и видов. Ликвидация же системы повинностей в целом началась в конце 1950-х и завершилась в середине 1960-х годов.

74. Постановление ЦК КПСС и СМ СССР от 14 ноября 1980 г. «Об улучшении планирования и экономического стимулирования производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов» // <http://www.law7.ru/base19/part1/d19ru1903.html>.

75. Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 24 мая 1982 г. «О мерах по усилению материальной заинтересованности работников сельского хозяйства в увеличении производства продукции и повышении ее качества» // <http://www.bestpravo.ru/sssrgn-normy/i1k.htm>.

76. Постановление СМ РСФСР от 10 июня 1982 г. «О мерах по усилению материальной заинтересованности работников сельского хозяйства в увеличении производства продукции и повышении ее качества» // http://www.libussr.ru/doc_ussr/usr_11179.htm.

Особенностью повинностной системы было то, что она охватывала преимущественно колхозные дворы. В отношении же единоличных хозяйств, хозяйств рабочих и служащих, имеющих приусадебный участок и скот, главное острие повинностной системы было направлено на налоговые изъятия продуктов и денег.

Уровень эксплуатации колхозного двора был напрямую связан с масштабами безвозмездного изъятия его материальных и трудовых ресурсов. Определить степень эксплуатации трудно из-за отсутствия методик перевода всех показателей в единое измерение. Рассматривая величину повинностей, в будущих исследованиях важно учитывать частичный возврат изъятых средств через фонды общественного потребления. Не учитываются нами и разного рода косвенные изъятия средств у колхозников. А они были немалыми. В 1962–1963 гг., например, колхозы СССР по разным каналам передали государству в среднем по 674 руб. в расчете на полного годового работника, тогда как даже в 1965 г. среднемесячная оплата труда колхозников в РСФСР не превышала 51 руб.⁷⁷ Власть жестко контролировала исполнение повинностей через введение административной и уголовной ответственности за уклонение от них.

В целом, оценивая уровень прямой эксплуатации двора, можно сказать, что полное изъятие заработанного наблюдалось на бесплатных видах работ, например в дорожной повинности. Остальные отработочные повинности были ниже по уровню эксплуатации, но являлись долгосрочными и играли основополагающую роль в жизни крестьянского социума. Так, исполнение отработочной повинности в общественном хозяйстве колхоза составляло у взрослых трудоспособных колхозников РСФСР в 1940–1943 гг. не менее 70% временных затрат во всех отраслях народного хозяйства. И хотя в дальнейшем этот показатель был несколько ниже – в 1945–1950 гг. на уровне 67%, в середине 1950-х

77. Эффективность сельскохозяйственного производства. М., 1967. С. 35; Безнин М.А. Крестьянский двор... С. 191.

годов — около 62%, отработочная повинность в общественном хозяйстве колхоза продолжала изымать основную долю трудовых затрат крестьянского двора. При этом крестьянская семья в указанные годы формировала за счет оплаты труда в колхозе лишь 30–40% своего совокупного дохода.

Высок был уровень эксплуатации колхозного двора при выполнении обязательных поставок. Доля продукции приусадебных участков колхозников, сдаваемой в обязательные госпоставки, составляла по разным ее категориям от 10% до половины общего объема производства двора. Наибольшая тяжесть обязательных поставок приходилась на 1948–1952 гг. Сопоставление цен, выплачиваемых при сдаче госпоставок дворами с государственными розничными ценами, показывает, что изъятие продуктов, фактически, происходило бесплатно. Так, в 1950 г. дворы колхозников Вологодской области за сданное в обязательные поставки молоко получали в среднем на хозяйство 63 руб., тогда как продажа этого молока по государственным розничным ценам составила бы около 700 руб. (по рыночным — до 900 руб.), за сданное мясо колхозный двор получал от государства в среднем 4,9 руб., тогда как его розничная госцена составила бы в пределах 400 руб. (рыночная около 550 руб.)⁷⁸.

Расчет обобщающих показателей уровня эксплуатации колхозного крестьянства и совхозных рабочих — задача будущих исследований. В целом можно говорить о высочайшем уровне эксплуатации двора в период существования системы повинностей в классическом варианте — до середины 1950-х годов.

Капитализировавшееся сельское хозяйство потребовало введения и поступательного нарастания экономического, зарплатного механизма эксплуатации. Он возник еще в период господства повинностной системы (в совхозах он сразу являлся основным способом привлечения к труду), а повсеместно утвердился в середине 1960-х годов. Третья чет-

78. Рассчитано по: *Попов В.П.* Крестьянские налоги в 40-е годы // Социологические исследования. 1997. № 2. С. 100, 111, 113.

верть XX в. характеризовалась расширением материально-денежного стимулирования труда колхозников и совхозных рабочих, дифференциацией уровня оплаты классовых групп, ростом интереса к монетарным отношениям в деревне.

Е.Ю. Рукосуев¹

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ В РОССИИ В КОНЦЕ XIX — НАЧАЛЕ XX в.: ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И СПОСОБЫ ДЕЙСТВИЯ*

В статье рассмотрен исторический опыт деятельности представительных организаций российских предпринимателей в XIX — начале XX в. В это время в стране сложилась разветвлённая система таких организаций: отраслевые и местные предпринимательские союзы, ставившие перед собой задачи по защите групповых интересов, объединения работодателей, разнообразные монополистические объединения. Одной из основных форм объединения предпринимателей были съезды, которые получили в России широкое развитие. В начале XX в. в России сложился действенный механизм управления экономикой, соединивший государство и частный капитал.

Ключевые слова: предприниматели, промышленная политика, представительные объединения, съезды промышленников.

В настоящее время в результате политических и социально-экономических перемен в России постепен-

1. Рукосуев Евгений Юрьевич — д.и.н., доцент, ведущий научный сотрудник сектора экономической истории Института истории и археологии Уральского отделения РАН.

* Исследование выполнено при поддержке гранта РНФ «Актеры российской имперской модернизации (XVIII — начало XX в.): региональное измерение» (№ 14-18-01625).

но складываются общественные группы, которые создают новые формы и методы воздействия на власть. Среди таких групп наибольшим динамизмом отличаются предприниматели, приступившие к созданию собственных организаций, которые занимают особое место при переходе к рыночной экономике. Мировой практике известны многочисленные предпринимательские союзы, эффективно выполняющие задачи по защите корпоративных и профессиональных интересов. В настоящее время большое значение приобретает исторический опыт деятельности представительных организаций российских предпринимателей.

Представительное движение в нашей стране насчитывает более чем двухсотлетнюю историю. Однако ее подлинное начало приходится на вторую половину XIX в. Реформы 1860–1870-х годов дали мощный импульс хозяйственному развитию страны, организационной инициативе растущего класса капиталистов. Первыми объединились предприниматели горнодобывающей и металлургической промышленности. Вслед за ними образовали свои ассоциации промышленники перерабатывающих отраслей, а в начале XX в. те предприниматели, коммерческая деятельность которых охватывала отдельные территории. В стране постепенно сложилась разветвленная система представительных организаций. Среди них – отраслевые и «местные» предпринимательские союзы, ставившие перед собой задачи по защите групповых интересов, объединения работодателей, регулировавшие рынок труда и отношения с наемными работниками, разнообразные монополистические объединения, стремившиеся к господству на рынке.

Создаваемые как по собственной инициативе, так и при активном участии правительства, эти союзы развернули широкую и разностороннюю деятельность, став заметным явлением в хозяйственной и общественной жизни страны. Представительное движение российского капитала относится к числу малоизученных историко-экономических проблем.

Первыми исследователями данного вопроса стали В. Шнейдер² и Л. Нисселович³, которые охарактеризовали состояние организаций «торгово-промышленного класса» с начала XVIII в., показали отношение к ним властей, наметили программу их будущей деятельности. Вплоть до начала XX в., за исключением небольшого числа журнальных и газетных статей, их труды оставались единственными работами по данному вопросу.

Дальнейшее развитие представительного движения способствовало оживлению исследовательской работы в данной области. В начале XX в. были опубликованы статьи и монографии А. Ерманского (А.О. Гушка)⁴, Е.С. Лурье⁵, М. Туган-Барановского⁶. В них впервые была сделана попытка проанализировать состояние представительного движения, определить его перспективы, показать роль организованного капитала в экономической и общественной жизни страны. Эти работы представляли собой, с одной стороны, открытое или завуалированное возвеличивание организаций торгово-промышленного класса, а с другой – вежливую верноподданную критику царской бюрократии за неповоротливость в деле усовершенствования форм объединения буржуазии.

В эти же годы появились исследования о деятельности отдельных предпринимательских объединений. Как прави-

-
2. Шнейдер В. О совещательных учреждениях по делам торговли и промышленности. СПб., 1884.
 3. Нисселович Л. Торгово-промышленные совещательные учреждения в России. Исторический очерк. СПб., 1887.
 4. Ерманский А. [Гушка А.О.] К характеристике российской крупной буржуазии // Наша заря. 1912. № 1–3; Он же. Крупная буржуазия до 1905 года // Общественное движение в России в начале XX века. СПб., 1909. Т.1; Он же. Крупная буржуазия в 1905–1907 гг. // Общественное движение в России в начале XX века. СПб., 1909. Т.2; Он же. Союзы работодателей // Современный мир. 1909. № 2.
 5. Лурье Е.С. К характеристике союзов работодателей в России // Вестник Европы. 1911. № 12; Он же. Организация и организации торгово-промышленных интересов в России. СПб., 1913; Он же. Основные вопросы организации торгово-промышленных палат // Новый экономист. 1913. № 47; Он же. Предпринимательские союзы по русскому праву. СПб., 1914.
 6. Туган-Барановский М. Съезды представителей промышленности и торговли // К лучшему будущему. СПб., 1913.

ло, авторами этих работ являлись лица, близко стоявшие или непосредственно связанные с этими организациями (А. Волков, А.А. Вольский, В.Д. Филиппов)⁷. В них довольно подробно излагалась история становления в деятельности крупнейших предпринимательских союзов.

В трудах Н.А. Вигдорчика⁸, И.М. Гольдштейна⁹, Б.П. Литвинова-Фалинского¹⁰, М.Н. Соболева¹¹, П.Х. Спасского¹², посвященных экономическому развитию страны в целом, положению в отдельных отраслях хозяйства, нашли отражение некоторые аспекты деятельности представительных организаций. Однако в работах дореволюционных исследователей данный вопрос не получил целостного рассмотрения. Работа Съездов горнопромышленников Юга России получила освещение в книге П.И. Фомина¹³, изданной в Харькове в 1908 г., в которой подведены итоги деятельности этой организации за более чем 30-летнюю историю. О Съездах горнопромышленников Урала говорится только в статье Н.П. Штейнфельда¹⁴, которая была опубликована в 1898 г. в «Адрес-календаре и памятной книжке Пермской губернии», когда деятельность съезда только начала приоб-

-
7. Волков А. Обзор организации бирж, биржевой торговли товарами и торгово-промышленных палат в Западной Европе. СПб., 1903; Вольский А.А. Представительство русской промышленности и торговли в настоящее время и основы предпринимательства, необходимого в ближайшем будущем. СПб., 1906; Филиппов В.Д. Биржа. Её история, современная организация и функции. СПб., 1912.
 8. Вигдорчик Н.А. Социальное страхование. Систематическое изложение истории, организации и практики всех форм социального страхования. СПб., 1912.
 9. Гольдштейн И.М. Синдикаты, тресты и современная экономическая политика. М., 1907; Он же. Экономическая политика. М., 1913. Вып. 1–3.
 10. Литвинов-Фалинский В.П. Наше экономическое положение и задачи будущего. СПб., 1908.
 11. Соболев М.Н. Наша таможенная политика во второй половине XIX в. Томск, 1911; Он же. Очерки экономической политики, промышленности и торговли. Харьков, 1908.
 12. История торговли и промышленности в России / Под ред. А.Х. Спасского. СПб., 1911. Т. 1–2.
 13. Фомин П.И. Краткий очерк истории съездов горнопромышленников Юга России. Харьков, 1908.
 14. Штейнфельд Н.П. Горнопромышленные съезды в Екатеринбурге // Адрес-календарь и памятная книжка Пермской губернии на 1898 год / Сборник материалов для ознакомления с Пермской губернией. Вып. IX. Пермь, 1898. С. 1–27.

ретать регулярный характер, автор фактически ограничился только констатацией факта, что съезды имеют место быть и высказал надежду, что они будут оказывать позитивную роль в развитии промышленности региона.

В советское время представительные организации не стали предметом внимания историков, хотя в 1950–1970-х годов в статьях Е. Бондаренко¹⁵, Е.А. Воронцовой¹⁶, Т.И. Грико¹⁷, В.В. Крутикова¹⁸, М.И. Шумилова¹⁹ были приняты попытки охарактеризовать представительное движение, разобрать деятельность крупнейших предпринимательских ассоциаций.

Отдельные стороны деятельности представительных организаций капитала освещались в исследованиях, анализировавших экономическое развитие России конца XIX – начала XX в. Наибольшее значение для изучения этого вопроса имеют работы В.И. Бовыкина²⁰, В.Я. Лаверычева²¹, В.Я. Лившина²², А.Е. Шепелёва²³.

-
15. Бондаренко Е. «Представительные» организации крупного капитала в России в конце XIX – начале XX вв. // Научные доклады высшей школы. Исторические науки. М., 1961. № 4.
 16. Воронцова Е.А. Предпринимательские организации российской буржуазии: к историографии проблемы // Проблемы историографии и истории культуры народов СССР. М., 1986.
 17. Грико Т.И. Статистические справочники Совета съездов представителей промышленности и торговли о фабрично-заводских предприятиях Российской империи // Проблемы истории СССР. М., 1979. Вып. 10.
 18. Крутиков В.В. Основные этапы формирования горнопромышленной буржуазии Юга России // Из истории буржуазии в России. Томск, 1982; Он же. Съезды южных горнопромышленников // История СССР. 1981. № 4.
 19. Шумилов Н.И. Проекты реформы представительных торгово-промышленных организаций России в конце XIX – начале XX в. // Исторические записки. М., 1990. Т. 118.
 20. Бовыкин В.И. Россия накануне великих свершений. М., 1988; Он же. Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. – 1908 г. М., 1984.
 21. Лаверычев В.Я. Крупная буржуазия в пореформенной России. 1961–1900. М., 1974; Он же. Монополистический капитал в текстильной промышленности России (1900–1917). М., 1963.
 22. Лившин Я.И. «Представительные» организации крупной буржуазии в России в конце XIX – начале XX вв. // История СССР. 1959. № 2; Он же. Монополии в экономике России (Экономические организации и политика монополистического капитала). М., 1961.
 23. Шепелёв А.Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1981; Он же. Царизм и буржуазия в 1904–1914 гг. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1967.

Специально съездам горнопромышленников Урала посвящены статьи Ю.А. Буранова²⁴ и К.Н. Бочкарева²⁵, в которых освещены только отдельные организационные вопросы деятельности съездов, а также серия статей, опубликованных в 1980–1990-х годах, и монография Н.Н. Алеврас²⁶, всесторонне рассмотревшей один из фрагментов деятельности съездов горнопромышленников – наделение землей горнозаводского населения.

Изучению истории съездов золотопромышленников Сибири, главным образом политической стороне их деятельности, были посвящены кандидатские диссертации И.Г. Мосиной²⁷ и Ю.П. Колмакова²⁸. Некоторые аспекты деятельности съездов были рассмотрены в работах С.Ф. Хроленка, Н.Д. Овсянниковой и Г.Х. Рабиновича по истории сибирской золотопромышленности²⁹. Представительным организациям сибирской буржуазии, в том числе и съездам золотопромышленников, посвящена коллективная работа

-
24. Буранов Ю.А. Съезды уральских горнопромышленников в конце XIX – начале XX вв. // Вопросы истории капиталистической России. Проблема многоукладности. Свердловск, 1972. С. 268–282.
 25. Бочкарев К.Н. Формирование и структура съезда уральских горнопромышленников (1880–1918) // Проблемы социально-политической истории Урала XIX – начала XX вв. Челябинск, 1991. С. 107–120.
 26. Алеврас Н.Н. Аграрная политика правительства на горнозаводском Урале в начале XX века. Челябинск, 1996; Она же. Аграрный вопрос на частновладельческих заводах Урала в политике правительства и горнопромышленников (1900–1907 гг.) // Социально-экономическое развитие и народное движение на Южном Урале и в Среднем Поволжье. Уфа, 1990. С. 85–96; Она же. Уральская буржуазия: представительная организация и аграрный вопрос. Конец XIX в. 1913 г. // Проблемы социально-политической истории Урала XIX – начала XX веков. Челябинск, 1991. С. 94–107.
 27. Мосина И.Г. Представительные и политические организации буржуазии Сибири в период империализма / Автореф. дис. канд. ист. наук. Томск, 1967.
 28. Колмаков Ю.П. Крупная торгово-промышленная буржуазия Восточной Сибири в период монополистического капитализма (1898 – март 1917 г.) / Автореф. дис. канд. ист. наук. Иркутск, 1970.
 29. Хроленок С.Ф. Золотопромышленность Сибири. Иркутск, 1990; Овсянникова Н.Д. Золотопромышленная буржуазия и ее представительные организации в конце XIX – начале XX в. // Сибирский исторический сборник. Иркутск, 1973. Вып.1; Рабинович Г.Х. Крупная буржуазия и монополистический капитал в экономике Сибири конца XIX – начала XX веков. Томск, 1975.

А.А. Говоркова, И.Г. Мосиной и Г.Х. Рабинович³⁰. В статье Т.Л. Пушкиной³¹ был рассмотрен опыт административного контроля правительственными учреждениями съездовских организаций сибирских предпринимателей на примере съездов золотопромышленников и углепромышленников.

О съездах золото- и платинопромышленников Урала опубликовано две работы Л.В. Сапоговской³². В одной из них показано значение материалов съездов при изучении процессов экономического развития горнозаводской промышленности Урала; во второй – говорится о деятельности съезда золото- и платинопромышленников Пермской губернии по монополизации добычи и переработки платины на Урале.

Таким образом, исследователями проведена определенная работа, однако пока сделаны лишь первые шаги на пути осмысления этой многосторонней проблемы.

Возникновение представительного движения было подготовлено длительным периодом существования бюрократических органов, менявшейся экономической ситуацией. Основной причиной его развития стала экономическая политика правительства, сделавшего ставку на поддержку предпринимательской инициативы. Нерешенность многих хозяйственных вопросов подталкивала предпринимателей к созданию собственных организационных структур. На всех этапах огромную помощь образованию представительных объединений оказывало правительство, часто инициировав-

-
30. Говорков А.А., Мосина И.Г., Рабинович Г.Х. Представительные организации буржуазии в Сибири (конец XIX в. – 1914 г.) // Труды Томского гос. ун-та. Томск, 1972. Т. 226.
 31. Пушкина Т.Л. Опыт административного контроля правительственными учреждениями съездовских организаций сибирских предпринимателей в конце XIX – начале XX в. // Предприниматели и предпринимательство в Сибири (XVIII – начало XX вв.). Барнаул, 1995. С. 36–53.
 32. Сапоговская Л.В. Материалы съездов золотопромышленников как источник изучения важнейших экономических процессов в уральской горнозаводской промышленности периода монополистического капитализма // Методология, историография и источники изучения исторического опыта регионального развития. Свердловск, 1990. С. 43–45; Она же. Монополизация платиновой промышленности Урала (90-е гг. XIX в. – 1917 г.) // Проблемы истории регионального развития: население, экономика, культура Урала и сопредельных территорий в досоветский период. Свердловск, 1990. С. 79–85.

шее их формирование. Не последнюю роль в этом играли и политические соображения.

Совещательные организации положили начало организационному оформлению представительства российского капитала. В 1828 и 1829 гг. были образованы первые совещательные учреждения — Мануфактурный и Коммерческий советы. Они создавались для помощи правительству в разработке хозяйственных вопросов. Советы изучали экономическое состояние страны, разрабатывали конкретные меры для подъема национальной промышленности и торговли, оказывали помощь предпринимательским начинаниям, заботились об использовании промышленниками современных приемов и способов ведения дела, участвовали в разрешении производственных конфликтов. Однако при всей широте полномочий они были лишены права на инициативу. В 1872 г. Мануфактурный и Коммерческий советы были упразднены. Вместо них возник Совет торговли и мануфактур с теми же задачами, но с большими полномочиями и возможностями. Он получил право принимать по собственной инициативе решения и отстаивать их в правительственных инстанциях. Совет замышлялся как широкая организация с центром в Санкт-Петербурге и комитетами на местах. Однако новая организация не избавилась от старых болезней, она страдала узостью состава, излишней бюрократизацией, испытывала острую нехватку средств. Общим для всех этих организаций являлось стремление к отстаиванию интересов капитала. Как правило, инициатива их создания исходила от центральной администрации. Мануфактурный и Коммерческий советы, Совет торговли и мануфактур выполняли работу советников правительства. В их обязанности входило изучение и выработка рекомендаций по конкретным хозяйственным вопросам.

Возникновение организаций предпринимателей как массовое явление относится к концу XIX — началу XX в., однако в ряде стран некоторые виды этих организаций появились значительно раньше в связи с потребностями бур-

жуазии в защите и представительстве ее интересов. Одним из типов таких организаций являются представительные учреждения – особая форма ассоциации промышленников, главной задачей которых является направлять экономическую политику государства в интересах как отдельных групп предпринимателей, так и всей промышленности в целом. В странах Запада старейшим видом представительных организаций буржуазии являются торговые палаты. Первая торговая палата была учреждена во Франции в 1599 г., позже, в XVII–XVIII вв., они появились в Италии, Голландии, Австрии и других странах. В это время молодая и политически слабая буржуазия нуждалась в защите своих интересов перед правительствами, в которых преобладали землевладельцы³³.

Впоследствии, с развитием капитализма и образованием монополий, в Европе широкое распространение получили разного рода торгово-промышленные ассоциации, союзы, федерации, коммерческие клубы и тому подобное, как отраслевые, так и общенациональные, представляющие интересы капитала в правительственных и общественных учреждениях. В своем докладе Первому Съезду представителей промышленности и торговли в Санкт-Петербурге в 1906 г. профессор М.И. Иванюков говорил: «Знанием дела и энергичной работой, направленной к развитию промышленности и торговли в стране, союзы эти завоевали себе такой авторитет, что парламенты Англии, Германии, Франции и Австрии предварительно издания закона, касающегося торговли и промышленности, ожидают обыкновенно заключения по данному предмету этих союзов»³⁴.

Во второй половине XIX в. представительные организации появляются и в России. Первыми такими организациями явились биржевые общества и их постоянные выборные органы – биржевые комитеты. Пользовавшиеся поддержкой центральной и местной администрации, они

33. Лившин Я.И. «Представительные» организации крупной буржуазии... С. 96.

34. Литтауэр С. Съезды золото- и платинопромышленников // Золото и платина. 1910. № 12. С. 267.

получили широкое распространение. В отличие от других совещательных организаций биржи были самоуправляющимися, открытыми учреждениями, возглавляемыми выборными органами. Постоянный поиск новых организационных форм, отражавший потребности растущего капитала, составлял важную черту биржевых обществ. Биржи ставили перед собой в качестве главной задачи содействие экономическому развитию территории или определенной отрасли хозяйства. Наибольшую активность проявляли столичные биржевые собрания, участвовавшие в работе правительственных комиссий. С этой целью при них создавались аналитические структуры, изучавшие состояние внутреннего и внешнего рынка, динамику и перспективу хозяйственного развития. С конца XIX в. установилась практика передачи подготовленных законопроектов на обсуждение биржевым собраниям, между властными органами и биржами установилось, фактически, деловое сотрудничество. Однако особенностью России было то, что большая часть оптового товарооборота совершалась помимо бирж. Биржевые комитеты сообщали, что биржи как места торга посещались слабо и обороты их были невелики. В 1895 г. в России функционировало 22 биржевых общества с постоянными комитетами³⁵. Биржевые комитеты стремились к координации своих действий, выработке единого подхода к решению хозяйственных вопросов. Они установили между собой и другими организациями предпринимателей прочные связи. Выполнение биржами представительных полномочий является одной из особенностей российского представительного движения.

Другой формой представительной деятельности явились торгово-промышленные съезды, созывавшиеся время от времени в Москве в 1865, 1872 и 1882 г., в Санкт-Петербурге в 1870 г. и в Нижнем Новгороде в 1896 г. Эти съезды собирали довольно многочисленный состав делега-

35. Лившин Я.И. «Представительные» организации крупной буржуазии... С. 98–99.

тов, среди которых были и представители правительства³⁶. Их главной задачей было не лечение болевых точек экономики, а лишь указание на них. Всероссийские съезды добились расширения торговых связей со странами Ближнего и Дальнего Востока, требовали льгот и привилегии, выступали за протекционистскую правительственную политику, за развитие системы образования и т.д. Съезды показывали возросшие претензии капитала. Участие в работе съездов высших должностных лиц свидетельствовало о готовности властей к сотрудничеству с торгово-промышленными кругами. Всероссийские съезды дали мощный импульс развитию представительного движения.

Вслед за эпизодически проходившими торгово-промышленными съездами в России начинают появляться и отраслевые съезды. Одной из самых старых и влиятельных организаций этого вида был Съезд горнопромышленников Юга России, который первый раз был созван в июне 1874 г. в Таганроге. Успешная деятельность этого съезда оказала сильное воздействие на развитие представительного движения. Вслед за промышленниками Юга России начинают собираться на свои съезды и горнопромышленники Урала, первый съезд в Екатеринбурге собрался в 1880 г. Первое время эти съезды собирались от случая к случаю. Начиная с IV съезда в 1896 г. съезды горнопромышленников Урала стали собираться ежегодно. В 1898 г. было утверждено Положение об этих съездах и образован постоянный исполнительный орган – Совет Съезда, находившийся до 1905 г. в Екатеринбурге, а затем переведенный в Санкт-Петербург.

Одновременно с организацией уральских горнопромышленников возникают Съезды горнопромышленников Подмосковного района (1880 г.), Съезды горнопромышленников Царства Польского (1883 г.), Съезды марганцепромышленников Шорапанского уезда Кутаисской губернии (1896 г.), Съезды бакинских (1884 г.), терских (Грозный,

36. Там же. С. 102.

1898 г.) и кубанских (Майкоп, 1910 г.) нефтепромышленников и много других отраслевых съездов.

Особое место среди отраслевых съездов занимали съезды золото- и платинопромышленников. Первый съезд золотопромышленников состоялся в 1885 г. в Чите. Съезд не отличался большой представительностью, на нем присутствовали в основном чиновники от горного ведомства и местной администрации и всего семь золотопромышленников. Но на этом съезде был впервые поставлен вопрос о необходимости созыва периодических съездов золотопромышленников по примеру съездов горнопромышленников, с целью информации правительственных кругов о нуждах местной золотопромышленности³⁷.

29 декабря 1895 г. Комитет министров предоставил право министру земледелия и государственных имуществ созывать, по соглашению с местными генерал-губернаторами, когда и где это будет удобно, общие и местные съезды золотопромышленников под председательством лиц им назначенных³⁸.

20 октября 1897 г. министром земледелия и государственных имуществ было утверждено «Положение об организации и круге занятий местных и общих съездов золотопромышленников и постоянных их бюро»³⁹. На основании этого положения Горным департаментом начинают созываться первые официальные съезды золотопромышленников, которые становятся периодическими. В каждом крупном районе, где добывали золото или платину, имелся свой местный съезд, с постоянным руководящим органом в виде Совета Съезда или Бюро Съезда. Всего в начале XX в. в России сложилось 13 таких организаций золотопромышленников, из них два съезда собирались на Урале: Съезд золото- и платинопромышленников Пермской губернии и

37. Пушкина Т.Л. Опыт административного контроля... С. 38–39.

38. Там же. С.40.

39. Девиер А.А., Бредов В.Р. Свод постановлений о горнопромышленности. Т. 1. СПб., 1904. С. 190–196.

Съезд золотопромышленников Оренбургской и Уфимской губерний. Остальные находились в Сибири и в отличие от уральских съездов, деятельность которых распространялась в пределах административных границ губерний и включала в себя по несколько горных округов, в Сибири территория действия каждого отдельного съезда распространялась максимум на два горных округа, а иногда даже только на часть округа. В Сибири действовали съезды золотопромышленников Приморского горного округа, Минусинского горного округа, Южной части Енисейского горного округа, Северной части Енисейского горного округа, Зейского горного округа, Витимского и Олекминского горных округов, Алтайского горного округа, Амурского и Буреинского горных округов, Степного-Южного горного округа, Баргузинской тайги и Томского горного округа. На Урале, помимо местных съездов, собирались еще и общие съезды всей Уральской горной области.

Новым явлением в развитии представительного движения стало образование в 1887 г. Постоянной совещательной конторы железозаводчиков⁴⁰. В отличие от отраслевых организаций Контора с самого начала складывалась как всероссийская организация, представлявшая интересы местных съездов горнопромышленников в столице. Все 13 съездов золотопромышленников также имели в Санкт-Петербурге общую представительную организацию — Постоянную совещательную контору золото- и платинопромышленников, которая была учреждена в 1902 г.⁴¹, а начала свою деятельность с 1903 г. Контора, помимо отстаивания интересов уральских и сибирских золотопромышленников в правительственных учреждениях, организовала и провела два Всероссийских съезда золото- и платинопромышленников в 1907 и 1915 гг. Всего до революции в России существовали только эти две Постоянные совещательные конторы.

40. Полное собрание законов Российской империи. Собрание 3-е (далее — ПСЗ-3). Т. 7. № 4769.

41. ПСЗ-3. Т. 22. № 21782.

По данным А.О. Гушки (А. Ерманского)⁴², в 1910 г. в России было 143 организации, представлявшие интересы промышленников. Р.Ш. Ганелин и Л.Е. Шепелев⁴³ приводят цифру – 175 организаций накануне Февральской революции.

Эти объединения формировались как постоянно действующие структуры, со своими исполнительными органами – Бюро или Советами, которые избирались на очередных съездах и представляли интересы участников организации в период между ними. Советы осуществляли руководство организацией и выполняли представительные функции. Они создавали специальный аппарат, состоявший из постоянных отделов и комиссий, разрабатывавших профессиональные и конкретные хозяйственные вопросы, относившиеся к интересам предпринимательского объединения.

Съезды издавали различные материалы по проблемам экономической политики и практики. Они имели свои периодические печатные органы – журналы и газеты. Самыми значительными являлись журналы «Промышленность и торговля», «Торгово-промышленный Юг», «Нефтяное дело», «Уральское горное обозрение», «Золото и платина». Финансирование этих изданий осуществлялось за счет обязательных взносов.

Представительные организации имели ряд особенностей. К ним относится жесткий контроль правительственных органов за их деятельностью. Ведомства ограничивали организации строго очерченными юридическими рамками и сохраняли за собой право вмешиваться в их работу. Отраслевые съезды и их исполнительные органы создавались и действовали на основе особых уставов, утвержденных пра-

42. Гушка А.О. [Ерманский А.] Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб., 1912. С. 36.

43. Ганелин Р.Ш., Шепелёв Л.Е. Предпринимательские организации в Петрограде в 1917 году. К истории буржуазной контрреволюции // Октябрьское вооруженное восстание в Петрограде. Сб. статей. М.-Л., 1957. С. 261.

вительством. Предпринимательские союзы получили право принудительного денежного обложения промышленников своей отрасли, независимо от принадлежности к организации. Этот своеобразный налог позволял организациям иметь значительные материальные средства. Кроме того, многие горнопромышленники Юга России и Урала смотрели на свои съезды как на законных представителей всей горной промышленности своего региона, имевших право от их имени выступать, ходатайствовать и посылать представителей во все местные и общегосударственные учреждения, в которых полагалось представительство промышленности.

Характерной чертой отраслевых организаций являлось то, что они представляли интересы крупной промышленности. При принятии решений по каким-либо вопросам голосованием большинство голосов всегда было у тех предприятий, которые производили больше продукции.

С самого начала вопросы профессионального и корпоративного характера находились в центре внимания отраслевых и областных союзов. Защита собственных интересов — это центральная тема в материалах и документах предпринимательских организаций: уральские горнопромышленники боролись за уничтожение посессионного права, южные — постоянно требовали повышения пошлин на иностранный уголь и металлы.

Огромное внимание предпринимательские союзы уделяли вопросам налогообложения, и в первую очередь земельного. Владельцы золотых приисков, шахт, металлургических заводов, солеварен и каменоломен должны были ежегодно выплачивать определенные суммы в фонды местных земств. Жалобы на чрезмерность земских налогов постоянно присутствовали в материалах почти всех съездов горнопромышленников. Однако в этом вопросе пожелания капитала наталкивались на жесткое сопротивление местного самоуправления. В остальных же вопросах обращения промышленников почти всегда были результативными благодаря настойчивости и последовательности руководителей организации.

Важнейшие направления деятельности съездов — вопросы, относящиеся к работе транспорта, расширению сети железных дорог и понижению железнодорожных тарифов, увеличению покровительственных таможенных ставок и установлению вывозных премий; развитию кредитных учреждений, улучшению почтово-телеграфных и телефонных сообщений, совершенствованию системы образования и т.п. Большое внимание съездами уделялось проблеме взаимоотношения работодателей и наемных рабочих. Борьба против попыток правительства регулировать рынок труда составляла важнейшее направление их деятельности. В этом вопросе власти столкнулись с упорным противодействием предпринимательских объединений.

В начале XX в. в ряде отраслей промышленности начали создаваться монополистические союзы. Между ними и представительными организациями сложились три вида отношений: предпринимательские организации прямо в нормативных документах брали на себя некоторые монополистические функции (регулирование цен, сбыт товаров и т.п.); союзы выступали в роли инициатора создания монополистического объединения (синдикатов прежде всего); образование монополий осуществлялось без участия представительных организаций. В последнем случае отношения между ними принимали довольно сложный характер.

Члены представительных организаций поддерживали постоянные и прочные контакты с правительством. Широкое распространение получила практика приглашения чиновников различных ведомств в создаваемые промышленниками комиссии и совещания. Живое общение иногда приобретало крайние формы, вплоть до финансирования промышленниками некоторых новых правительственных учреждений.

В то же время сами представительные организации использовали различные способы воздействия на органы государственной власти. Они направляли петиции и обращения, участвовали в «рабочих группах» правительства, направляли отзывы на правительственные документы, проекты законов,

влияли на экономическую политику путем постоянных контактов с ведущими деятелями правительства, образовывали собственные совещания и съезды по проблемам экономической политики и частным хозяйственным вопросам и т.д.

В начале XX в. сложился союз, основанный на сотрудничестве представительных организаций и исполнительной власти. Многие предпринимательские ассоциации добились права посылать своих представителей в правительственные комиссии, участвовать на постоянной основе в работе местных и центральных ведомств. Среди них — Совет по горно-промышленным делам, Комиссия по золотопромышленности, Комитет по распределению заказов, Совет по страхованию рабочих, Особое по промысловому налогу присутствие, Главное по фабричным и горнозаводским делам присутствие, Общее присутствие казенных палат и другие.

Несмотря на недостатки, совещательные организации, по собственному почину или по решению правительства, участвовали в решении ряда хозяйственных вопросов посредством подачи многочисленных ходатайств, учреждения специальных комиссий, посылки торговых агентов за границу, привлечения специалистов для разрешения спорных вопросов и для принятия решений по техническим проектам. Значительное внимание ими уделялось составлению для министерств отчетов об экономическом положении на местах. Советы Съездов прилагали много усилий для защиты национальной промышленности, выступали за повышение пошлин на некоторые товары, за снижение железнодорожных тарифов, помогали промышленникам получать разрешения на открытие новых предприятий и добиваться привилегий и льгот, рассматривали дела о выдаче авторских свидетельств на открытия и изобретения. По некоторым позициям они достигли определенных успехов. Однако жесткий контроль правительства лишил совещательные органы самостоятельности, делал их работу малорезультативной.

Политические события 1905 г. дали мощный импульс организационной энергии предпринимателей, оказали силь-

ное воздействие на процесс совершенствования представительного движения. Новым явлением стало возникновение всероссийских организаций, объединивших вокруг себя большую часть существовавших союзов. Самым мощным и влиятельным из таких объединений стали Съезды представителей промышленности и торговли.

Согласно «Положению о Съездах представителей промышленности и торговли»⁴⁴, принятому 24 августа 1906 г., его цель состояла в «выяснении и обсуждении вопросов, касающихся общих нужд промышленности и торговли, в разработке мер, клонящихся к их преуспеванию, а равно для объединения представительства общих интересов промышленности и торговли». По положению новое объединение не являлось политической организацией, а было направлено на защиту экономических интересов промышленности и торговли. В задачи Съездов входила защита интересов предпринимателей, содействие возникновению местных представительных организаций, регулирование отношений между трудом и капиталом, сбор статистических сведений и подготовка исследований по вопросам торгово-промышленной жизни, организация выставок, музеев, школ, испытательных станций и т.п. Исполнительным органом нового союза был Совет Съездов, который координировал и направлял деятельность входивших в организацию объединений, не покушаясь на их самостоятельность, добивался от правительства учета экономических интересов предпринимательских групп. Совет состоял из выборных членов, избиравшихся на очередных общих съездах. На Совет ложились следующие обязанности: подготовка программы работы общих съездов, приведение в исполнение их постановлений, сношение с другими учреждениями и лицами, общее заведование делами Съездов, прием новых членов, сбор и расходы денежных средств, изыскание мер к расширению деятельности Съездов. По уставу ежегодно должны были созывать-

44. ПСЗ-3. Т. 26. № 28265.

ся общие собрания, а экстренные – по мере надобности или по требованию членов организации. Средства съездов формировались за счет членских взносов, пожертвований, выручки от продажи изданий и других поступлений.

На I очередном съезде в составе ассоциации объединились 37 представительных организаций и 57 промышленных, торговых и транспортных компаний. Возникнув как всероссийская организация крупного капитала, Съезды вобрала в себя наиболее энергичные и деятельные предпринимательские силы страны. Первым председателем Совета стал В.И. Тимирязев, член Государственного совета, председатель совета Русского для внешней торговли банка, председатель правления еще семи промышленных и транспортных фирм, директор и член правления двух железнодорожных обществ. Его заместителями были избраны: директор страхового общества «Саламандра» Н.А. Белоцветов, нефтепромышленник Э.А. Нобель, промышленник И.И. Ясюкович и Н.С. Авдаков. Со II съезда и до своей смерти в 1915 г. последний занимал председательское кресло Совета.

За время своего 12-летнего существования это предпринимательское объединение провело 11 общих съездов. За три первых года – с апреля 1906 г. по февраль 1911 г. – состоялось 517 заседаний. «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»⁴⁵.

Большую активности проявлял Комитет совета, строивший свою деятельность с учётом рекомендаций постоянных комиссий. Если главным в работе Комитета являлись стратегические вопросы и представительные функции, то черновую работу выполняли постоянные комиссии: по таможенно-тарифным, железнодорожным делам, юридическим и налоговым вопросам, а также редакционный комитет журнала «Промышленность и торговля». Комиссии рас-

45. Промышленность и торговля. 1911. № 6. С. 248.

полагали штатом секретарей, статистиков и т.п. Общая численность служащих превышала 100 человек. В случае необходимости приглашались специалисты со стороны. Именно этот аппарат занимался всей предварительной работой по составлению обзоров, записок, меморандумов и циркуляров, подготавливал к печати разнообразные материалы. Комитет всегда придавал огромное значение достоверности информации, поэтому комиссии проводили обширные статистические исследования и анкетные обследования, изучали российские и иностранные периодические издания. С 1912 г. Статистическим отделом Совета публиковались ежегодники. Среди многочисленных публикаций организации особое место занимают справочники – «Фабрично-заводские предприятия Российской империи» (1909 и 1914 г.), в которых содержатся сведения обо всех предприятиях по всем без исключения отраслям промышленности⁴⁶.

Несмотря на кратковременное существование, Съезды заняли главенствующее положение в предпринимательском движении. Они использовали разнообразные способы для осуществления своих уставных задач. Одним из основных способов стал созыв разнообразных совещаний и комиссий. На них без шума и посторонних свидетелей выработывалась позиция по хозяйственным вопросам, снимались разногласия и противоречия, возникавшие внутри организации, достигалось единение и согласие членов организации. Только в 1909 г. состоялось 10 совещаний по вопросу об изменении ставок таможенного тарифа, 15 – по выработке законопроекта о казенных подрядах и поставках, 8 – о перевозке и хранении нефти, 12 – об установлении единых норм вексельного права, 7 – о приморских торговых портах и программе портостроительных работ и т.п.⁴⁷ Поводом для образования временных комиссий

46. Шапкин И.Н. Представительные организации российского капитала и их роль в экономическом развитии страны (вторая половина XIX – начало XX вв.) / Автореф. дисс. док. экон. наук. М., 1996. С. 24–25.

47. Там же.

являлись ведомственные запросы или предложения общественных организаций, отдельных предприятий и компаний. Внутри объединения шла напряжённая работа по подготовке материалов по общим и частным экономическим проблемам, проблемам торгово-промышленной политики. По мнению современников, документы Совета отличались деловитостью и обоснованностью, были более убедительными, более аргументированными и научными, чем те, над которыми трудились чиновники многочисленных департаментов. Важнейшим средством достижения поставленных задач являлась практика «прямого давления». С этой целью Совет формировал представительную депутацию, которая напрямую обращалась к высшим должностным лицам. Составление подобных deputаций получило широкое распространение. Как правило, чиновники внимательно относились к предложениям Совета. Прочные прямые связи дополнялись постоянным живым общением на всевозможных съездах, совещаниях и собраниях, созываемых съездами. Министерства считали своим долгом откликаться на приглашения Совета. О прочности контактов с государственным аппаратом свидетельствовала практика переходов правительственных чиновников на службу в предпринимательский союз и обратно⁴⁸.

Одним из направлений деятельности организации являлось участие ее представителей в работе правительственных комиссий и совещаний. Протекционизм, в разных формах его проявления, лежал в основе экономической программы съездов. Выступая на закрытии III съезда, Н.С. 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 так же и усилением экспорта произведений отечественной промышленности»⁴⁹.

48. Там же. С. 26–27.

49. Промышленность и торговля. 1908. № 8. С. 469.

Защита российских товаропроизводителей осуществлялась Съездами последовательно и энергично. Значительное внимание Совет уделял воздействию на общественное мнение в интересах развития промышленности и торговли. Важная роль в этом отводилась издававшемуся с начала 1908 г. журналу «Промышленность и торговля». Пропаганда идейных взглядов союза, анализ его деятельности, подготовка аналитических справок и статей, публикация отчетов работы Совета, его комиссий и проходивших съездов, анализ деятельности правительства и законодательных учреждений в экономической области — это лишь небольшой перечень тем, представленных на страницах данного издания. Деятельность съездовского органа отличалась обоснованностью и аргументированностью.

Таким образом, в начале XX в. в России сформировалась многоуровневая система представительства торгово-промышленной буржуазии, поддерживаемая правительством, каждое звено которой, дополняя друг друга, использовало различные приемы и способы (от ходатайства до прямого участия в работе правительственных учреждений) для лоббирования корпоративных и профессиональных интересов капитала. Разнообразие представительных форм было обусловлено особенностями экономического и геополитического развития страны: большой территорией, разрозненностью промышленных районов, спецификой отраслевой структуры, степенью организованности торгово-промышленной буржуазии и т.д. Кроме того в это время в России сложился действенный механизм управления экономикой, соединивший государство и частный капитал. Представительные союзы и в первую очередь предпринимательские, являлись важнейшим звеном в системе прямой и обратной связи между капиталом и правительством. Предпринимательские союзы превратились во влиятельнейшие образования, которые оказывали значительное воздействие на характер и динамику экономического развития, модернизацию промышленности. Вопросы железнодорож-

ного строительства, торгового судоходства, таможенные и железнодорожные тарифы, казенные заказы и многие другие хозяйственные вопросы находились в центре их внимания. Однако ряд экономических вопросов, ставившихся представительными организациями и затрагивавших интересы казны и дворянства, не всегда находил понимание у правительства. Предпринимательские организации прилагали большие усилия для их решения, пытались убрать преграды на пути капиталистического развития страны.

Ю.В. Евдошенко¹

ИНОСТРАННЫЕ АГЕНТЫ СОВЕТСКОЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 1920—1930-х годов

Статья посвящена формам участия иностранцев в техническом перевооружении советской нефтяной промышленности в указанный период. Впервые выделены три основные группы: 1) эмигранты и иностранцы, работавшие в России до революции, участвовали в торгово-посреднических операциях, обеспечивали визовую и консультативную поддержку советских торговых представителей, способствовали снятию экономической блокады Советской России; 2) «заочники» индустриализации — иностранные авторы, чьи книги и статьи переводились в СССР, и кто в пассивной форме способствовал развитию советской нефтяной промышленности; 3) «иноспецы» — иностранцы, непосредственно работавшие в СССР.

Ключевые слова: нефтяная промышленность, экономическая блокада, индустриализация, торгово-промышленная агентура, иностранный агент, иностранный специалист.

Экономическое сотрудничество государств основано на экономическом сотрудничестве людей, организованных в институты. Активная роль человека существенно возрас-

1. Евдошенко Юрий Викторович — к.и.н., ЗАО «Издательство “Нефтяное хозяйство”».

тает, когда прежние институты отмирают и возникают новые. Подобная ситуация сложилась в Советской России в начале 1920-х годов, когда перед разоренной страной стояла острая проблема ликвидации разрухи и преодоления технико-технологического отставания. При большом противодействии новое государство пыталось наладить связи с более развитыми государствами и с их помощью решить свои проблемы.

Прорыв экономической блокады Советской Россией многократно описывался историками. За последние годы сделало серьезные успехи изучение организации технической помощи стран Запада. Однако непосредственные исполнители, роль которых в условиях институциональной перестройки существенно вырастает и которые выражают собой определенные формы взаимовлияния экономик, остаются в тени историографии. Модернизация промышленности, которая выражалась в технико-технологическом перевооружении, имела своих агентов как внутри страны, так и за ее пределами.

Предлагаемый в статье термин «иностранный агент» восходит к понятию «заграничная торгово-промышленная агентура». Оно относилось к сотрудникам Министерства торговли и промышленности Российской империи, которые после принятия закона от 12 мая 1912 г. состояли при посольствах и торговых миссиях и должны были помогать укреплению экономических связей с ведущими государствами мира, способствовать изучению заграничного коммерческого и промышленного опыта². В начале 1920-х годов

2. Заграничная торгово-промышленная агентура // Торгово-промышленный мир России. — Пг., 1915. Отд. VII. Ч. I. С. 4. В мае 1913 г. «Нефтяное дело» сообщало, что в задачи агентов, согласно специальной инструкции Минторгпрома, является изучение: «1) законодательства и административных распоряжений иностранных государств в экономической области (в особенности, пересмотр таможенных тарифов и торговых договоров); 2) изучение главнейших предметов вывоза из России в данную страну и ввоза оттуда в Россию, а также товаров, хотя еще и не ввозимых из России, но могущих найти сбыт в данной стране; 3) исследование причин, тормозящих развитие нашей торговли, и меры, могущие содействовать увеличению нашего экспорта; 4) указание случаев нарушения в иностранных государствах, в ущерб нашим интересам, постановлений торговых договоров и принимаемых по различным при-

подобные агенты были посланы советскими республиками за границу. Однако, мы полагаем, что в категорию иностранных агентов, помимо последних, можно отнести и иностранцев, способствовавших преобразованию модернизации советской промышленности, превращению СССР в мощную экономическую державу.

Целью статьи будет являться выделение основных групп «иностранных агентов». Конкретный вклад «иностранной агентуры» в модернизацию советской нефтяной промышленности в 1920–1930-х годах, да и позже, требует своего специального изучения и отдельного описания, выходящего за рамки темы данной статьи. А потому автор предлагает рассматривать эту работу в качестве постановочной.

«Деловые люди старого воспитания», или деятели «нефтяной перезагрузки»

Появление первых иностранных помощников Советской России связано с попытками прорвать экономическую блокаду. В историографии нефтяной промышленности этот прорыв связывают в основном с «нефтяным корсарством» председателя Азнефтекома (с 1922 г. – трест «Азнефть») А.П. Серебровского и переговорами руководителя внешней торговли Советской России Л.Б. Красина³. Однако первые продажи нефти и закупки оборудования велись не только Серебровским. Так, технический директор «Грознефти» А.В. Иванов вспоминал, что «в 1921 г. Косиор отправил за границу группу инженеров для прода-

чинам запретительных и стеснительных мер в отношении нашего ввоза; <..> В настоящее время должности агентов министерства учреждены: в Лондоне, Константинополе, Берлине, Вене, Вашингтоне, Франкфурте, Марселе, Генуе, Софии, Роттердаме, Гамбурге, Тегеране, Урге и Шанхае» (Нефтяное дело. 1913. № 9. С. 35).

3. *Косторниченко В.Н.* Александр Серебровский – «советский Рокфеллер» // На нефтяных перекрестках. М.: Древлехранилище, 2004. С. 176–186; Он же. Концессионная политика Советского руководства в нефтяной промышленности в 20–30-е годы XX в. // Нефть страны Советов. М.: Древлехранилище. С. 274; *Жуков Ю.Н.* Нефтяной фактор в политике советской правящей элиты (1921 – 1929 гг.) // Там же. С. 47–65; *Шишкин В.А.* В борьбе с блокадой: о становлении советской внешней торговли. М.: Политиздат, 1979. С. 79–82.

жи бензина и покупки материалов. <..> Заграницу выехали инженеры: Притула, Зомбе А.Л., Джалалов, Бондаренко, юрист Н. Лидский и партийцы Эр. Петр. Грибанов (другого фамилию забыл)»⁴. Перечисленные люди, кроме партийцев, до революции являлись видными деятелями нефтяного Грозного: сам А.В. Иванов был управляющим промыслами фирм, контролируемых англичанами, А.Л. Зомбе служил в торговом доме «Стукен и Ко», снабжавшем Баку и Грозный металлом и машиностроительной продукцией (в том числе импортной), В.Г. Джалалов был директором ряда грозненских фирм, А.Ф. Притула длительное время являлся окружным горным инженером, а перед революцией — управляющим делами Совета съезда терских нефтепромышленников, Н.И. Лидский, по выражению А.В. Иванова, был «ловким коммерсантом», связанным с фирмой «Каспийское товарищество» магнатов Гукасовых.

В 1921–1922 г. за границу — в Лондон, Париж и Берлин — были посланы и представители «Азнефти», которые 10 мая 1923 г. получили официальный статус «полномочных торговых агентов и представителей»⁵. В 1924 г. подобное представительство было организовано в США. Персонально в Лондоне от «Азнефти» работал бывший служащий дочерних фирм концерна «Роял Датч Шелл» инженер-механик А.И. Манчо⁶, в Париже — российский революционер швейцарского происхождения, участник «боевой группы» Л.Б. Красина, инженер-технолог Ю.А. Грожан, в Нью-Йорке — бывший служащий «Т-ва бр. Нобель» инженер-механик В.Б. Суница.

Задачей этих людей являлась не только продажа нефтепродуктов. Они должны были наладить связи с машиностроительными фирмами или торговыми посредниками

4. ЦА ФСБ. АСД Р-49389. Т. 1. Л. 36 об.

5. Выписка из приказа по Азербайджанскому Центральному Нефтяному Управлению от 8 мая 1923 г. (№ 245) // Нефтяной бюллетень. 1923. № 8. С. 16.

6. О нем см.: *Евдошенко Ю.В.* А.И. Манчо — представитель «Азнефти» в Лондоне // Нефтяное хозяйство. 2011. № 12. С. 130–132.

для обеспечения советских предприятий техникой и комплектующими, а также попытаться найти концессионеров. Так, доверенность, выданная А.Ф. Притуле 24 июня 1921 г. Крайэкономсоветом Юго-Востока РСФСР, уполномочила его «вступать с иностранными нефтепромышленными фирмами, обществами и отдельными лицами в переговоры об условиях, на коих эти фирмы и лица согласны принять в концессию оборудование трубопровода из Грозного для перекачки нефти или ее продуктов»⁷. Сам Притула объяснял свою поездку так: «Коссиор И.В. и Белобородов⁸ знали, что меня в прошлом связывали отношения [с А.О. Гукасовым] по постройке нефтепровода Грозный – Туапсе. Это знание и побудило командировать меня и Лидского, которых Гукасов знал и которым мог доверять в их информации о положении СССР»⁹.

В условиях дипломатической изоляции Советской России организовать эти и другие переговоры было не так просто. Получение визы для следования в Европу или США представляло в 1920-х годах довольно сложную процедуру. В первой поездке А.П. Серебровскому повезло: анализируя батумские нефтяные склады «Товарищества бр. Нобель», в качестве заместителя управляющего складским хозяйством он принял бывшего нобелевского управляющего, который по совместительству был шведским консулом. «Таким образом, – вспоминал позднее Серебровский, – он сделался нашим советским служащим и завизировал мне заграничный паспорт, который мне выдан был Азербайджанским Совнаркомом»¹⁰. Этот случай был счастливым исключением. Известны случаи отказа в выдаче виз в середине 1920-х годов крупным советским чинов-

7. ЦА ФСБ. АСД Р-10527. Л. 85.

8. *Коссиор (Коссиор) И.В.* – в 1920 – 1926 г. председатель правления треста «Грознефть», *Белобородов А.Г.* – в 1921 – 1922 г. председатель Краевского Экономического Совета Юго-Востока России (Ростов-на-Дону).

9. ЦА ФСБ. АСД Р-14528. Л. 23.

10. РГАСПИ. Ф. 85. Оп. 1. Д. 85. Л. 56–57.

никам, например назначенному председателем «Амторга» Г.Л. Пятакову и главе одной из закупочных комиссий, посланных в США, зампреду Госплана СССР Г.Я. Сокольникову¹¹, не говоря уже о многих рангом ниже. «Получила письмо от Притулы из Берлина, — сообщала в феврале 1926 г. в СССР одна из сотрудниц Лондонского представительства «Грознефти», — никуда не может получить визы, ни в Америку, ни в Англию»¹². Командированный в 1930 г. в Германию и Францию для изучения асфальтового рынка инженер Г.Л. Шапиро из-за отсутствия французской визы вторую часть своего задания не выполнил, что и отметил в своем отчете¹³.

Еще более острой эта проблема была в начале 1920-х годов, когда налаживались первые контакты. Ее помогали решать эмигранты или иностранцы, работавшие в России до революции. «В первые годы советской власти, когда она не была признана, — рассказывал позднее арестованный чекистами А.Ф. Притула, — визы получались только путем личных связей с белыми и иностранцами. Поэтому и командировали беспартийных людей, а не партийных, как это делается теперь. Поэтому командировки [в] первые годы Советской Власти делали общение с белыми и иностранцами обязательными»¹⁴.

Первые советские коммерсанты получали визы через своих вчерашних сослуживцев или дореволюционных деловых партнеров. К тому же, часто эмигранты выступали посредниками при переговорах с возможными концессионерами или продавцами оборудования. «Я сказал Схиртладзе, — рассказывал А.Ф. Притула о своей встрече с поверенным А.О. Гукасова, — что стремлюсь попасть в Париж для переговоров с Гукасовым о восстановлении

11. Москва – Вашингтон: политика и дипломатия Кремля, 1921 – 1941: сб. док.: в 3-х томах. Т. 1. – М: Наука, 2009. С. 237–238.

12. ЦА ФСБ. АСД Р-49389. Т. 1. Л. 75.

13. РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 401. Л. 112.

14. ЦА ФСБ. АСД Р-14528. Л. 22 об.

строительства нефтепровода. Схиртладзе обещал мне устроить визу в Париж, что через несколько дней и сделал»¹⁵. В одном из «агентурных меморандумов» ОГПУ отмечалось: «Все едущие за границу из СССР специалисты, знавшие Валлен по «Грознефти», прибегают в нужных случаях к его содействию для получения и продления виз, оформления документов и проч., что он им и делает»¹⁶.

Упомянутый Э.К. Валлен (иногда — Валлэн) был хорошо известен грозненским нефтяникам. А.В. Иванов вспоминал, что «по крови он был англичанином, но родился и вырос на нефтяных промыслах в Канаде в семье рабочего и считал себя коренным американцем. Он с детства работал на нефтяных промыслах в Америке и как отличный буровой мастер был приглашен в Грозный фирмой Джемс Мак-Гарвей, как бурильщик. Он работал в Грозном, кажется, с 1902 года, говорил, хотя плохо, по-русски и во время моей службы в Казбекском Синдикате работал у меня в качестве заведывающего работами на участке № 39. <..> Валлен был любитель новизны в нефтяном деле и поэтому все реформы я, прежде всего, проводил на его участке»¹⁷.

Эмигранты и работавшие в России до революции иностранцы в начале 1920-х годов стали поступать на службу в торговые представительства и совместные предприятия. Так, упомянутого Э.К. Валлена первоначально пригласили для работы в Грозный, а после его отказа предложили должность консультанта при Лондонском представительстве «Грознефти». При этом, как сообщал А.В. Иванов, «прием на службу Валлена был согласован с Аркосом и представителем ВСНХ СССР в Лондоне»¹⁸.

Круг иностранных сотрудников или сотрудников-эмигрантов советских торгпредств и зарубежных учреждений еще нуждается в изучении, но Э.К. Валлен не являлся

15. ЦА ФСБ. АСД Р-10527. Л. 93.

16. ЦА ФСБ. АСД Р-49389. Т. 1. Л. 6.

17. ЦА ФСБ. АСД Р-49389. Т. 1. Л. 29 об.

18. ЦА ФСБ. АСД Р-49389. Т. 1. Л. 30 об.

исключением. В лондонском представительстве «Азнефти» работал некий Ф.Е. Ландсбергер, бывший представитель английских фирм (главным образом нефтяных) в России. «Он – человек весьма деловой, – писал знавший его инженер А.В. Булгаков, – энергичный и ловкий, вхожий тогда в высшие бюрократические сферы тогдашнего [так!] Петербурга, связанные с горной промышленностью, в особенности в Нефтяном Отделе Горного департамента»¹⁹. Нефтяным отделом «Аркоса», по словам академика В.Н. Ипатьева, руководил известный еще до революции нефтяной брокер инженер-технолог А.Б. Рабинович. «Деловые люди старого воспитания», – окрестил их академик²⁰.

«Красным торгпредам», по словам историка внешней торговли В.А. Шишкина, было нелегко. «Приходилось осваивать новую непривычную работу, разбираться во всех тонкостях коммерческой деятельности, изучать конъюнктуру и особенности иностранных рынков, правила биржевой игры, повадки торговцев, комиссионеров и посредников»²¹. Помогать им должны были такие, как Валлен, Иванов, Манчо и т.п., основные задачи которых заключались в подборе и закупках оборудования и материалов, организации торговых переговоров и других услугах, требовавших более глубокого знания европейского делового мира и на первых порах элементарного доверия, основанного на личной репутации. Геолог Н.Т. Линдтроп вспоминал слова Валлена о том, что «Грознефть его держит для связи с фирмами, у которых приходится закупать оборудование, т.к. он среди них пользуется соответствующим доверием»²². «<..> Валлен присутствовал при моих переговорах с представителями фирм, – писал А.В. Иванов, – помогая мне в английском языке, раз-

19. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 76. Л. 192, 194; о Ф.Е. Ландсбергере см.: Чисева М.Ч. История нефтяного соперничества иностранного капитала на Кавказе в кон. XIX – нач. XX в. Владикавказ: Изд-во СОГПИ, 2008. С. 240.

20. Ипатьев В.Н. Жизнь химика: в двух томах. Т. 2. Нью-Йорк, 1945. С. 217.

21. Шишкин В.А. В борьбе с блокадой... С. 108.

22. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 31. Л. 444.

рабатывал спецификации и технические условия, подготовлял сделанные предложения и исполнял мелкие поручения внутри Аркоса. Я проверял всю работу Валлэн и консультировался с ним по многим вопросам буровой техники»²³.

Побывавший в 1929 г. в США инженер Б.П. Фрадкин позднее сообщал чекистам: «В Америке я сталкивался часто с неким Зейдом — он нечто вроде маклера между представительством ВСНХ по нефти (в мое пребывание в Нью-Йорке — там был Слуцкий Семен Борисович²⁴) и Стандартскими Группами²⁵. Ни одного разговора без него Слуцкий не вел. Он также нас и познакомил. Зейд оказал н[ам] / услуги, получил для нас разрешение посещать заводы. Амторг в этом отношении мало сделал. Этот же Зейд нам говорил, что Кросса крекинг нам не удастся купить, ибо Стандарт не даст, так же и Даббс — ибо это принадлежит Шелл. Судя по его разговорам, он был в курсе всех переговоров Амторга с Стандартом»²⁶.

Эмигрантское сообщество не было едино в отношении к большевистской России. Его аполитичная часть была заинтересована в сотрудничестве, надеясь выгодно продать собственные знания российских условий иностранным фирмам, а европейских — покинутой Родине. Русские инженеры-эмигранты работали в западных компаниях и участвовали в переговорах с советскими представителями. Например, некий инженер Гудков принимал участие в переговорах от фирмы «Келлог Ко.» («M.W. Kellog Co.»), владевшей патентом на одну из лучших в то время систем крекинга. «Меня

23. ЦА ФСБ. АСД Р-49379. Т. 1. Л. 32 — 32 об.

24. **Слуцкий Семен Борисович** (1899–1937) — коммунист-хозяйственник, инженер; до 1918 г. член партии Паолой-Цион, с 1918 г. — член РКП(б), участник Гражданской войны, начальник политотдела 22-й стрелковой дивизии РККА. В сер. 1920-х работал в Берлинском отделении Нефтесиндиката, затем — главным инспектором Нефтесиндиката. В 1930 г. — член Правления Союзнефти. В 1931 г. — помощник начальника «Азнефти» и директор управления нефтеперегонных заводов, с 1933 г. — начальник «Азнефти», затем треста «Азнефтезаводы» и Азнефтекомбината. В 1937 г. арестован и расстрелян. В 1956 г. реабилитирован.

25. «Стандартские Группы» — фирмы, возникшие после разделения единого треста Standard Oil Дж. Рокфеллера.

26. ЦА ФСБ. АСД Р-40225. Т. 34а. Л. 306.

здесь в первый же день поймал представитель фирмы «Зюдвест Инжиниринг Ко.» некто Николай Николаевич Кочмар и пришлось целую неделю ездить с ним по заводам», — писал из США командированный «Грознефтью» инж. И.Н. Аккерман²⁷. «Из эмигрантов я познакомился в Терезе с неким Райгородским Павлом, — сообщил Б.П. Фрадкин. — Он уехал из Баку в 1918 г. Он состоял членом Правления одной консультационной фирмы по газовому делу ЭРСКО и предлагал нам, вернее Саханову [директор НИИ «Грознефти»], заказать ему установку. Мы использовали это знакомство, чтобы получить доступ на газолиновые заводы и сажевые»²⁸.

Многие из эмигрантов, с сочувствием относившихся к Советской России, поскольку перебрались за границу из-за преследования царской охранкой, были известны многим представителям советской элиты. Известно, что и первыми советскими дипломатами, как правило, становились именно эмигранты и сочувствующие политической программе большевиков иностранцы²⁹.

Еще одним способом участия эмигрантов и русских иностранцев в модернизации советской промышленности являлись совместные торговые предприятия, в первой половине 1920-х годов советское руководство поощряло их создание, чтобы таким образом оживить торговлю, насытить внутренний рынок товарами и организовать экспорт. При поддержке В.И. Ленина очень быстро монополистом в области снабжения советской промышленности (в том числе нефтяной) металлоизделиями стало общество «Русгерторг», созданное по почину немецкого промышленника Отто Вольфа³⁰. После ратификации договора с ним 22 ноября 1922 г. берлинский

27. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 9. Д. 18. Л. 80.

28. ЦА ФСБ. АСД Р-40224. Т. 34а. Л. 306.

29. Шишкин В.А. Становление внешней политики послереволюционной России (1917 – 1930 гг.) и капиталистический мир: от революционного «западничества» к «национал-большевизму» (очерк истории). СПб.: Дмитрий Буланин, 2002. С. 8, 21.

30. РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 163. Д. 301. Л. 3 – 12 (эл. ресурс: www.sovdoc.ru. Дата обращения – 25.07.2013 г.).

торгпред Б. Стомоняков сообщал В.И. Ленину: «Мы едва справляемся с поступающими предложениями об образовании крупнейших смешанных обществ», — и прогнозировал, что «к концу года за счет капитала обществ можно будет привлечь 100 млн. золотых рублей»³¹.

Среди эмигрантов была популярна идея создания общества по снабжению советской нефтяной промышленности предметами производства механических и металлургических заводов. Образцом для него служил упомянутый выше торговый дом «Стукен и Ко.», который до революции вывозил в Европу российское сырье и поставлял обратно иностранную продукцию, преимущественно для нефтяной промышленности³².

Историю создания подобного торгового общества привел в своих показаниях оправданный «вредитель» А.Ф. Пригула: «Во время моей первой поездки за границу в Берлине в феврале 1922 г. я встретил юрисконсульта о-ва «Шпис» Файвишевича Наума Осиповича, находящегося в эмиграции. Файвишевич предложил мне принять участие в учредительном обществе, которое ставило своей целью открытие консигнационных складов в Баку и Грозном для снабжения Азнефти и Грознефти импортным оборудованием и материалами. В это общество входили Керне Эмилий Эмильевич, б. совладелец технической конторы «Керне и Бегар» в Ростове н/Дону, Нахимов, б. владелец нефтеперегонного завода «Польза» и дома в Грозном, и Берлин Карл Карлович, б. служащий Кернера, все белоэмигранты. Эти лица совместно с Файвишевичем являлись учредителями о-ва. Капитала у о-ва фактически не было, и все предприятие строилось в расчете на получение кредитов у немецких фирм, желающих продвинуть свои товары в СССР. В частности велись переговоры с каким-то небольшим немецким фабрикантом, ранее долго жившим в России, который обе-

31. РГАСПИ. Ф. 82. Оп. 2. Д. 452. Л. 84.

32. Указатель действующих в Империи акционерных предприятий и торговых домов: в двух томах. Т. 1. СПб, 1905. С. 763.

щал дать товар в кредит на 1 миллион немецких марок того времени. <...> Вскоре я уехал в СССР, и когда приехал во вторичную командировку, то увидел, что это О-во уже оформилось. В качестве председателя правления для придания О-ву известного авторитета был приглашен депутат английского парламента Кельнворти. Уже через него раздобыли в Англии денег и пополнили капитал О-ва»³³. После неудачной поездки Кельнворти в СССР в конце 1922 г. это общество занялось посредническими операциями между Лондонским и Берлинским торгпредствами и европейскими предприятиями.

В условиях дипломатической изоляции экспортно-импортные операции советских республик в начале 1920-х годов не были возможны без участия со стороны контрагентов лиц, знавших друг друга, не скомпрометированных участием в коммунистической партии (что было важно представителям иностранных государств). Активно в переговорах участвовали: с советской — бывшие служащие фирм, а с иностранной — работавшие в России до революции иностранцы или лояльные большевикам эмигранты. Каждый из них имел свои резоны для сотрудничества с Советской Россией. Кого-то прельщала высокая заработная плата, кого-то (особенно в начальный период) надежда на участие в концессионном предприятии, кого-то — знание российского рынка и желание получить свои комиссионные при посреднических торговых операциях. Смешанные общества выступали конкурентами торгпредств (часто более эффективными), но были чуждыми коммунистической идеологии. В советских торгпредствах работало много иностранцев и эмигрантов, что в ноябре 1929 г. стало предметом специального рассмотрения Пленума ЦК ВКП(б)³⁴. С конца 1920-х годов с укреплением дипломатических отношений с ведущими государствами, унификации внешнеторговых органи-

33. ЦА ФСБ. АСД Р-14528. Л. 9—9 об.

34. Как ломали НЭП. Стенограммы пленумов ЦК ВКП(б) 1928—1929 г. Т. 5. Пленум ЦК ВКП(б) 10—17 ноября 1929 г. М.: МФД, 2000. С. 482, 492—493.

заций и ужесточением внутривластной обстановки все эти формы международного торгового сотрудничества были признаны вредными и внешнеэкономическая сфера была очищена от социально-вредных элементов.

«Заочники» индустриализации

Первая мировая война привела к серьезным сдвигам в различных областях науки и техники, в том числе связанных с добычей и переработкой нефти. Россия в течение нескольких лет испытывала информационный вакуум, но была заинтересована в том, чтобы использовать иностранный опыт хотя бы заочно, путем перевода и издания иностранной научно-технической литературы.

Совет нефтяной промышленности (СНП), советский аналог предпринимательских организаций дореволюционной России, созданный в 1922 г. и объединивший советские нефтяные тресты, взял на себя издание отраслевого журнала «Нефтяное и сланцевое хозяйство» (издается с 1920 г.; с июня 1925 г. — «Нефтяное хозяйство») и научно-технической литературы. Нефтяные тресты в Баку и Грозном приступили к изданию собственных журналов: «Азербайджанское нефтяное хозяйство» и «Грозненское нефтяное хозяйство». Редакции журналов организовали получение иностранных изданий нефтяной тематики. Наибольших результатов в этом добилось Научно-издательское бюро СНП, созданное на базе редакции московского журнала «Нефтяное хозяйство». «Пути восстановления и реконструкции нефтяной промышленности СССР, — писали руководители Научно-издательского бюро СНП И.М. Губкин и В.Н. Якубов, — определили вместе с тем пути издательства. Прежде всего надо было насытить острую нужду промышленности в изданиях, которые знакомили бы нефтяных работников с передовой техникой нефтяного дела Соединенных Штатов»³⁵.

35. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 7. Д. 3477. Л. 72–73.

В сентябре 1922 г. председатель СНП и редколлегии журнала И.М. Губкин обратился к редакциям зарубежных периодических изданий (американских, немецких, австрийских, французских, английских, польских и др.), исследовательским и административным учреждениям, профессиональным объединениям нефтяных государств, издающим собственные журналы, с просьбой наладить обмен изданиями. Помимо официальных обращений большую роль играли личные связи. И.М. Губкин написал своим американским коллегам, с которыми познакомился в период заграничного командирования в 1917–1918 гг., в частности – руководителю Геологической службы США, известному американскому геологу Девиду Уайту. Тот ответил и прислал для публикации шесть своих статей, посвященных обзору мировых запасов, современным теориям происхождения нефти и их прикладному значению для поисков месторождений. Помощницей Д. Уайта оказалась русская эмигрантка, талантливый томский химик Т.М. Стадниченко, которая работала над проблемой так называемых «нефтематеринских пород». Во второй половине 1920-х годов она активно помогала советским специалистам, командированным в США³⁶.

От Уайта адрес Губкина узнал инженер-нефтяник Артур Кнапп из Филадельфии, работавший в 1914–1916 гг. в Баку. Отказавшись уже от активной промысловой работы, он являлся консультантом-аналитиком, вице-президентом Американской ассоциации нефтяных геологов, весьма престижной профессиональной организации. А. Кнапп предложил свои услуги и получил приглашение на должность представителя Научно-издательского бюро СНП в США³⁷. Затем в течение ряда лет он присылал в «Нефтяное хозяйство», «Нефтяной бюллетень» и «Азербайджанское нефтя-

36. О ее работах и помощи упоминают командированные в США геолог «Грознефти» Н.Т. Линдтроп (ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 31. Л. 454) и руководитель нефтяной секции Геолкома К.П. Калицкий (РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 9. Д. 423. Л. 23, 25); рефераты ее статей публиковались в «Нефтяном хозяйстве» (1928. № 3, 8).

37. *Евдошенко Ю.В.* Неизвестное «Нефтяное хозяйство»... С. 102–107.

ное хозяйство» информацию, часто эксклюзивного характера. Подобные контакты были далеко не единственные.

«Для журнала помимо получаемой русской литературы, необходимо были и данные об иностранной промышленности, — писал сотрудничавший с «Грозненским нефтяным хозяйством» Н.Т. Линдтроп. — Возможно было это получить только через частных лиц, т.к. налаженного сношения не было. <..> я взялся организовать получение журналов, что можно было сделать только в виде обмена. Журналы посылались: И.М. Карку, [он] в обмен посылал Petroleum Time; И.А. Фреу — Souvenir du petroul; Эрни присылал много журналов; Стандарту — The Lampe; журналу Петролеум — обмен; журналу Петролеум ньюс — обмен и нескольким другим редакциям, но это уже в конце 1923 г. <..> Получаемая литература использовалась в 1922–1924 гг. для иностранных обзоров, для переводов новинок техники и, наконец, я на основании их давал сведения о положении промышленности И.В. Косиору»³⁸. Перечисленные Линдтропом люди (Карк, Фреу, Эрни) — бывшие иностранные служащие грозненских фирм. Н.Т. Линдтроп сообщал, что А. Эрни за собственный счет высылал ему нефтяные журналы, но отказался высылать книги по нефти, когда ему предложили делать это через трест, а не в порядке личной инициативы³⁹.

Большую работу по сбору и отправке в СССР технической литературы и патентов проводил лондонский представитель «Азнефти» румынский гражданин А.И. Манчо. Командированный в 1921 г. в США, но оставленный Л.Б. Красиным в Лондоне, он в течение 1920-х годов являлся связующим звеном не только с Европой, но и Америкой.

Активная переписка между ним и И.Н. Стрижовым, занимавшим тогда пост директора Бакинской нефтяной промышленности, демонстрирует широкий круг задач, которые приходилось решать агенту «Азнефти». Ему заказывали книги, тематические подборки статей и патентов.

38. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 30. Л. 309.

39. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 31. Л. 310.

Имея богатый административный, коммерческий и технический опыт, он и сам выбирал тематику. Так, в период внедрения глубинных скважинных насосов, работа которых в Баку осложнялась наличием большого количества песка в добываемой жидкости, он прислал список американских патентов «из области борьбы с песком в насосах глубокого качания»⁴⁰. В СССР, родину турбинного бурения, Манчо прислал патент и чертежи многоступенчатого турбобура американского инженера Шарпенберга тогда, когда одноступенчатый турбобур М.А. Капелюшникова делал лишь первые шаги⁴¹.

В период острой дискуссии о типах и направлениях первых советских магистральных нефтепроводов в 1924–1925 гг. Стрижов просил Манчо: «Желательно постепенно собирать американские и английские материалы по этим вопросам. У нас имеется весьма мало сведений о транспорте Англо-Персидской нефти. Не найдете ли Вы возможным раздобыть сведения о нефтепроводах, имеющих у Англо-Персидского Нефтяного Общества, об оборудовании гавани в Персидском заливе, о нефтеперегонном заводе в Абадане, о наливных судах, кои оттуда возят нефть и нефтяные продукты, о нефтеперегонных заводах, кои перерабатывают эту нефть в Англии, вообще о координировании работ транспорта, переработки и распределении Англо-Персидского Общества и т.д.»⁴². Получив необходимое, И.Н. Стрижов писал в Лондон: «По приезде в Москву нашел целый ряд Ваших писем и присланных Вами весьма ценных материалов. Не нахожу слов благодарить Вас за все это. Эти материалы мне очень помогли. Благодаря посланной Вами еще раньше литературе о портах я при объезде портов мог ориентироваться в различных вопросах и составить определен-

40. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 5. Д. 1688. Л. 247.

41. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 5. Д. 1688. Л. 210. Об истории создания советского многоступенчатого турбобура см.: *Евдошенко Ю.В.* «Я не веру в одноступенчатый турбобур». Из истории советских инноваций (к 110-летию П.П. Шумилова) // Нефтяное хозяйство. 2011. № 7. С. 126–128.

42. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 5. Д. 1688. Л. 279.

ное мнение»⁴³. Благодаря А.И. Манчо стал сотрудничать с советскими журналами бакинский инженер М.М. Тропп, обосновавшийся в США⁴⁴.

Не все из иностранных адресатов откликнулись. Но путем обмена изданиями с редакциями, подписки, помощи иностранцев Научно-издательскому бюро СНП удалось собрать (или, по крайней мере, отследить) большинство специализированных журналов по геологии и химии, ежегодники и бюллетени ведущих профессиональных ассоциаций и научных обществ Западной Европы и США в области горного дела, геологии и химии. Перечень обрабатываемых редакцией журнала «Нефтяное хозяйство» изданий к 1925 г. включал 240 наименований⁴⁵. Ведущие отечественные ученые и инженеры работали над их реферированием (эта работа в начале 1920-х годов позволяла многим из них иметь дополнительный заработок). В каждом номере выходило до 100 рефератов наиболее значимых статей, которые делились по рубрикам: «Геология и разведка», «Бурение», «Добыча, промысловое хозяйство, транспорт и хранение», «Переработка», «Исследование нефти и нефтяных продуктов», «Естественный газ» и др.⁴⁶ Наиболее актуальные статьи переводились и перепечатывались полностью. Рефераты имели не только научное, но и практическое значение, поскольку касались и прикладных аспектов. Позднее подобные материалы были выделены в раздел «Технические заметки», где более подробно, часто с иллюстрациями, публиковались практические рекомендации по тем или иным вопросам. «Трестом Грознефть» выражено желание в интересах производства получать в копиях некоторые наиболее инте-

43. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 5. Д. 1688. Л. 177.

44. Об этом см.: *Евдошенко Ю.В.* Неизвестное «Нефтяное хозяйство»... С. 107–110.

45. Указатель принятых редакцией сокращений названий иностранных журналов, реферированных в «Нефтяном и сланцевом хозяйстве» // Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1925. № 1. С. 134–139.

46. Подробнее об этом см.: *Евдошенко Ю.В.* Неизвестное «Нефтяное хозяйство». 1920–1941 гг. Очерки по истории нефтяной промышленности СССР и отраслевого научно-технического журнала. М.: Нефтяное хозяйство, 2010. С. 96–102.

ресные рефераты, помещаемые в «Нефтяном хозяйстве», еще до их напечатания. <...> запаздывание на 7 месяцев лишает рефераты интереса и уменьшает их практическое значение», — сообщалось в редакцию журнала⁴⁷.

Параллельно Научно-издательское бюро СНП стало переводить и публиковать на русском языке наиболее интересные монографии иностранных авторов. Еще в 1920 г. была основана «Серия редакции журнала “Нефтяное и сланцевое хозяйство”», которая продолжалась до конца 1920-х годов. По оценке И.М. Губкина и В.Н. Якубова, в 1920 — 1924 гг. 70—90% объема публикаций Научно-издательского бюро (включая журнал «Нефтяное хозяйство») составляли «систематические обзоры, компилятивные сводки, рефераты и переводы статей, брошюр и целых монографий» американских авторов⁴⁸.

Одними из первых были переведены и опубликованы (сначала в журнале, затем отдельными изданиями) две объемные статьи авторского коллектива во главе с американским химиком Дж.А. Буррелем по технологиям выделения и отбензинивания попутного нефтяного газа⁴⁹. В течение 1920-х советским читателям стали известны имена Г.С. Белла, Г.П. Весткотта, Дж.К. Сюмена, Д. Хагера и других ведущих американских, немецких, английских ученых и инженеров, работавших в области нефти. Это позволяло советским ученым и инженерам быть в курсе теоретических проблем, над которыми работали их зарубежные коллеги.

Один из основателей подземной нефтяной гидравлики в СССР проф. Л.С. Лейбензон после ознакомления со статьями американских коллег писал: «Общее согласование приведенных [нами] выводов с наблюдениями [американцев] подтверждает нашу мысль <...> и дает основание для при-

47. Цит. по: *Евдошенко Ю.В.* Неизвестное «Нефтяное хозяйство»... С. 101.

48. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 7. Д. 3477. Л. 72—73.

49. *Буррель Дж.А., Биддисон и Д.Д. Н.М. Оберфелль.* Извлечение газаolina из естественного газа путем поглощения // Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1921. № 1—4. С. 99; *Буррель Дж.А., Сейберт Фр.И., Оберфелль Дж.Дж.* Извлечение газаolina из естественного газа конденсацией // Там же. № 5—8. С. 88.

менения математического анализа к исследованию явлений <..> на основании сделанной нами гипотезы»⁵⁰. В другой статье: «Мы указали на два различных вида уравнений кривых истощения [скважин], тождественных, как оказалось, с уравнениями кривых Ch.S. Larkey. Зато эти уравнения были выведены нами теоретически на основании простых физических соображений»⁵¹.

Горный инженер А.И. Косыгин, работавший над вычислением математической закономерности падения дебита скважин (что было крайне необходимо для планирования добычи нефти), пользовался опытными данными из книги известного американского геолога К.Г. Била, редактором перевода которой являлся. Построенный по выведенной Косыгиным формуле график падения добычи на одном из американских месторождений совпал с эмпирическим графиком, приведенным в этой книге⁵².

Переведенные книги позволяли решать практические вопросы. Так, описывая американские заводы, грозненский инженер И.Н. Аккерман сообщал: «Тип обмуровки кубов везде один и тот же, так как это изображено у Белл'а, поэтому я его и не описываю»⁵³; позже, описывая собственный проект резервуарного парка нового Туапсинского НПЗ, он отмечал, что «решил включить в проект двухмесячный запас емкости для готовых товаров и трехмесячный для сырой нефти <..> Это соответствует и американским нормам, взятым по Хагеру, Пагу [правильно – Погу] и другим американским экономистам»⁵⁴. «По Хагеру», «по Сюмену» и «по Весткотту» ориентировался технический директор «Азнефти» Ф.А. Рустамбеков, когда описывал условия вне-

50. Лейбензон А.С. О режиме нефтяных скважин // Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1923. № 3. С. 415.

51. Лейбензон А.С. О кривых эксплуатации нефтяных скважин в связи с подземными условиями нефтяных месторождений // Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1924. № 1. С. 40.

52. Косыгин А.И. Приближенное аналитическое выражение для кривых падения дебита нефтяных скважин // Нефтяное хозяйство. 1926. № 3. С. 336–341.

53. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 9. Д. 18. Л. 82.

54. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 41. Л. 142–143.

дрения новых технологий бурения и добычи нефти в своем тресте⁵⁵. Обязательными были ссылки на Дж.А. Бурреля при проектировании утилизации газа⁵⁶. Автор первой советской трубчатой печи писал: «При составлении проекта постройки я руководился всеми имеющимися литературными данными, помощью служили труды различных авторов (Г. Оберфелл, Р. Алден, А.В. Белл, В. Шейтхауер, Буррель, Сейберт и Оберрфелл, Уадсворт, Кемпбелл, Кросс, Хаусбранд, Ф. Тецнер и А. Гейнрих, проф. В.Е. Грум-Гржимайло и проф. А.Г. Гурвич) и практические данные существующих заводов»⁵⁷.

Инженеры с мест информировали издательские органы о тех или иных интересных работах, вышедших в иностранной печати. Так, заведующий заводским подотделом отдела нефтепереработки АзНИИ К.В. Кострин сообщал в Нефтяное издательство «Союзнефти» о выходе в журнале «Нейшенл Петролеум Ньюс» серии статей Дж.А. Бурреля «Современная нефтепереработка: наука и практика». По выражению Кострина, это был «интересный обзор всего нового в нефтепереработке, носящий научный, а отнюдь не рекламный характер», и инженер рекомендовал перевести и издать эту серию отдельной брошюрой. Председатель редколлегии И.М. Губкин поставил на письме положительную резолюцию, и в 1932 г. эта книга была издана⁵⁸.

И Дж.А. Буррель, и некоторые другие иностранные авторы в конце 1920 – начале 1930-х годов окажутся в СССР и будут помогать своими знаниями государству рабочих и крестьян строить социализм. Вероятно, большинство

55. *Рустамбеков Ф.А.* Предположения Азнефти о технической рационализации нефтедобычи по пятилетней программе (1923/24 – 1927/28 гг.) // Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1924. № 10. С. 674, 677.

56. *Саркисянц Г.* К проекту извлечения из естественного газа газаolina путем компримирования и абсорбции // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1924. № 10. С. 69–79; Он же. Инсталляция для получения газаolina из естественного газа // Там же. 1925. № 3. С. 56–82.

57. *Хмельников А.И., Воинов Б.П.* К расчетам трубчатой бензино-керосиновой установки // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1927. № 4. С. 50.

58. *Буррель Дж.А.* Теория и практика переработки нефти. М.: Гос. нефт. изд-во, 1932.

из них не подозревало, что делало это заочно своими книгами и статьями еще до непосредственного знакомства с новым миром.

Была еще одна категория «заочников», это – американские инженеры, которым заказывались специальные обзоры новейших направлений развития американской техники. С 1929 г. этим занималось созданное при «Амторге» Техническое бюро Главгортопа. В декабре 1930 г. его сотрудник В.Л. Шиперович писал в «Союзнефть»: «При сем посылаем Вам доклад инж. Ф. Стона «Сравнительный анализ крекинг систем Доббса, Кросса и Винклер-Коха». Этот доклад был нами заказан Стону в порядке плановой работы Техбюро по разработанной нами программе. <..> Стон работал на Доббсах, Холмс-Манли и больше всего на В. Кохах. <..> Опытных инженеров-крекингистов, свободных от преимущественного влияния какой-либо из существующих систем крекинга в С.А.С.Ш., вообще нет. К этому убеждению мы пришли после ряда попыток найти таких специалистов. Правильным методом в этих условиях был бы заказ параллельных докладов по той программе инженерам школ Доббса и Кросса. Если Вы, по изучению доклада Стона, найдете целесообразным ассигновать на это деньги, мы подходящих инженеров найдем». Информация подобных докладчиков подчас была конфиденциальной, а потому В.Л. Шиперович просил ознакомить советских инженеров с докладом Стона «путем внутренней информации, а не путем опубликования в открытой для всех прессе»⁵⁹. Преемник Шиперовича Н.В. Ванников, жалуясь на ограничения финансирования, в феврале 1932 г. писал в Москву: «А между тем именно настоящий период кризиса, безработицы и безденежья представляет наиболее благоприятный момент для получения ценных для нас материалов, в первую очередь – по переработке. Мне представлялись уже случаи приобретения важных материалов по вопросам

59. Самарский филиал Российского государственного архива научно-технической документации (СФ РГАНТД). Ф. Р-235. Оп. 5–6. Д. 35. Л. 17–19.

парофазного крекинга, очистки масел и др. за сравнительно небольшие средства»⁶⁰. Валютный кризис прекратил работу Техбюро «Амторга», заставил свернуть или существенно ограничить контакты с представителями американского научно-технического сообщества.

Значение иностранных научных работ и докладов в области нефтяной промышленности было велико. «Только по мере того, как шло ознакомление нефтерботников СССР с достижениями американской техники, только по мере усиления этих достижений практикой советского нефтяного хозяйства вырастала, с одной стороны, потребность (а с другой — возможность удовлетворения этой потребности) — в подготовке и издании оригинальных работ», — писали И.М. Губкин и В.Н. Якубов⁶¹. Однако в силу специфики нефтяной науки выводы американцев по тем или иным научно-техническим вопросам невозможно было применять в СССР безоглядно. Так, В.А. Шиперович предупреждал, что «собственные выводы Стона, стопроцентного американского инженера, могут быть готовыми выводами только для американских же условий, разве только с поправками на субъективность суждений. Нам же в Союзе, конечно, надо все выкладки пересчитать применительно к различным местным условиям и только тогда делать свои выводы»⁶². Для исправления этого недостатка необходимо было поместить «стопроцентных американцев» в советские условия.

«Иноспецы» Советского Союза

В СССР в начале 1920-х годов возникла кадровая дилемма: посылать своих специалистов за границу или приглашать иностранных инженеров к себе. Мнения на сей счет очень быстро разделились.

60. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 396. Л. 87.

61. РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 7. Д. 3477. Л. 72–73.

62. СФ РГАНТД. Ф. Р-235. Оп. 5–6. Д. 35. Л. 18.

Привлечение иностранных мастеров критиковалось из-за незнания ими местных условий и дороговизны их услуг⁶³. Действительно, специфика нефтяной промышленности, обусловленная уникальностью нефтяных месторождений, географическим размещением промышленных объектов, климатическими условиями, различием физико-химических свойств нефтей, в советских условиях помноженная на особенности организации производства и снабжения, предъявляла очень высокие требования к инженерам. Предполагалось, что гораздо выгоднее посылать отечественных инженеров в заграничные командировки⁶⁴. Однако и эта установка не являлась господствующей, поскольку в периоды валютных кризисов ВСНХ рекомендовал нефтяным трестам «не командировать своих специалистов за границу, а вызывать иностранных на места»⁶⁵.

Эти две противоположные точки зрения получали свое развитие в зависимости от политической и экономической конъюнктуры, но к концу 1920-х годов привлечение иностранцев в СССР стало приоритетным.

По мере налаживания торгово-экономических отношений с окружающим миром в СССР складывается несколько форм непосредственного участия иностранных ученых и инженеров в модернизации советского нефтяного хозяйства.

«Иномонтеры» — сотрудники фирм

Первая форма — фирменная, когда в СССР работали представители машиностроительных фирм, заключивших договора на поставки стандартного оборудования — буровых станков, насосов, компрессоров и др. Как правило, инженеры этих фирм приезжали на короткое время для проверки работы установленных агрегатов и демонстрации

63. Сафронов Е.Д. Становление советской нефтяной промышленности. М: Недра, 1970. С. 224.

64. См. например: П.К.-М. К вопросу о приглашении иностранцев // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1924. № 10. С. 42–43; Весман Г. Еще о приглашении иностранных инженеров и техников // Нефтяной бюллетень. 1929. № 2. С. 5.

65. РГАЭ. Ф. 3987. Оп. 1. Д. 24. Л. 18.

новинок⁶⁶. Они вносили свою лепту в обучение технического персонала работе на их оборудовании, но длительного общения между ними и советскими инженерами не было. Образцы подобной техники, особенно насосы, буровые станки, быстро копировались и запускались в производство на советских машиностроительных заводах. И хотя советские насосы, особенно в первое время, значительно уступали в качестве своим импортным аналогам, они частично решали проблему обеспечения нефтяной промышленности.

Другую часть фирменной категории составляли представители компаний, заключивших договоры на поставку сложных капитальных сооружений — кубовых и трубчатых печей, крекингов, газоперерабатывающих инсталляций и т.п. Это могли быть независимые инжиниринговые компании (Graver Corp., Burtell-Mase eng. Co., Winkler-Koch eng. Co., E.V. Badger and sons Co., и т.п.) либо дочерние инжиниринговые фирмы и подразделения нефтяных и машиностроительных концернов (Vickers, ALCO, Kellog and Co. и т.п.). Они брались не только разработать чертежи установок, изготовить их, обеспечить инженерное сопровождение монтажа, пуск в эксплуатацию и выведение на проектный уровень производства. Эти договора одним из пунктов обязательно имели техническую консультацию советских инженеров и обучение обслуживающего персонала строящихся установок. Представители подобных фирм, «инюмонтеры», неоднократно приезжали в СССР и подолгу там находились, общаясь с советскими коллегами.

Первые опыты более или менее массового технического сотрудничества у советских нефтяников связаны с немецкими фирмами, что обуславливалось дореволюционной традицией, ранним возобновлением дипломатических отношений Советской России с Германией, более низкими ценами на немецкие товары и услуги, а главное — выделением «Доиче

66. В Баку прибыл представитель фирмы Вилкерс инж. Уайт // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1927. № 4. С. 85; Американские инженеры в Баку // Нефтяной бюллетень. 1927. № 20. С. 12).

Банком» крупного кредита в 1926 г., часть которого пошла на заказы для нефтяной промышленности⁶⁷. В 1926–1927 гг. помимо стандартного машиностроительного оборудования и труб были заказаны трубчатые печи фирм «Пинч», «Борман» и «Вильке» (по 1–3 единицам) и по 1 кубовой батарее фирм «Франке Верке» и «Гекманн». В СССР приезжали немецкие монтажные инженеры и пусковые бригады. Однако не имеющая мощной нефтяной промышленности Германия являлась лишь временным партнером, поскольку немецкие фирмы значительно уступали американским как в части конструктивных разработок аппаратуры и стандартного оборудования⁶⁸, так и в части комплексных инженеринговых услуг. «Что же касается трубчаток Пинча и Вильке, — сообщал чекистам арестованный в 1929 г. бакинский инженер Г.С. Сурабеков, — то я вовсе не считаю их совершенными и сравнивать их с американскими нельзя, т.к. немцы сами большого опыта в этом деле не имеют»⁶⁹. Из-за отсутствия соответствующего опыта у немцев советские инженеры принимали активное участие в реализации этих договоров еще на стадии проектирования заказанных установок⁷⁰.

Значимым, но не вполне удачным являлся опыт сотрудничества с британским военно-промышленным концерном «Виккерс Лтд.», который помимо поставок стандартного

67. Голицын Ю.П. Deutsche Bank: 125 лет в России. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. [224 с.] С. 119 – 123.

68. «При пробном пуске в середине июля трубчатки Бормана выявлены некоторые дефекты конструкции, относительно легко устранимые, но тем не менее требующие задержки начала эксплуатации трубчатки по крайней мере на месяц. В частности, в некоторой части печей требуется заменить огнеупорным кирпичом, уложенный по проекту фирмы обыкновенный красный кирпич, который при испытании оплавился, и установить по возможности равномерную подачу продукта в отдельные секции трубчатки для устранения коксообразования», — сообщалось в прессе (Сооружение трубчаток Бормана и Пинча в Грозном // НБ. 1929. №. 16. С. 21).

69. ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 86. Л. 82.

70. «В Берлине я убедился, что особенно плохо обстоит дело с трубчаткой Пинча, у которого действительно летом умер конструктор и ряд вопросов ставил их в тупик, — писал советский инженер, ответственный за строительство трубчатки. — Мне пришлось быть у них четыре раза в проектом бюро, якобы для проверки и утверждения чертежей, а фактически приходилось давать указания по самым основным вопросам из области нефтяной практики» (ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 41. Л. 301).

оборудования (буровых станков) взялся за строительство 3 крекинговых установок: 2 — для «Азнефти» и 1 — для «Грознефти». Крекинги «Виккерс» изначально приобретались как опытные и по льготным расценкам, поскольку для англичан это был один из первых опытов крекингового строительства. Монтаж и пуск этих крекингов сильно затянулись. Например, договор с «Азнефтью» был заключен 9 апреля 1925 г., а установка передана заказчику 15 июня 1929 г., хотя по договору строительство и пуск в эксплуатацию должны были занять 12–14 месяцев. Все это время в СССР работали английские инженеры, но вывести установки на нормальный эксплуатационный режим им не удалось, его окончательно установили советские инженеры⁷¹, а фирма выплатила Советскому Союзу неустойку.

В июле 1929 г. «Грознефть» заключила договор о технической помощи с французской фирмой «Общество электрических разведок La Pros», вскоре изменившей свое название на «Шлюмберже». Предметом договора являлось ведение геофизических разведок по методу, изобретенному К. и М. Шлюмберже, и обучение советского персонала.

Кардинальный поворот в организации технической помощи советской нефтяной промышленности произошел в 1928–1929 гг. Во-первых, изменяется географический вектор — в сторону США. Именно в этот период, наконец-то, советское руководство одобрило заказ новейшего оборудования, прежде всего крекингов, у лидера этой индустрии. Во-вторых, изменяется подход к научно-техническому сотрудничеству. 1 сентября 1928 г. «Нефтяной бюллетень» в своей хронике опубликовал заметку «О консультации американских научно-технических сил», через месяц — «О приглашении иностранных специалистов». В этих заметках сообщалось, что Нефтяной директорат Главгортопа, в соответствии с директивами Президиума ВСНХ, инициировал привлечение

71. Жоров И. Экономические итоги работы крекинг-завода системы Вилкерса // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1930. № 9. С. 36; см. также: Петросян Г.А. Заводское строительство Азнефти // Там же. 1928. № 8–9. С. 10–11.

«солидных научно-технических контор и проектировочных бюро Соед. Штатов», работающих в области переработки нефти и газа, и «широкое приглашение американских специалистов на службу в нефтяную промышленность СССР»⁷². С этого момента основная техническая помощь советской нефтяной промышленности оказывалась американскими фирмами, преимущественно в области нефтепереработки. Ее пик пришелся на 1929–1932 гг. Именно в тот период были построены: 3 крекинг-установки «Дженкинс» («Гревер Корп.») и 15 – «Винклер-Кох»⁷³, трубчатые печи «Фостер-Уиллер» и «Баджер», масляный завод «Макс Миллер», сажевые заводы «Marietta manufacturing Co.» и некоторые другие объекты. Именно эти проекты составили основу договоров технической помощи в нефтяной промышленности.

Образцом для выстраивания отношений с американским нефтяным машиностроением являлись договора генеральной технической помощи с компанией Генри Форда. Они должны были предусматривать не только строительство обусловленных договором установок, но и научно-техническое сопровождение производства их советских аналогов. Так, предполагаемый договор о техпомощи с фирмой «E.V. Badger and sons Co.» из Бостона должен был базироваться на следующих принципах – «фирма обязуется оказывать Советской нефтяной промышленности техническое содействие в деле проектирования трубчаток типа фирмы Баджера и постановке производства таковых на Советских машиностроительных заводах»⁷⁴. Одним из требований советской стороны к поставщику крекинг-установок явля-

72. О приглашении иностранных специалистов // Нефтяной бюллетень. 1928. № 19. С. 15.

73. В историографии нефтяного строительства распространено ошибочное утверждение Э. Саттона о строительстве в Туапсе крекингов системы «Кросс» (например: *Косторниченко В.Н.* Иностранный капитал в советской нефтяной промышленности (1918–1932 гг.). Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2000. С. 217; *Шотов Б.М.* Американский бизнес и Советский Союз... С. 166). Необходимо отметить, что в СССР ни одной подобной установки построено не было, хотя с 1925 г. велись длительные переговоры с владельцами этого патента фирмой «Келлог и Ко.».

74. РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 423. Л. 445.

лось следующее: «Компания Винклер-Кох изъявляет свое согласие на предоставление Амторгу или обслуживаемым им Нефтетрестам, в течение двухлетнего срока дня подписания настоящего договора, всей необходимой техпомощи в форме консультации по всем вопросам, возникающим в связи с изготовлением техническими организациями СССР чертежей и проектов трубчаток для повторной гонки и заводов для очистки дестиллятов, являющихся вспомогательными установками к крекинг-установкам Винклер-Кох, приобретенным Амторгом согласно настоящего договора, а также согласно всех предыдущих договоров. Кроме того компания Винклер-Кох берет на себя консультацию по всем вопросам, касающимся проектирования крекинг-установки на 5.000 баррелей, имеющей быть спроектированной, изготовленной в пределах СССР»⁷⁵.

Именно эта категория фирменных договоров подпадала под определение «техническая помощь». Но и она не была однородной. Степень помощи могла быть разной, отличаться как количественной стороной — числом построенных инсталляций, так и качественной — условиями передачи чертежей строящихся установок и последующих новинок, разработанных фирмой, формой обучения персонала (только в СССР, либо фирма могла обязаться обеспечить в США доступ советских инженеров на свои работающие установки и на предприятия смежников) и т.п. Представители этой категории фирм подолгу работали в СССР. Они должны были не просто передавать собственные знания, но и, что наиболее важно, адаптировать их к советским условиям: специфике месторождений, нефтяного сырья, сложившейся производственной практике и инфраструктуре.

«Иноспецы» — трудовые мигранты Запада

Последняя категория иностранных агентов относится к «иноспецам», с которыми советские нефтяные тресты

75. РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 423. Л. 444.

заклучали индивидуальные трудовые договоры. Как писал бакинский обозреватель «Нефтяного бюллетеня», «использование иностранной технической помощи живой силой мыслилось в двух формах: в форме приглашения иностранных специалистов на постоянную службу в нефтяную промышленность СССР и в форме более или менее краткосрочных посещений Союза высокоавторитетными специалистами с целью консультирования по отдельным вопросам нефтяного дела»⁷⁶.

В начале – середине 1920-х годов советскими нефтяными трестами были предприняты первые попытки привлечения иностранцев к себе на службу, но настоящая кампания началась осенью 1928 г., когда, с одной стороны, потребность в инженерах значительно выросла, а с другой – власть готовила «антивредительскую кампанию» против «буржуазных спецов». Неслучайно, 2 августа 1928 г. Политбюро ЦК ВКП(б) рассмотрело два взаимосвязанных вопроса: о специалистах, где заслушивался доклад В.М. Молотова о разоблачениях ОГПУ и о привлечении иностранных специалистов. По второму было признано недостаточным привлечение иностранцев в СССР и предписывалось «ВСНХ и НКПС усилить свою работу в этом направлении, исходя из необходимости привлечения не только крупных специалистов с крупным именем, но и специалистов среднего типа, имеющих достаточный опыт и знание европейской техники». Ориентировочно предполагалось пригласить от 1000 до 3000 иностранцев⁷⁷. Исходя из этого, в Главгорттопе ВСНХ был разработан план, в соответствии с которым в СССР должны были приехать 100 инженеров-нефтяников – «геологов, буровых и заводских инженеров, инженеров по нефтепроводам, по отдельным предприятиям»⁷⁸. Одновременно были значительно сокра-

76. Бондаревский Б.М. Как не надо использовать иностранную техническую помощь. Первые итоги // Нефтяной бюллетень. 1929. № 16. С. 2.

77. РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 698. Л. 1, 3–4 (эл. ресурс: www.sovdoc.ru – дата обращения 28 июля 2014 г.).

78. Приглашение иностранных специалистов // Нефтяной бюллетень. 1928. № 20. С. 14.

щены заграничные командировки советских специалистов, запланированные на 1928/29 о.г., — с 61 до 23 человек.⁷⁹

Первыми в 1929 г. по приглашению Московской горной академии на три летних месяца приехали университетские профессора: из Оклахома-сити — профессор нефтяной технологии (нефтепереработка) Фред Педжет и из Питтсбурга — профессор геологии нефти Росвел Джонсон. Вероятно, идея их привлечения принадлежала И.Н. Стрижову, который упоминал о них в своих американских письмах в контексте приглашения в СССР⁸⁰. Американские профессора сделали турне Москва — Баку — Грозный, прочли по несколько лекций, провели семинары («конференции»). Ф. Педжет еще заехал на волжские НПЗ «Эмбанефти». Обозреватель «Нефтяного бюллетеня» назвал их приезд «бессистемной антрепризой», поскольку студенческая аудитория, на которую рассчитывали московские организаторы, была на каникулах или на практике. Ее заменили инженерами-практиками, у которых интерес к лекциям быстро потух, поскольку англоговорящие и читающие были знакомы с тенденциями развития американской нефтепереработки по хорошо налаженному обмену или переводу специальной литературы, а неговорящие мало что понимали из-за «далеко не совершенного перевода». Не было большого эффекта и от консультаций, поскольку короткий срок пребывания позволял американским профессорам лишь бегло ознакомиться с местным производством⁸¹.

Против подобных приездов высказались крупные советские ученые, которые считали, что за подобными визитами стоит непонимание истинных проблем прикладной науки. По их мнению, гораздо правильнее было бы создавать нор-

79. Заграничные командировки по нефтяной промышленности в 1928/29 г. // Нефтяной бюллетень. 1928. № 21. С. 15.

80. Стрижов И.Н. Проблема изучения нефтей СССР и способов их переработки // Нефтяной бюллетень. 1928. № 1. С. 2–4.

81. Бондаревский Б.М. Как не надо использовать иностранную техническую помощь. Первые итоги // Нефтяной бюллетень. 1929. № 16. С. 2–4.

мальные условия для развития научных исследований внутри страны силами отечественных ученых и инженеров⁸².

В последующем программа посещений американскими профессорами СССР была скорректирована, но широкого развития не получила. Приехавшему осенью 1929 г. из университета Толсы Р.К. Бекстрему (нефтепромысловое дело) после курса лекций «Азнефть» предложила годичный контракт, который он и подписал. Приезжавшие в дальнейшем профессора – Г.С. Белл, Дж.А. Буррель – представляли скорее не высшую школу, а возглавляемые ими проектные бюро. Это, действительно, были светила американской научно-технической мысли, труды которых переводились и издавались в СССР с начала 1920-х годов. С ними заключались долгосрочные контракты (от года и больше) не на курсы лекции, а на техническую консультацию и проектирование.

Летом 1929 г. находящиеся в США руководители советских трестов – начальник «Азнефти» М.В. Баринов и заместитель начальника «Грознефти» Ф.П. Чамров – заключали трудовые договоры с практикующими инженерами. В дальнейшем вся научно-техническая, кадровая и консультационная деятельность в США была передана специально созданному при «Амторге» Техническому бюро Главгортопа ВСНХ.

Среди приглашенных в «Азнефть» оказались специалисты: по газлифтам – Пур и буровому инструменту – Лестер и Гаррис⁸³. В течение осени в Баку приехали инженер-буровик А. Тросс и 6 буровых мастеров. Не отставала и «Грознефть». В прессе сообщалось, что «для технического содействия трестом приглашен ряд американских специалистов, как по сборке новых установок, так и на постоянные работы. При этом в качестве постоянных сотрудников при-

82. Саханов А.Н. По поводу проблемы изучения нефтей СССР // Нефтяной бюллетень. 1928. № 4. С. 2; Наметкин С.С. Еще о проблеме изучения нефтей СССР // Нефтяной бюллетень. 1928. № 7. С. 3.

83. Советские нефтяники в Америке // Нефтяной бюллетень. 1929. № 17. С. 23.

глашены: Гольдберг — по проектированию заводских установок, Буррель — консультантом по газовому делу, Довьят [иногда — Довиат] — также по газовому делу, Кинселл — по переработке, Грейс и Безби — по инструктажу в области измерительных приборов»⁸⁴. В Москве укреплялся кадрами и организованный в начале 1929 г. проектный институт «Гипронефть», попытавшийся собрать наиболее опытных отечественных инженеров, но получивший отповедь начальника «Грознефти» С.М. Ганшина за излишнее внимание к старым кадрам и невнимание к иностранцам⁸⁵. В результате в качестве консультантов в институт были приглашены: по крекингам — инж. Читтенден⁸⁶, по трубчаткам — инж. Иоргенсен, по производству масел — инж. Петти⁸⁷. План на 1930 г. предусматривал наем Гипронефтью 8 иностранных проектировщиков⁸⁸, но он был увеличен до 20⁸⁹.

Активное привлечение «иноспецов» в нефтяную промышленность велось в течение 1930 и 1931 г. 5 апреля 1930 г. Политбюро ЦК ВКП(б) подтвердило этот курс и приняло «Постановление о привлечении иностранных специалистов, мастеров и квалифицированных рабочих в СССР». Среди первоочередных отраслей, нуждающихся в квалифицированных иностранцах, — горно-топливную промышленность. Оно предписывало по всем отраслям ВСНХ за два операционных года (1929–1931) нанять 14700 иностранных рабочих и инженеров. Была разработана система льгот для них. Для наблюдения за их использованием и организации их работы и быта в системе ВСНХ создавались

84. Американские специалисты в Грознефти // АНХ. 1930. № 6. С. 147.

85. Вопросы нефтяной пятилетки на V Пленуме ВСНХ // Нефтяной бюлетень. 1929. № 8. С. 19.

86. Читтенден являлся сотрудником фирмы «Гревер» и отвечал за монтаж трубчатой печи этой фирмы, после окончания работ по договору ему был предложен индивидуальный трудовой договор с Гипронефтью.

87. В.П. Проектирование нового нефтяного строительства (от нашего московского корреспондента) // АНХ. 1930. № 5. С. 164.

88. Иванов В.Г. Обеспечить нефтяную промышленность своевременным проектированием // НБ. 1929. № 24. С. 3.

89. План работ Гипронефти // НБ. 1930. № 5. С. 26.

специальные бюро⁹⁰. В правлении созданного в 1930 г. всесоюзного объединения «Союзнефть» было организовано Бюро иностранной технической помощи, которое должно было курировать работу «иноспецов» и «иномонтеров»⁹¹.

Нефтяной промышленности выйти на запланированный первоначально уровень – 100 иностранных специалистов – вероятно, не удалось. Например, на 1 декабря 1931 г. в «Азнефти» числились 4 «иноспеца» (все американцы) и 24 «иномонтера» (5 американцев, 9 немцев, 3 англичанина, 6 французов, 1 швейцарец)⁹², в то время как планировалось, что в этом крупнейшем нефтяном тресте будут работать 52 иностранных инженера.

Однако очень быстро дали себя знать типичные огрехи кампанейщины и штурмовщины. Проверившая деятельность «Амторга» комиссия ЦКК ВКП(б) в своем отчете отмечала: «В Америке производится наем значительного количества специалистов и рабочих для СССР. Это выполняется неорганизованно, нет единого руководства и политики. <..> Не изучена стоимость труда, нет достаточного изучения квалификации и пригодности приглашаемых лиц. При такой работе неизбежны переплаты и набор не всегда соответствующих людей»⁹³. Иногда трестам предлагались «иноспецы», в которых те не были заинтересованы и не могли обеспечить им нормальную загрузку, что порождало конфликты и нерациональную трату средств. В «Грознефть», например, были приглашены американские рабочие для помощи в починке обуви (?!), по приезду их оказалось, что ни жилых, ни производственных помещений для них не приготовлено⁹⁴.

90. РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 781. Л. 15, 16 (эл. ресурс: www.sovdoc.ru – дата обращения 19 июня 2014 г.).

91. РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 8. Л. 65, 98 об.

92. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 208 – 208 об.

93. Записка ЦКК ВКП(б) в коллегию НК РКИ СССР «Выводы по Амторгу» // Москва – Вашингтон: политика и дипломатия Кремля, 1921 – 1941: сб. док.: в 3 т. Т. 2. М.: Наука, 2009. С. 274.

94. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 127.

30 декабря 1930 г. начальник «Союзнефти» Г.И. Ломов в своем приказе отмечал, что «важнейшему делу оценки привлечения иностранной техпомощи к нашему строительству не уделяется достаточного внимания ни со стороны трестов, ни со стороны центрального аппарата Союзнефти»⁹⁵. Тем не менее, отчетность трестов позволяет дать некоторую оценку работе «иноспецов».

Большинство из приехавших сумели найти общий язык с советскими коллегами, вошли в курс проблем и приносили ощутимую пользу.

Так, в феврале 1932 г. помощник управляющего «Грознефтью» сообщал в Москву: «М-р Довиат работает в Грознефти уже 2 года. За это время он хорошо изучил газовое хозяйство Грознефти и условия работы». В условиях нехватки компрессоров высокого давления американец встроил в систему отбензинивания газов старые компрессоры, переброшенные из Туркмении. Большую помощь оказал он в применении предложений уже уехавшего Дж. Бурреля. Но, вероятно, самое главное — он участвовал во внедрении в Грозном газлифтного способа добычи (подъем нефти из скважин за счет закачки в нее сжатого природного газа — «эффект шампанского»), что ранее считалось неосуществимым на грозненских месторождениях. «По проекту Довиата построены и работают компрессорные станции для газлифтов в Новом районе и система снабжения газом скважин». Для «Майнефти» он без всякой оплаты спроектировал компрессорную станцию. Резюме — «Грознефть считает весьма желательным сохранить Довиата на работе в Грознефти»⁹⁶.

Из «Азнефти» сообщали о деятельности бурильщика А. Тросса: «По ходу своей работы Тросс обследовал вопросы тампонажа скважин, спуск обсадных труб, инструктаж ловильных работ. Все эти обследования были проделаны и [по ним] представлены соответствующие доклады, проводимые в жизнь. Кроме того, по своей инициативе Тросс

95. РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 9. Л. 11.

96. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 150–150 об.

ввел применение газовых якорей, спуск обсадных колонн по одной трубе, цементировку под давлением и целый ряд других новейших американских методов бурения. Все предложения Тросса проводились и проводятся в жизнь». Сам инженер характеризовался, как «исключительно добросовестный работник»⁹⁷.

Заместитель директора московского ГИНИ Г.Л. Замель, обосновывая продление контракта с Ч. Голландом, писал: «Постановлением Президиума ВСНХ предложено ГИНИ приступить к постройке опытного завода по крекингу с хлористым алюминием. Консультант Союзнефти м-р Голланд единственный в СССР специалист, работавший в Америке в фирме Gulf Refining Co на установках по хлористому алюминию, и нам крайне необходима его помощь в конструировании аппаратуры для каталитического крекинга в СССР»⁹⁸.

«Мистер Греммер ввел много улучшений в дело наварки [долот], а вследствие этого он много сделал для увеличения пребывания долота на забое и повышения проходки метра на одно долбление. 30% улучшения в этом деле принадлежит ему», — сообщали из Баку о другом американце. Он «ввел правильную постановку работы по наварке металлических алмазов типа Борум, Победит и было изготовлено приспособление для наварки долотьев в количестве 8 штук, что намного улучшает наварку и удобства наварки»; «обучил наварку металлических алмазов 20 сварщиков»; «ввел правильную наварку восстановления старых долотьев, чем мы сэкономили много сверхтвердого сплава и долотьев». Вывод был следующим — «дальнейшее пребывание мистера Греммера в Азнефти считаю нецелесообразным (потому что от него взято все, что можно взять при наших условиях)»⁹⁹.

В общем, большинство «иноспецов» соответствовало своей квалификации, с некоторыми контракты продлева-

97. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 159.

98. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 392. Л. 909.

99. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 231.

лись. Однако бывали случаи досрочного расторжения трудовых договоров, которые были связаны с конфликтными ситуациями бытового или организационного характера.

Свертывание инотехпомощи происходит, с одной стороны, по мере выполнения фирмами своих обязательств, с другой — по мере развития валютного кризиса, поразившего СССР в 1931–1932 гг., который вызвал указание И.В. Сталина прекратить заключение договоров с американскими фирмами. И если фирмы были как-то гарантированы от неожиданностей, то «иноспецы» являлись заложниками трудового права в его советской интерпретации.

16 февраля 1932 г. совещание по пересмотру трудовых договоров «Союзнефти» под председательством помощника начальника ИНО ВСНХ решало судьбу 8 иностранцев. У всех контракты заканчивались в 1932 г., и решения совещания были лаконичны. С. Довиата, у которого контракт завершался 1 апреля 1932 г., решили оставить без валютной части его зарплаты. У Г. Шиккеля контракт длился до 1 октября, а валюты его лишали с 1 августа. С А. Троссом после трех лет сотрудничества решили в одностороннем порядке разорвать договор досрочно (он завершался 1 сентября) и оставить без валюты. Некоторым из иностранцев валютные выплаты оставляли, сократив их до 50%¹⁰⁰.

Отдельные «иноспецы» оставались в Советском Союзе до конца 1933 г., например Ч. Голланд. Известен случай, когда высококвалифицированный инженер-химик, индус, получивший американское высшее образование и имевший британское подданство, К.С. Рамайя остался в СССР навсегда.

К 1 января 1936 г. в Азнефтекомбинате (создан в 1935 г. на базе объединения «Азнефть») трудились 2035 иноспециалистов и инорабочих, среди них 2030 были ирано-подданные, и по 1 — немцу, венгру, швейцарцу, итальянцу

100. РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 398. Л. 122–123.

и латышу¹⁰¹. Какими причинами диктовался наем персов, венгров и латышей, пока неизвестно.

В статье было описано несколько способов участия иностранцев в модернизации советской нефтяной промышленности, и каждая из описанных выше категорий выполняла определенные функции, без которых модернизация советской нефтяной промышленности была бы невозможна.

Так, в начале 1920-х годов «агенты-посредники» — эмигранты и «русские» иностранцы — помогали Советской России налаживать экономические отношения с производителями оборудования, банками, консультантами, обеспечивали получение виз советским внешнеторговым представителям. В основе их сотрудничества лежали личные отношения между ними и советскими служащими, знание российской специфики, известность и репутация в деловых кругах, высокая оплата их труда советской стороной. Они либо становились сотрудниками советских внешнеторговых учреждений, либо выполняли функции комиссионных посредников, либо являлись представителями поставщиков оборудования. Известны попытки участия этой категории в смешанных торговых обществах, которые активно вели свою деятельность в 1920-х годах. С установлением нормальных дипломатических отношений СССР со странами Запада, налаживанием новых связей с зарубежными поставщиками услуг и оборудования, а также ужесточением внутривнутриполитического курса в СССР значение этой категории агентов значительно снижается либо вовсе сходит на нет.

«Агентами-заочниками», имевшими влияние на развитие техники и технологий в нефтяной промышленности, являлись иностранные ученые и инженеры, печатные труды которых издавались в СССР. Научно-технические отраслевые журналы СССР организовали обмен изданиями с иностранными коллегами и обеспечили реферирование наиболее интересных и важных статей. Научно-издательское

бюро СНП наладило издание «Серии редакции журнала «Нефтяное хозяйство»», в которой с 1920 г. выходили отдельными изданиями книги иностранных (прежде всего американских) авторов. Особенностью данного вида сотрудничества являлась его пассивная форма. Знания и опыт агентов не имели отношения к советской нефтяной промышленности, а потому требовали от советских инженеров самостоятельной работы по их использованию. В силу специфики нефтяного дела оно всегда оставалось предварительным и требовало в каждом случае самостоятельной интерпретации иностранного опыта и его адаптации в зависимости от характеристик нефтяного сырья, геологических, природно-климатических, географических условий. Но, тем не менее, их идеи применялись в практике нефтяного производства в СССР и способствовали становлению отечественных научных и прикладных исследований.

Наиболее востребованной являлась помощь «агентов-иноспецов», которые работали непосредственно в СССР. Они приезжали как представители фирм и по индивидуальным трудовым договорам. Их задачи отличались в зависимости от контрактов. Они могли привозить стандартное оборудование и ограничиваться его установкой и обучением советского персонала. Другая категория сочетала выполнение производственных и обучающих функций. Высшей формой техпомощи «агентов-иностранцев» являлось проектирование, монтаж, ввод в эксплуатацию сложных технологических инсталляций и последующая консультация.

О.М. Вербицкая¹

ЛИЧНЫЕ ПОДСОБНЫЕ ХОЗЯЙСТВА В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН (1990-е годы)

В статье исследованы вопросы трансформации сельского подворья в ходе аграрных рыночных реформ в самостоятельный экономический уклад деревни. Раскрыта его роль в валовом производстве сельского хозяйства и формировании семейных бюджетов селян.

Ключевые слова: личное подсобное хозяйство; аграрные преобразования; безработица; обеспеченность землей; потребительский характер ЛПХ; эффективность производства; выживание сельской семьи; доходы.

Вплоть до начала 1930-х годов в законодательных документах и советской экономической статистике периода фигурировал термин «крестьянский двор», отражавший неразрывную связь сельской семьи с ее хозяйством. Коллективизация уничтожила прежние хозяйственные уклады в деревне, оставив взамен по сути социалистическое общественное производство (совхозы и колхозы), функционировавшее в рамках государственной и колхозно-кооперативной собственности соответственно, и неформальный сектор личных подсобных хозяйств (ЛПХ) сельских жителей, олицетворявший мелкую частную собственность.

1. Вербицкая Ольга Михайловна – д.и.н., ведущий научный сотрудник Института российской истории РАН.

В 1927 г. А.В. Чаянов писал, что крестьянское хозяйство предпринимательского типа мыслимо только в условиях капиталистического строя, но крестьянское хозяйство как организационная форма вполне возможно и в других народнохозяйственных системах, при условии, что в нем отсутствуют категории наемного труда и заработной платы². Это служит прекрасным объяснением, почему советская власть, коллективизировавшая все сельскохозяйственное производство в стране, все же крестьянам, отдававшим свое рабочее время труду в колхозе или совхозе, оставила небольшие приусадебные участки земли для занятия подсобным хозяйством силами семьи. Данное хозяйство позволяло сельской семье до известной степени обеспечивать себя продовольствием. Одновременно подсобные хозяйства, замкнутые на производстве лишь в рамках удовлетворения продовольственных потребностей семьи, безусловно, представляли собой частный уклад, во многом противоположный общественному колхозно-совхозному производству.

Наличие личного подсобного хозяйства всегда, даже в советский период, делало сельскую семью своего рода предпринимательской структурой. Продукция в нем производилась буквально по месту жительства — на семейном подворье, продовольственные излишки частично продавались на рынке или сдавались в потребкооперацию и пр. ЛПХ играли огромную роль, поскольку благодаря им закреплялся и поддерживался крестьянский образ жизни. Занимаясь своим хозяйством, работники колхозов и совхозов заботились об урожае и домашнем скоте, продолжали чувствовать себя хозяевами земли, хоть и на крошечном ее участке. Личное подсобное хозяйство требовало неустанныго труда, заставляло членов семьи ежедневно вставать в 3–4 часа утра, доить коров, кормить, поить скотину и работать до наступления темноты.

2. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства // Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М., 1989. С. 203.

Неслучайно в сельском обиходе для определения данного хозяйства, игравшего столь существенную роль в жизни не только отдельных семей, но и всего сельского сообщества, исторически сложилось очень много названий. Помимо терминов «крестьянский» или «колхозный двор», «подсобное» или «приусадебное» хозяйство, часто и поныне употребляются понятия «семейное хозяйство», «семейное подворье», или просто «подворье», «усадебка», «огород», «участок» и др. В 1990-е годы официальная статистика РФ включила личные подсобные хозяйства жителей села в группу «хозяйств населения», куда вошли еще садово-огородные хозяйства, дачи и пр., принадлежавшие горожанам. Для конкретизации социально-демографического и экономического статуса семей используются термины «городские домохозяйства» и «сельские домохозяйства». В процессе проведения аграрной реформы 1990-х годов подсобные хозяйства и создававшиеся фермерские хозяйства были объединены в единую группу «частных крестьянских хозяйств», хотя разница между ними была довольно существенна. ЛПХ по своей природе являлись хозяйствами потребительского типа, частично мелкотоварные, в то время как фермерские изначально создавались как товарные хозяйства предпринимательского типа, полностью ориентированные на рынок.

В значительной степени наличие личного подсобного хозяйства вытекало из специфики жизненного уклада крестьян. Для занятия им сельская семья располагала всеми необходимыми условиями — землей, трудом взрослых членов семьи, дешевыми орудиями труда и пр. Подсобные хозяйства жителей села — простая и натуральная сельскохозяйственная система, в производственную деятельность которой вовлекаются и ресурсы, не используемые в общественном производстве. Стремясь не только обеспечить себя необходимыми продуктами, но и получить дополнительный доход от частичной продажи на рынке, сельская семья была заинтересована повышать естественное плодородие земли и продуктивность скота. Это требовало не только усердной

работы, но определенных специальных знаний, хозяйственной смекалки, умения и опыта более рационального ведения хозяйства.

К концу советского периода престиж крестьянского труда в обществе катастрофически упал. Многие работники сельского хозяйства потеряли интерес к труду не только в общественном колхозно-совхозном производстве, но и в собственном подсобном хозяйстве. Поскольку значительную часть произведенного на селе общественного продукта Советское государство всегда изымало в пользу развития городов и неаграрных отраслей экономики, деревня традиционно испытывала недостаток в средствах для собственного развития, своей социальной и производственной инфраструктуры, строительства современного жилья, дорог и объектов культурно-бытового назначения. Именно это предопределяло вечное отставание села от города по многим параметрам, в том числе по уровню доходов и качеству жизни его населения от горожан.

Личное подсобное хозяйство семьи — неотъемлемый атрибут социально-экономической и повседневной жизни села. Сердцевину его производства составляют скот и огород. Еще в советский период в аграрном секторе сложилось своеобразное разделение труда, при котором производством зерновых и технических культур занимались крупные коллективные предприятия, где был довольно высокий уровень механизации полевых работ. В то же время выращивание картофеля и овощей, а также производство мясомолочной продукции, требующее значительной доли ручного труда, всегда в большей мере служило прерогативой подсобных хозяйств сельского населения. Не стоит забывать об огромной поддержке подсобных хозяйств сельских семей со стороны общественного колхозно-совхозного производства. К началу 1990-х годов сельские подворья уже давно и успешно были интегрированы в колхозно-совхозную экономику, получая от нее постоянную и разнообразную помощь, начиная от вспашки трактором приусадебной земли и

вплоть до покупки по льготным ценам семян, рассады и пр. Без такой помощи полноценное ведение подсобного хозяйства семей было бы невозможно. Это понимали и ценили сами жители села.

Постоянный и нелегкий труд в подсобном хозяйстве приносил семье дополнительные средства. Согласно имеющимся данным, особенно значащей роль ЛПХ была для семейных бюджетов колхозников и пенсионеров. Например, в 1990 г. натуральные поступления от ЛПХ обеспечили колхозной семье доход на сумму в 1808 руб. (26% ее совокупного дохода); семье работника совхоза – 1208 руб. (17%), но более всего (41%, или 997 руб.) – семьям пенсионеров-колхозников. На рынок в основном выносились сельскохозяйственные культуры, реже – молоко, которого производилось значительно больше, чем требовалось самой семье. Картофеля в личных хозяйствах колхозников в 1990 г. было произведено в 3 раза больше, чем ушло на личное потребление; овощей и бахчевых – на 20%; фруктов и ягод – на 44%; молока – на 10% больше. В то же время яиц, полученных от своих кур, семье хватило лишь для собственного потребления, а выращенное в подсобном хозяйстве мясо не покрывало всех ее потребностей (73%)³.

Благополучие сельской семьи всегда определялось ее способностью к максимальной мобилизации имевшихся ресурсов ради продовольственного самообеспечения, прежде всего за счет подсобного хозяйства. В этом плане большой интерес представляют выводы об общем состоянии сельских домохозяйств накануне рыночных реформ 1990-х годов, сделанные В.В. Пащиорковским – одним из организаторов социологического изучения села. Опираясь на полученный фактический материал, он охарактеризовал стартовый капитал, с которым большинство сельских домохозяйств подошло к рыночным реформам. По его мнению, к

3. О личном подсобном хозяйстве семей колхозников и работников совхозов (по материалам обследования семейных бюджетов ГКС РСФСР) // АПК: экономика, управление. 1992. № 2. С. 66–67.

этому времени они уже были достаточно интегрированы в систему общественных отношений и сельскохозяйственного производства. Основными источниками доходов сельских домохозяйств в начале реформ наряду с зарплатой служили и социальные трансферты в виде пенсий и различных государственных пособий, выплачиваемых детям, инвалидам и пожилым членам семьи. Безусловно, к числу важнейших источников жизнеобеспечения селян автор относит и личное подсобное хозяйство. Подавляющее большинство сельских семей, проживая в собственных жилых домах индивидуального типа, имело земельный надел и вело приусадебное хозяйство. Несмотря на все сложности предыдущих лет, личные подсобные хозяйства сельского населения вплоть до начала 1990-х годов демонстрировали прирост производства, а сами селяне — рост объемов сбережений⁴. Иными словами, согласно оценке автора, положение сельских жителей Российской Федерации и их домохозяйств на рубеже 1980/1990-х годов, несмотря на начинавшийся в стране социально-экономический кризис, в материальном смысле было достаточно крепким и обеспеченным.

Однако вскоре события стали меняться. Согласно общей концепции аграрной реформы в России основой преобразований в сельском хозяйстве должна была стать земельная реформа, поскольку именно земля в нем — основное средство производства. Земля в стране тогда еще оставалась исключительной собственностью государства, а колхозы, совхозы и другие организации и предприятия, не говоря о частных лицах, являлись лишь ее пользователями на определенных условиях. Правовые сделки с землей не допускались — ее распределение и перераспределение могло проводиться лишь административным методом. Начавшаяся в 1991 г. земельная реформа заключалась, прежде всего, в процессе разгосударствлении собственности на земли, проходила достаточно медленно, а общая обстановка

4. Пациорковский В.В. Сельская Россия: 1991–2001 гг. М., 2003. С. 199.

в сельском хозяйстве накалялась. Либерализация цен, введенная в России в начале 1992 г., ускорила переход к рыночной экономике, но одновременно еще больше осложнила положение в агропромышленном комплексе. Инфляция постоянно провоцировала рост цен на продовольственные товары, а реальные доходы населения стремительно падали. Промышленные предприятия, воспользовавшись бесконтрольностью в области ценообразования, постоянно завышали стоимость своей продукции — машин, оборудования, технических ресурсов и услуг для села. В результате усиливалась неэквивалентность обмена сельскохозяйственной продукции на товары промышленного производства: в течение только одного 1992 г. цены на промышленные товары и услуги для села выросли в 30-50 раз, в то время как на сельскохозяйственное сырье — всего в 5–7 раз. В результате ценового диспаритета резко сократился приток финансов в сельскую местность, что крайне негативно повлияло на общую экономическую ситуацию в агропромышленном комплексе. По причине финансовых проблем АПК потерял особенно много — только последствия неэквивалентного обмена с промышленностью за первые три года реформ (1992–1994) обошлись селу в 110 трлн руб.⁵

Начавшаяся аграрная реформа 1990-х годов одновременно знаменовала собой наступление нового этапа в развитии личных подсобных хозяйств. На первый план вышли процессы преобразования земельной собственности и перераспределения земельного фонда. В ходе реформы приусадебная земля, ранее считавшаяся частью колхозно-совхозного земельного фонда, сначала была передана сельской администрации, а уже потом работники и члены их семей получали ее на правах собственности. При этом селянам предоставлялось право выбора — создавать фермерские хозяйства или же развивать личные подсобные хозяйства. В первой половине 1990-х годов был принят ряд законо-

5. Крестьянская Россия, № 22 (за 12–18 июня 1995 г.); ГАРФ. Ф.10026. Оп. 5. Д. 626. Л. 51; <http://infopravo.by.ru/fed1992/ch03/akt14686>.

дательных актов, защищавших и расширявших права владельцев ЛПХ.

Новое руководство Российской Федерации, сформированное после августовского путча 1991 г., сразу же потребовало активизации аграрной реформы за счет ускорения разгосударствления земельной собственности и проведения на этой базе приватизации земли с последующим созданием многоукладности в сельском хозяйстве. Президент России Б.Н. Ельцин 27 декабря 1991 г. издал Указ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», где были названы главные задачи земельной реформы и всех аграрных преобразований в стране: уже до 1 марта 1992 г. колхозам и совхозам провести реорганизацию; в соответствии с Законом «О предприятиях и предпринимательской деятельности» изменить свой прежний статус на одну из предложенных в законе рыночных форм; пройти перерегистрацию в соответствующих органах. Большая ответственность возлагалась и на местные органы исполнительной власти — они должны были осуществлять контроль за реализацией прав колхозников и работников государственных предприятий на беспрепятственный выход с целью создания фермерских хозяйств и расширения личных подсобных хозяйств. Иными словами, Указ Президента Б. Ельцина был направлен на форсированный роспуск /реформирование/ колхозов и совхозов, создание на их базе фермерских хозяйств, а также снятие ограничений с развития подсобных хозяйств населения. Коллективам колхозов и совхозов, до этого пользовавшимся землей на правах бессрочного пользования, в краткий срок было необходимо осуществить значительный объем работ (определить земельные доли работникам, покидающим предприятие, предварительно наметив земельные массивы и осуществив инвентаризацию земель). Одновременно Указ намечал выдачу работникам, выходящим из состава сельхозпредприятия, земельных долей и имущественных паев (из общественных средств производства). Но в отли-

чие от земли, дававшейся в собственность, это на имущественные паи не распространялось, за исключением случаев выхода из состава членов данного СХП и исключительно в целях создания фермерских хозяйств⁶.

Здесь уместно отметить, что в реальной действительности большинство крестьян увидело свои земельные паи лишь в форме полученного свидетельства о праве долевой собственности на землю. Паи для многих оставались бумажными и виртуальными, поскольку выделение крестьянам реальной земли изначально и не предполагалось⁷. Исходили из того, что они, скорее всего, все равно будут сданы в качестве вступительного взноса в коллективное предприятие рыночного типа, создаваемое на основе расформированного колхоза или совхоза, поэтому с нарезкой участков особо не торопились, тем более, что это было совсем не простым делом. Но в случае, если работник из хозяйства уходил, чтобы открыть свое дело, в том числе и фермерское хозяйство, ему по закону полагалась выдача причитавшегося участка в натуральном виде. Земля выделялась далеко не в лучших местах — нередко в отдаленных полях, что затрудняло ее обработку. В принципе кроме бесплатных земельных паев семья при желании могла приобрести еще и дополнительные участки, но уже за деньги или взяв в аренду. Благодаря земельным долям, полученным при реорганизации сельскохозяйственных предприятий (далее — СХП), средние размеры земли в подсобных хозяйствах укрупнились почти вдвое.

Закон РФ «О праве граждан РФ на получение в частную собственность и на продажу земельных участков для ведения личного подсобного и дачного хозяйства...» (от 23 декабря 1992 г.) разъяснял, что приусадебные земли, в том числе принадлежавшие сельским жителям, передавались

6. Аграрное законодательство РФ: Сборник нормативных правовых актов и документов. М., 1999. С. 203–205.

7. Лужков Ю.М. Сельский капитализм в России: столкновение с будущим. Аграрный вопрос правительству. М., 2005. С. 83.

им в пожизненно наследуемое владение с правом продажи другим гражданам России, но при обязательном условии — исключительно для ведения на них личного подсобного или дачного хозяйства. Использование собственником приобретенного участка земли не по целевому назначению закон запрещал⁸. Следующий Указ Президента РФ «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» (октябрь 1993 г.) расширял права граждан и юридических лиц — собственников земельных участков на совершение и других операций за счет купли-продажи земли, наследования, дарения, сдачи в залог, аренды, обмена участками, а также передачи всего земельного участка или его части в качестве взноса в уставной фонд акционерных обществ, кооператива, товарищества и т.п. Государство гарантировало неприкосновенность и защиту частной собственности на землю. Принятая в конце 1993 г. Конституция РФ закрепила право свободного владения, пользования и распоряжения землей, а также сняла ранее существовавшие ограничения на куплю-продажу земли⁹.

Шоковая терапия 1992 г. буквально дезориентировала население деревни: на его глазах происходил подлинный демонтаж колхозно-совхозной системы, одновременно быстро сокращались объемы аграрного производства, шли массовые увольнения работников, стремительно распространялась безработица и т.д. В результате бесполезных поисков работы из сельского рынка труда ушел огромный контингент трудоспособных работников, которым ничего не оставалось, как обратиться в сферу неформальной экономики — в личные подсобные хозяйства, где они и нашли себе полную занятость. В драматических условиях крушения прежнего уклада сельской жизни именно земля спасла многие семьи, которым в целях физического выживания пришлось полностью переключиться на обработку своих приусадебных участков, сыгравших огромную роль в самозанятости

8. Femidar.ru — Законы РФ.

9. Аграрное законодательство Российской Федерации. С. 9, 56, 222–223.

сельского населения. И это был далеко не худший вариант — производство и место приложения труда в них были рядом с домом, к тому же можно было работать сообща, всей семьей. В свое время академик РАСХН А.А. Никонов точно подметил и другие преимущества приусадебных хозяйств населения: их продукция практически не поддавалась инфляции — там преобладал ручной труд, затрачивался минимум энергии промышленного производства, особенно горючего. Кроме того, ЛПХ — все-таки недвижимая собственность, а это в условиях рыночного хозяйства служило немалым подспорьем и утешением¹⁰.

По разным причинам значительное большинство сельских жителей не стремилось к организации фермерских хозяйств. Как видно из материалов социологических исследований села, чаще всего нежелание заниматься фермерством было обусловлено их «боязнью риска самостоятельности», «не хотим надрываться», «опасаемся неизбежных трудностей», и вообще — «в коллективе надежнее» и т.п. В период радикальной ломки советских порядков к аграрным реформам особенно негативно были настроены, кроме пенсионеров, жители с минимальными доходами. Опросы, проведенные в середине 1990-х годов в 5 черноземных областях России, показали, что почти $\frac{2}{3}$ сельских респондентов там были против введения частной собственности на землю, а более $\frac{1}{2}$ считало, что проводимая аграрная политика приведет к окончательному разрушению отечественного сельского хозяйства. При столь нерыночной ориентации сельского населения рассчитывать на массовое создание фермерских хозяйств было трудно. Одновременно социологи подчеркивали, что такой настрой был характерен в основном для русских областей Нечерноземного Центра, тогда как в национальных республиках Северного Кавказа желавших заниматься крестьянским фермерским хозяйством было

10. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). М., 1995. С. 449.

намного больше¹¹. Кроме того, необходимо учитывать и возрастные особенности демографического состава сельского населения в конце XX в. В среднем по России удельный вес пенсионеров на селе приближался к 1/3, а в отдельных регионах и выше. Среди селян немало было многодетных и неполных семей, матерей-одиночек с маленькими детьми, которые физически были не в состоянии вести самостоятельное крестьянское хозяйство.

Поэтому крестьянину как «сеятелю и кормителю» России, который не пошел в фермеры, в годы крутых перемен пришлось остро ощутить свою ненужность государству, которое провело грабительскую, по его мнению, реформу, лишило его работы и важнейшего источника дохода, тем самым разорив семью. Само же государство в трудный для крестьян час не смогло или не сочло нужным оказывать им, оставшимся без средств, хоть какую-то помощь, при том, что именно оно своим неудачным реформированием по существу бросило их на произвол судьбы — на выживание. Тем не менее, значительная часть жителей села сумела это пережить и мобилизоваться, активизировав свою энергию и силы на хозяйство подворья, стремясь собственным трудом прокормить свои семьи.

Личные подсобные хозяйства на протяжении 60 лет советского строя являлись составной частью сельского хозяйства страны, но в кризисных условиях эпохи перемен и распада колхозно-совхозного производства их главная ипостась выразилась в том, что они стали для миллионов семей главным фактором физического выживания. В это время для целого ряда социальных групп села, особенно молодых семей с детьми, пенсионеров, безработных и др., занятие личным хозяйством превратилось не только в главный, но

11. Староверов В.И., Захаров А.Н. Либеральный передел аграрной сферы в России // Трагедия радикально-либеральной модернизации российского аграрного строя. М., 2004. С. 50, 51, 126, 185; Руденко Л.И. Социальное содержание современных реформ на селе: проблемы жизнестойкости российского крестьянства (очерки социологического исследования). Саратов, 1999. С. 15; Аллилуев В.Н. Аграрные преобразования: отношение к ним сельских жителей Российского Черноземья. М., 1999. С. 30.

и единственный вид трудовой деятельности. По образному выражению, часто встречающемуся в газетах и других изданиях того времени, «село отступило на подворья» — там с новой силой закипела жизнь, они быстро выдвинулись на передний план, в них росло число лиц трудоспособного возраста. К 2001 г. общая численность только этой категории работников по стране выросла в 3 раза по сравнению с 1990 г., достигнув 4,4 млн человек. Конечно, для такого существенного прироста огромное значение имел приход в сферу семейных хозяйств бывших работников колхозно-совхозного производства, лишившихся рабочих мест. Но если учесть общее среднемесячное число сельских жителей в возрасте от 15 до 72 лет, занимавшихся производством аграрной продукции только в своих домашних хозяйствах, то в 1999 г., например, оно достигло 7,3 млн человек, а в 2002 г. — 8,1 млн человек. С учетом всех членов семей, работавших в личном подворье, включая тех, кто имел и другое доходное занятие, эта цифра соответственно поднимется до 14,8 млн и 16,6 млн человек. Есть и другие, еще более высокие данные. Например, по данным Госкомстата РФ, полученным в результате выборочного обследования населения в ноябре 1999 г. и августе 2000 г., в России производством сельскохозяйственной продукции в своих домашних хозяйствах занимались 20,7 млн человек¹².

Из данных Федеральной службы земельного кадастра России следует, что в течение 1990–2000 гг. общее число российских семей, державших подсобные и дачные хозяйства, составляло огромную величину — от 15,5 до 16,3 млн. В то же время Всероссийская перепись населения 2002 г. уточнила эту цифру, посчитав отдельно сельские домохозяйства — их число составило около 13,5 млн. Очевидно, сюда же вошла и 261 тыс. (на 2001 г.) фермерских хозяйств, хоть это и сравнительно небольшая величина, мало менявшая общее количество только подсобных хозяйств. Следовательно, в

12. Бондаренко А.В. Российское село в эпоху перемен: занятость, доходы, инфраструктура. М., 2003. С. 165.

масштабе всей России среди всех хозяйств населения количественно доминировали подсобные хозяйства сельских жителей (практически на 80%)¹³.

Следует помнить, что кроме сельских домохозяйств в малых российских городах всегда было немало частных домов деревенского типа, при которых семьи горожан тоже ведут приусадебные хозяйства, и они тоже включаются в общее число держателей ЛПХ в стране. Исходя из того, что в указанные годы не менее 13 млн (или 80–85% этого числа) принадлежало семьям, проживавшим в сельской местности, доля городских ЛПХ по России невелика¹⁴.

Свидетельством по-настоящему заинтересованного отношения сельских жителей к своим семейным хозяйствам становился их усердный и продуктивный труд. В отличие от крупных сельскохозяйственных предприятий члены семей легче воспринимали новые экономические отношения на селе, быстрее адаптировались к требованиям рыночной конъюнктуры. Земельная реформа сделала наиболее массовым типажом крестьянина, получившего от колхоза (совхоза) земельный пай. Кроме работников сельского хозяйства его получили и пенсионеры, а также часть работников социальной сферы. Качественные изменения в ходе реформ 1990-х годов претерпела и структура самих подсобных хозяйств: на одно среднее сельское домохозяйство теперь приходилось еще и около 2 земельных паев, раньше сельские жители были лишь пользователями земли, а рыночные реформы сделали их собственниками. Всего в стране, по официальным данным, собственниками земли стало около 12–14 млн граждан, в основном жителей села¹⁵. Характерно, что земля, полученная от хозяйства в качестве пая, располагалась, как правило, уже не рядом с домом (усадебой), а далеко в поле. Из-за слабой материально-

13. Сводные итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Т.14. М., 2005. С. 230.

14. Сельское хозяйство в России. Стат. сборник. М., 2000. С. 86; Российский статистический ежегодник, 2001. М., 2001. С. 403; АПК: экономика, управление. 2003. № 3. С. 55.

15. Семенова И.В. Некоторые итоги рыночной адаптации сельских товаропроизводителей // Никоновские чтения—2002. С. 289.

технической обеспеченности ЛПХ или по другим причинам далеко не каждая сельская семья могла самостоятельно обрабатывать эту полученную от СХП землю. Поэтому закон «О земле» разрешил селянам на определенных условиях сдавать земли в аренду, чем многие и воспользовались, передав их фермерам или СХП как юридическому лицу.

Аграрная реформа 1990-х годов способствовала заметной трансформации личных подсобных хозяйств. Во-первых, важнейшее значение в этом плане имел сам факт перевода приусадебных участков и полученных земельных паев в собственность сельских семей. Во-вторых, поскольку земельные площади в ЛПХ заметно увеличились, появились новые возможности для их использования, в том числе в качестве аренды, была разрешена и купля – продажа земли практически по всей территории Российской Федерации. Наконец, третьим, весьма значимым фактором для развития ЛПХ, стало пополнение этого сектора за счет значительного контингента рабочей силы, высвободившейся из сельхозпредприятий. Тем самым ЛПХ выполнили весьма значимую в социальном плане роль, став для нескольких миллионов селян своеобразной «приемной нишей»¹⁶. Все перечисленные явления способствовали превращению бывших личных *подсобных* хозяйств сельских жителей в настоящие крестьянские подворья, т.е. полностью самостоятельные хозяйства.

Большое значение для развития сельских домохозяйств имело освобождение их от налогов. Государство рассматривало занятость в личном хозяйстве сельской семьи как неформальную, нацеленную лишь на самообеспечение, при очень небольшом уровне рыночных продаж, а следовательно, и доходов. По этой причине занятость в ЛПХ не регистрировалась соответствующими органами. Учитывая, что сельские жители в собственных семейных хозяйствах работали не на государство, а лишь на себя, не случайно было отказано в государственном пенсионном обеспечении по старости.

16. Бондаренко Л.В. Указ. соч. С. 165.

Но в совокупности с другими причинами это послужило важным аргументом в пользу перевода государством экономики сельских подворий в безналоговую зону. В Указе Президента РФ «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» (1993 г.) речь шла, в частности, и о земельных участках, находящихся в собственности отдельных граждан. Пункт 11 данного Указа гласил: «Отменить с 1994 г. обязательные поставки и иные формы принудительного изъятия сельскохозяйственной продукции в государственные ресурсы»¹⁷. Для владельцев личных подворий был установлен лишь небольшой земельный налог, который не мог понизить общую рентабельность их хозяйств.

Фактическая отмена налогов в 1990-е годов сделала приусадебную форму ведения сельского хозяйства значительно более выгодной по сравнению с фермерскими хозяйствами. Крестьянские (фермерские) хозяйства создавались с самого начала как предпринимательские, рассчитанные на рынок, следовательно, получающие немалые доходы. Поэтому по истечении определенного срока КФХ обязывались выплачивать довольно серьезные налоги.

В это время ситуация в еще сохранявшихся сельхозпредприятиях была очень тяжелой — со временем значительно снизилась их техническая оснащенность, сокращалось производство, люди не получали зарплат и т.п. Работники практически не выходили на работу, но продолжали числиться в штате предприятий. Безусловно, это была типичная скрытая безработица. Однако окончательно оборвать нить, связывавшую их с СХП, крестьяне не торопились. В результате ухода из СХП вчерашние колхозники окончательно теряли доступ к его сырью и другим материальным ресурсам хозяйства.

Общие данные о количестве занятых в личном подворье сельских жителей свидетельствуют, что Россия в 1990-е годы превратилась в страну мелких земельных собственников, занимавшихся производством сельскохозяйственной продук-

17. Российские вести. 1993. № 210. 29 октября; Аграрное законодательство Российской Федерации. С. 225.

ции. Действительно, это был огромный контингент рабочей силы, по своей численности абсолютно превосходивший всех занятых в других секторах аграрного производства, и даже в самостоятельных отраслях экономики России. Для сравнения проанализируем ситуацию с общим числом работников в фермерских хозяйствах. На начало 2001 г. общее число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств в РФ составляло всего 261,7 тыс. По примерным подсчетам, выходит, что доля фермерских хозяйств среди остальных частных домохозяйств в сельской местности РФ (а их было 13474,8 тыс.) составляла всего 2%. Столь же мал был и удельный вес членов фермерских хозяйств в общем составе жителей села. Согласно данным выборочного обследования Госкомстата РФ (2001 г.), общее число фермеров вместе с членами семей равнялось 442,9 тыс. человек, а если к этому прибавить еще примерно 50% наемных работников фермерских хозяйств, получается, что в фермерском секторе РФ в начале XXI в. было занято не более 700 тыс. человек¹⁸. По другим, очевидно, округленным данным, в это время аграрное производство в фермерском секторе Российской Федерации велось усилиями примерно 1 млн человек, вместе с наемной рабочей силой¹⁹.

Следовательно, по сравнению с весьма масштабным числом селян, работавших в секторе подсобных хозяйств — а оно в разные годы колебалось от 7 до 20 млн человек — цифра в 700 тыс. человек, или даже в 1 млн, выглядит крайне незначительной. Ведь сектор фермерских хозяйств, как и сектор ЛПХ, соответственно представлял самостоятельный экономический уклад в сельском хозяйстве. В то же время количественная разница, имевшаяся между ними по числу работавших, достигала 10–20 раз в пользу ЛПХ. Данное

18. Подсчитано по данным: Агропромышленный комплекс России. Стат. Сб. М., 2001. С. 13; Сельское хозяйство в России. 2000. С. 91; Сводные итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Т. 14. М., 2005. С. 230.

19. Козлов М.П. Пути дальнейшего развития фермерства в России // Вопросы статистики. 2001. № 5. С. 32.

обстоятельство необходимо учитывать, когда сравнивается общая эффективность производства в секторе хозяйств населения (а их в России в 1990-е годы имелось около 15–16 млн) и фермерских хозяйств (всего 261,7 тыс.). Несмотря на определенное преимущество фермерских хозяйств по уровню технической оснащенности и занимаемым земельным площадям, разница в численности работников была слишком огромна, чтобы подобное сравнение производственных достижений вообще было корректно.

В целях скорейшей адаптации к изменившимся условиям и издержкам аграрной реформы селянам пришлось резко интенсифицировать производство в своих подворьях. Связь с землей спасала, наличие своего дома и приусадебной земли, где можно было посадить картофель, зелень, овощи и т.п., придавало им жизненную устойчивость. К тому же общая площадь сельскохозяйственных угодий, находившихся в личном пользовании граждан, за годы реформ увеличилась с 3,9 млн га в 1990 г. до 11 млн га в 2000 г., т.е. в 2,8 раза. В 2000 г. сектор хозяйств населения занимал 3% в общей земельной площади, перешедшей в частную собственность²⁰. Вообще социально-экономический статус личного подворья за кризисные годы серьезно повысился, прежде всего, благодаря тому, что оно помогало выживать — давало пропитание и даже возможность заработать живые деньги при частичной реализации продуктов на рынке. Конечно, для этого приходилось много и тяжело работать, но труд в семейном хозяйстве давал ощутимые результаты, что тоже стабилизировало сельскую жизнь.

Поскольку бывшие ЛПХ все больше превращались в самостоятельный хозяйственный уклад аграрной экономики, называть их по-прежнему подсобными или второстепенными в новых условиях можно было разве что по привычке, но не по существу. В 1990-е годы значительно увеличилась не только земельная площадь под ЛПХ, но и доля произ-

20. Сельское хозяйство в России. 2000. С. 86; Аграрная политика России: Современные тенденции. М., 1999. С. 26.

водимой ими продукции в валовом сельскохозяйственном производстве страны. По данным Госкомстата РФ, уже к 1994 г. удельный вес хозяйств населения в валовой аграрной продукции поднялся с 28 (в 1991 г.) до 38%, а в производстве отдельных культур — еще выше. Например, в производстве картофеля — с 72 до 88%, овощей — с 46 до 67%, мяса (в убойном весе) — с 31 до 43%, молока — с 26 до 39%. За это же время повысилась и доля крупного рогатого скота в личном пользовании хозяйств населения: с 20 до 27%, в том числе коров — с 28 до 36%, свиней — с 22 до 31%, овец — с 31 до 43%²¹.

При проведении Всероссийской переписи населения 2002 г. впервые в качестве основного объекта изучения рассматривалась не семья, а *домохозяйство*. До этого, начиная со Всесоюзной переписи населения 1926 г., в СССР применялся посемейный метод учета населения, но в 1990-е годы Госкомитет России по статистике ввел в употребление более адекватные понятия — «домохозяйство» и «хозяйства населения», имея в виду крупные перемены в экономике, и в том числе в аграрном секторе. Кроме личных подсобных хозяйств (сельских подворий) в сектор домохозяйств были включены и коллективные сады и огороды, а также дачные участки, которыми владели преимущественно городские жители.

Средний размер земли в сельском домохозяйстве к началу XXI в. стабилизировался на уровне примерно 0,36–0,4 га, что вовсе не означало отсутствия куда более значительных земельных наделов у определенной части жителей села. Но в то же время при практическом отсутствии технической оснащенности средней семье с имевшимся у нее объемом ресурсов обработать даже свою небольшую площадь и вырастить на ней минимально необходимый объем продуктов было совсем непросто. Проводившийся с конца 1990-х годов Центром ВНИИЭСХ всероссийский мониторинг социально-трудовой сферы села в значительной мере конкре-

21. Агропромышленный комплекс Российской Федерации. М., 1994. С.31–43; Сельское хозяйство России. Стат. сб. М., 1995. С. 6.

тизировал представление об общей обеспеченности сельских семей земельными участками и их структуре. Одновременно был зафиксирован уже далеко зашедший процесс имущественного расслоения сельского социума по данному показателю. Так, во время опроса сельских жителей было установлено, что всего 2% работников сельхозпредприятий владело более чем половиной (53%) всех земельных площадей, находившихся в личном пользовании граждан. Такие размеры земельных участков при подсчете влияли на средние показатели, сильно завышая их. По данной группе респондентов на одно хозяйство реально приходилось уже не 20–40 соток, а сразу — по 18 га земли! Своя, довольно заметная дифференциация показателя земельной обеспеченности, существовала внутри каждой из квалификационно-должностных групп работников. Как правило, в домохозяйствах руководителей и специалистов сельского хозяйства высшего звена общая обеспеченность землей, различным скотом, особенно коровами, была максимальной, намного выше средней — не только по сравнению с простыми рабочими, но и руководителями и специалистами среднего звена. Это объяснялось наличием у них возможности обеспечивать свое подворье в достатке кормами, использовать коллективную технику и горючее, хоть и не всегда на законном основании²².

Но если обеспеченность землей сельских домохозяйств так сильно различалась и цифра в 20 и 40 соток была усредненной для огромной совокупности (в 15–16 млн) дворов, из этого следует, что наряду с теми, кто владел огромными земельными площадями, немало было и дворов с минимальными земельными наделами или вообще без них. К группе с небольшими наделами относились, прежде всего, слабые крестьянские хозяйства, владельцами которых являлись лица пенсионного возраста, одинокие матери с детьми и т.п.

Более того, в результате мониторинга социально-трудовой сферы села в 2002 г. было установлено, что 14%

22. Ефимова А.А. Итоги и перспективы реформы в Псковской области // Аграрная экономика и политика: История и современность. С. 112.

опрошенных работников сельскохозяйственных предприятий вообще не имели земли, а 24% не держали скота и птицы. Они объясняли это следующими причинами: больше всего (51,3%) – в нем не нуждались; 26% сослались на отсутствие средств для покупки скота, кормов, удобрений; назывались и другие причины (нет помещений для скота; здоровье не позволяет; не хочу себя обременять и пр.)²³.

На приусадебных огородах для личного потребления семьи обычно самые большие площади отводились под картофель и овощи. Их урожайность в целом была невысока, но за годы кризиса не снизилась, осталась на уровне 1990 г.: по картофелю – около 10,5 ц/га, овощам – 135 ц/га, зерновым – 10 ц/га. Благодаря экстенсивному фактору, т.е. увеличению общей обрабатываемой земельной площади, семья собирала заметно большие урожаи. Например, в 2000 г. овощей хозяйства населения собрали в 3 раза больше, чем в 1990 г., зерновых культур – на 70%, картофеля – на 41% больше²⁴.

Повышение значимости крестьянского подворья во многом обеспечивалось еще и благодаря росту в них поголовья продуктивного скота. Однако серьезной проблемой оставались корма – потребность в них сами ЛПХ могли покрыть всего на 9%, а остальные – приходилось скашивать с участков и выпасов, принадлежащих общественному хозяйству. Это тоже подтверждало процесс перераспределения земельных угодий из сельскохозяйственных предприятий в пользу ЛПХ. Некоторые жители села, а точнее, как показывают имеющиеся исследования, 21%, изъявляли желание, правда, только на словах, увеличить площади земель под своими ЛПХ, но юридически это провели только 5% из них²⁵.

23. Бондаренко А.В. Указ. соч. С. 171.

24. О состоянии сельского хозяйства РФ в 1998–2002 гг. (Экономический обзор) // АПК: экономика, управление. 2003. № 11. С. 16.

25. Богдановский В.А. Аграрная политика и ценностные ориентации крестьянства // Аграрная экономика и политика: История и современность. С. 148.

Развитие животноводства в сельских домохозяйствах в основном зависело от количества наличного продуктивного скота и кормов, с одной стороны, и рабочей силы в семье, с другой. Согласно статистике, в хозяйствах населения в 1990–1998-х годах поголовье крупного рогатого скота увеличилось в пределах 10%, коров на 12%, на 15% – поголовье свиней (с 1990 по 2000 г.), хотя при этом почти наполовину сократилось количество овец и коз. В эти же годы, по имеющимся данным, при некотором сокращении общего числа хозяйств, державших коров и свиней, значительно выросла доля хозяйств, имевших по 3–4 головы крупного рогатого скота и свиней. Такая тенденция отражала представления семейных хозяйств об эффективности и целесообразности разведения продуктивного скота при их весьма примитивной материально-технической оснащенности и организации производства, причем не только для собственного потребления, но и на продажу²⁶.

Следует подчеркнуть, что далеко не все сельские семьи использовали свое личное подсобное хозяйство в целях максимального извлечения дохода. По объективным условиям это занятие требовало чрезвычайных трудовых затрат, и подобная интенсификация труда была не под силу пожилым людям и неполным семьям, во главе которых стояли одинокие женщины. Для данных категорий семей их приусадебное хозяйство служило, прежде всего, источником жизнеобеспечения и элементарного выживания. Вести они могли лишь натуральное хозяйство с потребительским уклоном – производить столько, чтоб хватило удовлетворить потребность семьи в продуктах, и не более. По этой причине на селе количественно преобладали крестьянские хозяйства лишь потребительского характера. Это подтверждали почти все проводившиеся исследования. В 1994 г. специалисты Аграрного института РАСХН предприняли в сельских районах Псковской, Орловской, Ростовской, Саратовской

26. См.: Сельское хозяйство в России. 2000. С. 86; Российский статистический ежегодник, 2001. С. 403; Пациорковский В.В. Указ. соч. С. 274.

и Новосибирской областей весьма солидное обследование, которое выявило, что рамками собственного продовольственного обеспечения ограничивали производство в своих ЛПХ не менее $\frac{3}{4}$ сельских хозяйств. Работу на рынок, т.е. товарное производство, могли позволить себе немногие. За 2–3 года, предшествовавшие опросу (1992–1994 гг.), всего 10% сельских хозяйств заметно увеличили объемы производства в ЛПХ. Остальные домохозяйства существовали на полунатуральной основе – вне товарной экономики и рынка, т.е. вообще за пределами формирующегося в российском селе капитализма²⁷.

Сельские жители, наблюдая политику государства в отношении села, особенно тот факт, что в трудное для них время оно вообще прекратило им помогать – финансами или ресурсами, осознавали невозможность в таких условиях выполнять свою миссию по продовольственному обеспечению населения. По этому поводу на селе ходила колючая шутка: «Сами-то мы себя прокормим, а городские – пусть сникерсы едят!»

Учитывая наличие серьезных финансовых проблем, дальнейшее расширение производства в сельских домохозяйствах было возможно лишь при еще большем наращивании трудовых затрат всеми взрослыми членами семьи. Рассчитывать на механизацию труда, хотя бы самых трудоемких операций, не приходилось, так как средств у семей не хватало. Это означало, что в годы кризиса и радикальных реформ сельская местность переживала активную фазу деиндустриализации аграрного труда. К началу нового тысячелетия в частных семейных хозяйствах проблема энерговооруженности труда обострилась до предела – там не хватало даже простейших средств производства, семьи пользовались теми же примитивными орудиями труда, что и десятки лет назад, т.е. лопатами, вилами и мотыгами. Из-за господства отсталого в техническом отношении инвента-

27. Петриков А.В. Социальные проблемы становления нового аграрного строя в России // Куда идет Россия?.. Социальная трансформация постсоветского пространства. М., 1996. С. 390.

ря общая трудоемкость производства в личных хозяйствах населения была значительно выше, чем в крупных хозяйствах. Даже при значительной материальной поддержке со стороны СХП трудовая нагрузка на сельские семьи, занятые в секторе личных хозяйств, становилась непомерно высокой. В XXI в. сельские подворья вошли при полном господстве тяжелого физического труда. Известный российский социолог В.И. Староверов называл ЛПХ «слабо окультуренным сектором аграрной экономики»²⁸.

Но в годы острого экономического кризиса и радикальных реформ перед большинством семейных хозяйств стояла не задача повышения технической оснащенности семейного хозяйства, а прежде всего простого выживания семьи. Лишь очень незначительное число сельских семей могло позволить себе какую-то сельскохозяйственную технику и достаточно сложные механизмы. Практически полное отсутствие в хозяйствах технических средств, способных облегчить тяжелый ручной труд, заставляло прилагать особенно много физических затрат. Многие семьи, включая подростков и престарелых, летом работали в хозяйстве даже поздними вечерами, в том числе вместо отдыха и сна. Только путем полного самоотречения и неустанным трудом они могли произвести нужный объем продукции, часть которой можно было продать и получить неплохие деньги, так необходимые, например, чтобы собрать детей в школу, и для других жизненно необходимых нужд семьи.

Залогом успешной адаптации сельских семей и их подсобных хозяйств к новым рыночным условиям оставалась сложившаяся еще в советский период тесная кооперация с крупными хозяйствами. В 1990-е годы кроме них сельским домохозяйствам в переработке и сбыте продукции иногда помогали и крупные фермерские хозяйства. В ходе реорганизации колхозно-совхозной системы существенно усилилось постепенное перетекание ресурсов коллективных хозяйств

28. Староверов В.И. Результаты либеральной модернизации российской деревни // Соц. Ис. 2004. №12. С. 66.

в собственность ЛПХ. Известно, что в процессе первичной приватизации колхозов и совхозов большое число принадлежавших им тракторов, машин и др. имущества было передано в собственность разных сельских семей в качестве имущественных долей. Число разорившихся и убыточных СХП постоянно росло, денежная оплата труда в деревне практически исчезла, вместо нее в эти годы практиковались выплаты натурой, чаще всего – в виде ресурсов и услуг. Руководители некоторых сельхозпредприятий, чтобы смягчить социальную напряженность и отчасти компенсировать длительное отсутствие денежных выплат, даже открывали свои пекарни, магазины, где работники могли не покупать, а получать продукты и товары под зарплату. По наблюдениям социальных работников, в то время работавших на селе, наличные деньги им выдавались лишь в чрезвычайных семейных обстоятельствах, и то лишь по распоряжению первого лица в СХП. На некоторых предприятиях получение денежной оплаты труда стало особой привилегией, распространенной лишь на руководителей верхнего и среднего звена²⁹.

В силу традиционной зависимости крестьянских домохозяйств от колхозно-совхозного производства, посредством их экономической подпитки за счет ресурсов последнего, огромную роль для развития крестьянского хозяйства продолжало играть наличие действующего крупного хозяйства. В годы перестройки многие экономисты и общественно-политические деятели очень любили в своих выступлениях противопоставлять высокоэффективный труд в семейных подворьях крестьян неэффективному труду на колхозно-совхозных полях и фермах. Подобные мотивы часто звучали в выступлениях журналистов В. Селюнина, А. Стреляного, недавнего певца колхозно-совхозного строя Е. Черниченко, будущего президента АККОР (Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России) В.Ф. Башмачникова и др., которые сильно переоценивали

29. Холостова Е.И., Черняк Е.М., Чупина Г.Н. Сельская семья и социальная работа. М., 2005. С. 22.

реальные возможности личного подсобного хозяйства, совершенно не учитывая сложившийся симбиоз ЛПХ и общественных хозяйств. И это делало их выводы односторонними и поверхностными. На самом же деле секрет невероятной эффективности сектора семейных хозяйств населения, как уже подчеркивалось, во многом заключался в выгодной для них интеграции в общественное производство и использовании его ресурсов. В то же время фермеры такой экономической подпитки не имели, возможно, поэтому развитие их хозяйств шло по-другому.

В 1990-е годы взаимоотношения хозяйств населения и СХП (колхозов и совхозов) приобрели стихийный характер, а точнее, форму нелегальной перекачки ресурсов из СХП прямо в крестьянские подворья. Процесс растаскивания колхозов особенно усилился с началом земельного передела, т.е. в процессе аграрных преобразований, разрушивших колхозно-совхозную систему. Общая натурализация труда породила масштабные массовые хищения, на предприятиях, где царило повальное воровство, резко упала трудовая дисциплина. Очевидцы свидетельствовали: «Из вчерашних колхозов-совхозов все растаскивалось, разворовывалось... словно предчувствуют, что доживают последние дни... Тащат по-черному»³⁰.

С другой стороны, крестьяне понимали, что государство, прекратив оказывать помощь сельскому хозяйству — не только колхозам и совхозам, но и фермерским хозяйствам, в самый трудный период аграрной реформы оставило деревню на произвол судьбы. Поэтому им не оставалось ничего другого, как использовать ситуацию развала в колхозе или совхозе в своих интересах, заимствовать их материальные ресурсы. Социологические опросы населения деревни подтверждали серьезную роль материальной поддержки со стороны коллективных хозяйств. Например, в середине 1990-х годов в Псковской области было обследовано 50

30. Казарезов В. Фермеры России. Очерки становления. Т. 2. М., 2000. С.90—91.

личных подворий, все хозяева которых говорили о большой помощи общественного хозяйства – при обработке приусадебной земли, продаже на льготных условиях семян, кормов, оказании транспортных услуг. Позже, чтобы сократить масштаб массовых заимствований, в ряде хозяйств практиковалось заключение соответствующих договоров о поставке продовольствия, в частности хлеба, который работники хозяйства брали под заработную плату. В начале 2000-х годов ситуация уже стала более цивилизованной – потребности сельских подворий в технике и кормах стали включаться в производственные планы СХП. Хотя, как отмечали экономисты, соответствующие данные о произведенной и распределяемой продукции в отчетности даже не фигурировали³¹.

Из накопленной за период 1990-х годов богатой социологической эмпирики можно сделать вывод о том, что определенные издержки с оказанием помощи подсобным хозяйствам населения получили распространение во многих регионах России. В.Г. Виноградский сообщал, что в станице Привольной на Кубани подобные явления были уже буквально пущены на самотек. Колхоз постоянно закрывал глаза на разнообразные воровские акции представителей подсобных хозяйств. Как ни странно, эти криминальные инициативы он был вынужден систематически прощать. На одном из производственных совещаний заведующая фермой колхоза по этому поводу говорила: «Как бы мы ни старались, 50–70 т сена обязательно уйдет в станицу! ... Заготовливаем 950 т, но из них 50 т надо сбрасывать на воровство... Если мы не будем закрывать глаза на эти 50 тонн, если будем применять репрессивные меры, то у нас все сено просто спалят!» Ей буквально вторил начальник колхозной охраны: «Вот вчера на планерке председатель велел наказывать людей за воровство. Но как я это сделаю? Ведь все же свои!.. Ну правильно: зерна в этом году дали

31. Ефимова А.А. Указ. соч. С. 112; Базиков А., Такмакова Е. Личное подворье – важный источник доходов сельских жителей // АПК: экономика, управление. 2002. № 6. С. 52.

мало, всего по 500 кг. 300 кг он сметет на муку, разве оставшимся зерном он прокормит птицу и поросенка? Вот он и лезет в кукурузу. Сейчас тащат очень много... С каждым днем все круче и круче воруют. И понять людей можно... И прощаем мы их, не наказываем»³². Безусловно, столь неприглядные факты подрывали экономику сельхозпредприятий, но, с другой стороны, за счет этого существенно укреплялся производственный потенциал подсобных хозяйств сельского населения.

Без ресурсов СХП подсобные хозяйства их работников никогда бы не достигли рентабельности и высоких производственных результатов. По подсчетам академика РСХА В. Милосердова, известного эксперта в данной области, в 1999 г. в хозяйствах населения на 1 га сельхозугодий было произведено продукции в 40 раз больше, чем в крупных предприятиях и объединениях, и в 52 раза — чем в фермерских хозяйствах. По его мнению, в этом не было ничего сверхъестественного, так как причина феноменального экономического успеха хозяйств населения скрывалась в сохранении той экономической пуповины, которая все еще соединяла их с коллективными предприятиями. «По ней, как по трубопроводу, осуществлялась перекачка ресурсов из одного сектора в другой»³³.

Поэтому, когда речь идет об установлении причин существенного всплеска и подъема в экономическом развитии сектора хозяйств населения в 1990-е годы, следует непременно учитывать и этот неоднозначный фактор. К концу 2002 г. благодаря успешному развитию своей экономики сельские домохозяйства уже более чем наполовину (55,2%) обеспечивали Россию мясной и молочной продукцией; на 93% — картофелем, более чем на $\frac{3}{4}$ — овощами, почти на 90% — плодами и ягодами от общего их производства в стране (см. таблицу):

32. Виноградский В.Г. Крестьянские общества сегодня // Куда идет Россия?... Социальная трансформация постсоветского пространства. М., 1996. С. 452.

33. АПК: экономика, управление. 2001. № 12. С. 8.

Таблица. Удельный вес хозяйств населения в общем объеме производства основных видов сельскохозяйственной продукции по РФ (в % к общему объему производства)*

Продукция	1990	1995	1999	2000	2001	2002
Картофель	66,1	89,9	92	92,4	92,5	93
Овощи	30,1	73,4	77	77,9	79,9	81,5
Фрукты и ягоды	50,5	77,4	87,4	86,3	85,6	88,8
Скот и птица (в убойном весе)	24,8	48,6	59,4	57,9	57,1	55,2
Круп. рогатый скот	13,2	40,6	56,1	55,2	57,3	56,5
Свиньи	34,2	63,7	72,5	70	68,9	66,4
Овцы и козы	42,1	71,9	84,5	85,1	85,7	86,3
Молоко	23,8	41,4	49,7	50,9	50,9	50,3
Яйца	21,6	30,2	29,5	28,7	28,1	26,8
Шерсть	24,5	42,8	56,9	57,1	58,8	60,3

* Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения в России. Стат. сб. М., 2003. С. 15.

Приведенные цифры подтверждают заметный рост удельного веса сектора домохозяйств в развитии аграрной экономики России в остро кризисный период 1990–2002 гг. Уместно подчеркнуть, что весь объем растениеводческой и животноводческой продукции они произвели на вдвое меньшей (3%), чем у фермеров (6%), площади сельскохозяйственных земель. В 2000–2002 гг. сектор сельских домохозяйств (бывшие ЛПХ) производил уже более половины валовой продукции сельского хозяйства, чем внес достойный вклад в производство основных продуктов питания населения (картофеля, овощей, мяса и молока). При этом на всем протяжении 1990-х годов доля подсобных хозяйств в производстве картофеля была не ниже 90–93%, овощей – не менее 2/3, более половины – мяса (в убойном весе) и молока (в 2000 и 2002 г.). Тем самым деятельность мелких хозяйств населения в значительной мере помогала восполнить падение производства в крупных сельхозпредприятиях и улучшить общее продовольственное снабжение в стране.

Такие хозяйственные результаты, достигнутые всего за 12 лет, иначе как подлинным экономическим рывком и не назовешь. Особенно если учесть, что он произошел в кризисных условиях кризиса и экономической нестабильности в стране, вызванной радикальным реформированием

собственности и сложившейся организации аграрного производства. С другой стороны, если оценивать эти данные с точки зрения институциональных изменений в сельской семье в 1990-е годы, следует отметить, что в это время экономическая необходимость обусловила серьезное повышение роли и значимости сельского подворья. Сельская семья в эти годы не только проявила способность к выживанию, но и смогла довольно успешно решить встававшие перед нею производственные задачи.

В то же самое время прирост доли личных хозяйств сельского населения в производстве аграрной продукции в стране в значительной степени был предопределен экономической деградацией ранее важнейшего сектора сельского хозяйства – крупных сельхозпредприятий старого и нового типа. В отличие от хозяйств населения, показавших высокую рентабельность и удивительную живучесть в 1990-е годы, этот аграрный уклад оказался неспособен развиваться в кризисных условиях и при сопутствовавших экономических проблемах (банкротство значительной части СХП, диспаритет цен, гиперинфляция, чрезмерные налоги, неплатежи и пр.). Общий объем валовой продукции сельскохозяйственного производства в крупных сельхозпредприятиях за период реформ сократился на 63%. Главную причину такой деградации, например, академик РСХА А. Емельянов, объяснял последствиями «экстремистского реформирования» и поспешного разрушения колхозов и совхозов³⁴, с чем трудно не согласиться.

подавляющее большинство личных семейных хозяйств кроме выращивания сельскохозяйственных культур занималось и развитием животноводства. Еще с советских времен эти хозяйства были основными держателями продуктивного скота в стране. Удельный вес скота в хозяйствах населения постепенно повышался: в 1998 г. там было сосредоточено более 1/3 (34,8%) общей численности поголовья крупного

34. Емельянов А. Хозяйства населения в системе многоукладной аграрной экономики // АПК: экономика, управление. 2001. № 12. С. 52.

рогатого скота в стране, а в 2002 г. — уже 41,1%; свиней — 42,9% и 43,3% соответственно; доля овец и коз оставалась стабильной — на уровне 59,7%³⁵. В то же время в коллективных СХП поголовье крупного рогатого скота за это время заметно уменьшилось, а овец — почти полностью было вырезано. Основная причина — не только недостаточность кормовой базы, но и общая экономическая невыгодность животноводческой отрасли для крупных хозяйств и даже фермеров.

Условия производства в сельских домохозяйствах, их масштабы, как и величина земельных площадей, в такой огромной стране, как Россия, естественно, отличались большим региональным разнообразием. На обширных российских территориях производство в этом секторе, хоть и было везде преимущественно потребительским, имело свою специфику. В депрессивных районах России (Центр, Северо-запад), где депопуляция сельской местности привела к самым тяжелым социальным и экономическим последствиям, включая минимальный уровень доходов семей, преобладали мелкие крестьянские хозяйства потребительского типа. В этих регионах хозяйство сельской семьи превратилось в средство самообеспечения продуктами питания, благодаря чему удалось минимизировать все прочие расходы. Но даже там имелись семьи, производившие определенный излишек сельскохозяйственной продукции — с расчетом на родственников, живущих в городе. В регионах с более удовлетворительной социально-демографической структурой сельского населения (Северный Кавказ, Нижняя Волга, Южный Урал и др.) низкая зарплата, наоборот, вынуждала постоянно наращивать предпринимательскую активность и общий уровень продаж. В этих местах многие сельские домохозяйства в принципе уже давно переросли рамки подсобных хозяйств, превратившись, скорее, в потребительски-товарные хозяйства. Однако

35. О состоянии сельского хозяйства РФ в 1998–2002 гг. (Экономический обзор) // АПК: экономика, управление. 2003. №11. С. 16; Сельское хозяйство России в 2002 г. (Экономический обзор) // АПК: экономика, управление. 2003. № 3. С. 26.

в 1990-е годы и там чисто потребительский (или натуральный) тип хозяйств сохранял свои позиции³⁶.

Территориальное разделение труда при производстве разных видов продукции сельского хозяйства складывалось с учетом природно-климатических и хозяйственных условий. Например, на Юге России, кроме разведения скота, почти все приусадебные земельные участки, наряду с выращиванием традиционного для России «второго хлеба» – картофеля, были заняты и посадками огурцов, помидоров, баклажан и пр. Там было много садов, ягодных кустарников, грядки клубники. В сельских подворьях средней полосы России, на Урале и в других местах также производились значительные объемы картофеля и овощей. Главными поставщиками фруктов и ягод оставались южные регионы. Но общие масштабы крестьянского подворья, даже в богатых южных краях, подтверждали, что основная часть семейных хозяйств тоже ориентировалась только на продовольственное самообеспечение или бартерный обмен с родственниками. Хозяйств, продававших более значительную часть своей продукции, насчитывалось всего 20%, а тех, кто совсем ничего не продавал или продавал редко – гораздо больше (около половины). В других частях страны, например в южных засушливых районах Поволжья, основным источником дохода являлся частный скот в хозяйствах населения, разведение которого обеспечивало не только покупку продуктов питания, но и неплохие заработки. Так, в селах Пестравского района Саратовской области, несмотря на катастрофическую ситуацию с занятостью населения и высокую долю официально неработающих, судя по количеству скота в домохозяйствах, работы на самом деле хватало всем. Сами сельские жители говорили, что выживать им помогает наличие коровы в семье. В Новоузенском районе Самарской области – аналогичная ситуация: чтобы выжить, необходима, как минимум,

36. См.: Шабанов В.А. Домашние хозяйства и их роль в социально-экономической адаптации сельских семей (с учетом региональной специфики РФ). Автореф. дис. ... к.э.н. Саратов, 2002. С. 10.

корова, чтобы жить относительно хорошо — две коровы, а также свиньи и овцы. Полученные от продажи животноводческой продукции деньги позволяли сельским жителям — владельцам семейных хозяйств, не зная нужды — обучать детей в городе, и даже снимать для них квартиры. Около 1/3 сельских домохозяйств имели машины причем, купленные именно в кризисный период (конец 1990 — начало 2000-х годов)³⁷.

Несмотря на впечатляющие экономические успехи деятельности и масштабы общего числа семейных хозяйств населения, в России довольно долго не было специального закона, который регулировал бы правовые основы ведения личных подсобных хозяйств, их развитие, статус, права владельцев и т.д. Относительно фермерских хозяйств соответствующий закон был принят еще в 1991 г. («Закон о крестьянском (фермерском) хозяйстве»). Лишь в декабре 1998 г. Государственная Дума РФ приняла Федеральный Закон «О личном подсобном хозяйстве», в котором оно было признано равноправной формой организации сельскохозяйственного производства наряду с коллективными предприятиями и фермерскими хозяйствами. Закон подчеркивал непредпринимательский характер деятельности ЛПХ, что основой их производства является личный труд членов семьи. Из этого следовало, что использование труда наемных работников в ЛПХ неуместно. Еще одно ограничение деятельности ЛПХ касалось второй части его земельного надела — полевого участка, полученного благодаря реформам. Специальный пункт Закона ставил обязательное условие: в течение ближайших трех лет освоить в хозяйственном отношении полевой участок, принадлежащий ЛПХ; в противном случае эта земля изымалась, семья теряла право собственности на него. В свободном обороте по закону мог быть только приусадебный участок³⁸.

37. Нефедова Т., Пэллот Дж. Неизвестное сельское хозяйство, или Зачем нужна корова? С. 40–41, 44.

38. О личном подсобном хозяйстве. Федеральный закон // СЗ РФ, 2003, № 28, ст. 2881.

В разделе о правах членов ЛПХ государственный закон гарантировал обеспечение им условий только «для эффективного ведения» и реализации произведенной в ЛПХ продукции. В отношении некоторых социальных прав членам личных подсобных хозяйств, поскольку они работали на себя, а не на государство, было отказано, например в государственном пенсионном обеспечении. Из закона можно было понять, что члены сельских домохозяйств должны сами заботиться о своих пенсиях, регулярно выплачивая в Пенсионный Фонд РФ страховые взносы с общей суммы получаемых доходов. Лишь в этом случае работа в ЛПХ могла зачисляться в общий трудовой стаж. Это означало, что жители села, для которых работа в домохозяйствах была единственной формой занятости, не имели права на материальное обеспечение в старости от государства³⁹.

Следовательно, на этапе 1990-х годов личное подсобное хозяйство сыграло серьезную роль не только в адаптации большинства сельских жителей к изменившимся условиям жизни, но и вступлении всего аграрного сектора России в рыночную экономику. Главной отличительной чертой их развития в эти годы стал экономический подъем, начавшийся еще в годы горбачевской «перестройки». Когда в начале 1990-х годов был дан старт радикальным реформам в сельском хозяйстве, первыми под рыночные преобразования попали коллективные хозяйства — колхозы и совхозы, а их работники были уволены в никуда. Из-за этого на селе возникли и получили быстрое распространение безработица и бедность. В труднейших условиях кризиса, с которым по времени совпала и наиболее активная фаза аграрной реформы, именно семейное подворье приняло основную массу селян, потерявших рабочие места. Благодаря этому их производительные силы удачно пополнились не только земельными участками, но и трудовыми ресурсами. В переходный период 1990-х годов все хозяйственные уклады деревни

39. Там же.

(крупные предприятия, фермерские хозяйства и ЛХП) функционировали не изолированно, а в единой системе сельского хозяйства, поэтому влияние факторов, определявших развитие ЛПХ, было для всех примерно одинаковым. Но, тем не менее, каждый из секторов аграрной экономики России входил в XXI век с совершенно разными итогами. На экономическом подъеме были лишь хозяйства населения, которые к этому времени вышли на первое место среди других сельскохозяйственных производителей по объемам основных видов продовольствия, особенно мясомолочной продукции, картофеля и овощей.

ЧАСТЬ
IV

Дискуссия о земельной
собственности

П.А. Ореховский¹

СОБСТВЕННОСТЬ НА ЗЕМЛЮ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ²

Постановка проблемы. Контурь исследования

Экономисты XVIII–XIX вв. выделяли землю из состава других ресурсов. Физиократы вслед за Ф. Кенэ полагали, что земля – первый «производственный фактор», который приносил своему владельцу ренту, «чистый продукт». Владельцы других факторов были «бесплодны» и получали лишь возмещение своих издержек. Плодородие земли предопределяло темпы роста, а землевладельцы обладали не только экономической, но и политической властью.

Сегодня в экономических учебниках «землю» рассматривают, с некоторыми оговорками, как обычный актив (ресурс): она обладает производительностью (качеством), которая определяет цену актива, ограниченностью в отдельном взятом момент времени, свойствами взаимозаменяемости и взаимодополняемости с другими активами (ресурса-

-
1. Ореховский Петр Александрович – д.э.н., проф., ведущий научный сотрудник сектора философии и методологии экономической науки Института экономики РАН.
 2. Доклад на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ», посвящённом дискуссии о земельной собственности. Институт экономики РАН, 4 сентября 2014 г.

ми). То, что землю можно использовать в различных целях, делает её «многоцелевым благом» и порождает наличие рынков земли с различными ценами и эластичностью спроса: земли для сельхозпроизводства, под жилищную застройку, дороги, промышленные зоны и т.д. Подобная универсальность не является исключением. Например, выделяются также рынки воды для питья, для умывания, стирки, полива, мытья полов. В той или иной степени подобными свойствами обладают и другие ресурсы — металлы, лес, цемент и, конечно же, труд и капитал.

В капиталистической экономике торговля ресурсами осуществляется на базе частной собственности. То обстоятельство, что в случае земли может происходить переуступка какого-то *отдельного* права собственности, которое получает свою денежную оценку, в микроэкономическом анализе не имеет значения. Существуют аренда, ипотека, купля-продажа финансовых инструментов, имеющих в качестве залогового обеспечения земельные участки и объекты недвижимости. Однако подобные сделки заключаются и с другими капитальными активами.

Современный мейнстрим признаёт наличие специфики только у рынков общественных благ. На этих рынках возникают внешние эффекты, что может приводить к ситуации фиаско рынка — не вся необходимая экономическим акторам информация здесь передаётся через цены. В этом случае частная собственность дополняется различными формами коллективной или государственной собственности, накладывающими различные ограничения на функционирование таких рынков. Заодно вводятся дополнительные институты регулирования (в частности, налоги, дотации, бюджетные учреждения, осуществляющие производство и распределение таких благ).

«По умолчанию» мейнстрим рассматривает землю как частное благо, и частная собственность должна обеспечивать наиболее эффективное использование этого ресурса. Предположение о том, что земля может быть обществен-

ным благом и в качестве такового сравниваться с такими благами, как образование или оборона, кажется абсурдным.

Однако если сопоставить землю с другим фактором, который стал выделяться в экономической теории относительно недавно, а именно — информацией, знаниями, то такое сравнение представляется уже более корректным. Информация, которая обладает свойствами делимости (признак частного блага) и передаваемости, что характерно уже для общественных благ (расширение пользователей этого блага не приводит к дополнительным издержкам для его производителей — собственников), является смешанным благом. В силу этого далеко не вся информация и, соответственно, не все знания находятся в частной собственности. Механизм производства, распределения и потребления этого блага является достаточно сложным. Тем не менее — применима ли эта аналогия к земле?

Если земля является не частным благом, а смешанным, имеющим черты как общественного, так и частного актива (капитала), это требует изменения механизма землепользования. В противном случае время от времени будет возникать ситуация фиаско рынка. Кроме того, признание земли смешанным благом заставляет иначе рассматривать исторический процесс превращения земли в товар и становления рынка земли. Именно последний принято рассматривать как основу развития аграрной рыночной экономики, а потом и капитализма как такового. Подлежит определённой переоценке и микроэкономический анализ земли как ресурса с убывающей и/или возрастающей отдачей.

Очевидно, что режим землепользования также предполагает использование определённых стимулов и санкций, а это, в частности, связано и с режимом налогообложения (или изъятий продукта земли в натуральной форме). Анализу этой взаимосвязи посвящается вторая часть данной работы.

Наконец, с разными режимами землепользования связаны и те или иные трансакционные издержки. Последние включаются в цены, что особенно важно для оценки земли

в качестве капитального блага и формирования пузырей на рынке недвижимости. Цена земли также непосредственно влияет и на размещение производительных сил, и на развитие поселений.

Естественно, что проблема определения эффективных форм собственности на землю, как и режима землепользования, является комплексной. Учитывая, что земля является ещё и «пространством» для всей экономической деятельности, указанную проблему можно представить как центральную для всей экономической теории. Однако в данной работе решается весьма скромная задача: исходя из того, что земля представляется нам смешанным — одновременно и общественным, и частным — благом, мы попытаемся оценить разные режимы землепользования.

1. Логика экономической истории применительно к земледелию. Теоретические эффекты убывающей и возрастающей отдачи

Формирование рынка земли и его значение в концепциях экономической истории. Дж. Хикс и К. Поланьи

В «Теории экономической истории» Дж. Хикс начинает свой анализ с ситуации, когда земля не является товаром³. Феодалный домен предполагает наличие сложных отношений между дворянами, находящимися в вассальной зависимости от лорда, «свободными крестьянами», арендаторами, «крепостными крестьянами» и другими социальными акторами. В отношении многих из них лорд осуществляет судебную власть, предоставляет военную защиту, собирает разного рода налоги — и предоставляет помощь, в том

3. Хикс Дж. Теория экономической истории. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2006. С. 134–157.

числе материальную, в случае стихийных бедствий. В такой ситуации практически невозможно продать (или купить) земельный участок, можно только его захватить, изгнав или убив предыдущих хозяев. Дж. Хикс показывает, что по мере роста эффективности сельскохозяйственного труда снижается дефицит рабочих рук и развивается арендное земледелие. Последнее уже предполагает реализацию продуктов труда на аграрном рынке, в отличие от первоначальной ситуации, когда большая часть продукции поступала лорду и дворянам в виде натуральных налогов, дополняясь барщиной. От арендных отношений Хикс переходит к анализу свободного фермерского земледелия, соответствующего капиталистической стадии развития. В свою очередь, такая форма предполагает, что земля становится товаром, свободным от прежних феодальных обременений, когда вместе с переуступкой прав новый лорд получал и определённые обязанности перед крестьянами. Заодно фермерство предполагает и наличие рынка наёмного труда. Собственно, предложенная схема эволюции вполне совпадает с марксистскими представлениями о двойном процессе «разложения феодализма» — с одной стороны, земля «освобождалась от крестьян», превращаясь в объект купли-продажи, формировалась частная собственность на землю. С другой стороны, «крестьяне освобождались от земли», превращаясь в пролетариев, предлагающих свои услуги на рынке труда.

Логическая схема анализа истории Дж. Хикса предполагает в качестве исходного пункта землю как «смешанное благо». Это ресурс, который совместно используется помещиком и крестьянами, который (как земли общины или манора) является непередаваемым — и в качестве такового не подлежит продаже. Однако часть земель (отдельные леса и поля, «имения») могут быть выделены и проданы — земля является делимым ресурсом. Рост урожайности — рост производительности аграрного труда — приводит к ослаблению взаимной зависимости крестьян и помещиков и переходу к рыночному механизму хозяйствования. Этот рост можно

представить как увеличение «свободной возделываемой земли» при прежней урожайности, которая, учитывая свойство делимости, уже может быть выставлена на продажу.

Собственно, это соответствует общей логике экономической истории Дж. Хикса, который, в отличие от К. Маркса, *начинает*, а не заканчивает свой анализ «социализмом»⁴. Социализм по Хиксу – любое экономическое устройство, которое предполагает административное изъятие и перераспределение ресурсов, включая землю. Развитие, по сути, предполагает переход от «социализированных» благ и ресурсов к «частным». Прежние сословные или даже клановые связи разрушаются, заменяясь рыночными отношениями и в городе, и в деревне. Естественно, трансформируется и государство – усложняются и «монетизируются» налоги, бюджет; появляется то, что сейчас принято называть «общественным сектором». Если рассматривать государство как *состояние общества*, то природа такого капиталистического, рыночного государства уже совсем иная, нежели прежних административных политических устройств, где за каждым человеком закреплялись определённые сословные и групповые права и обязанности в соответствии с его происхождением.

Следует подчеркнуть различие между исходным и конечным пунктами анализа Хикса. Дело не только в формировании общей системы рынков, функционирование которой должно было бы приводить к оптимальному распределению ресурсов и экономическому росту. Существенным здесь является также изменение стимулов и санкций. Сословное общество предполагает и наличие сословной морали: крестьяне обрабатывали землю не только потому, что это было выгодно, но и потому, что они были «хлебопашцы». Конечно, последнее подкреплялось как религиозной проповедью, так и наказаниями со стороны лорда за нерадивость. Однако экономическая модель земледелия в таких условиях

4. Хикс Дж. Теория экономической истории. С. 18–45.

радикально отличалась от ситуации, когда калькуляция прибыли и убытков показывает хозяйственному субъекту, что обрабатывать землю невыгодно. Действующие институты обеспечивали производство аграрной продукции вне вопроса об экономической рациональности такого производства. Напротив, в случае убыточности земледелия при капитализме часть сельскохозяйственных земель может быть оставлена хозяевами и работниками или перепрофилирована под городскую застройку. Таким образом, новый, капиталистический режим землепользования основывается на расчёте прибыли и издержек, который осуществляется хозяйственными акторами, и предполагает частную собственность как на сельскохозяйственные, так и на городские земли.

Надо отметить, что Хикс обходит стороной проблему колоний, в которых реализовывались совсем другие режимы землепользования, нежели в метрополиях. Зачастую там имело место как раз «прикрепление» людей к земле, рабовладение и другие формы собственности, характерные скорее для феодализма или сословного общества, чем для капитализма. Это дополнялось различными формами налоговых изъятий в пользу метрополии. Учитывая важность международной торговли для развития капитализма, такая ситуация разнородности институтов, регулирующих землепользование, порождает любопытную проблему, которую К. Крауч обозначает как «шопинг политических режимов» транснациональными корпорациями⁵. Другими словами, как связано свободное функционирование рынка земли в метрополии с «крепостным правом» в колониях? Имело ли место пассивное приспособление колонизаторов к тем режимам землепользования, которые действовали в странах, ставших колониями, или эти режимы менялись? И если менялись,

5. «Политическая власть корпорации заметнее всего проявляется в поразительном по масштабам лоббировании, которое осуществляется, прежде всего, в Конгрессе США, но также и во многих других законодательных органах и правительствах. Также её легко усмотреть в способности транснациональных фирм к «шопингу режимов», когда они могут выбирать, в какие части мира направить свои инвестиции». См.: Крауч К. Странная не-смерть неоллиберализма. М.: ИД «Дело» РАНХиГС, 2012. С.13.

то почему там не возникал «саморегулирующийся рынок земли», аграрная товарная экономика и, наконец, «догоняющее развитие»? Насколько справедлива гипотеза, что колонизаторы *сдерживали* экономическое развитие, навязывая устаревшие формы собственности? И, наконец, насколько актуальна *неоколониальная* политика, сдерживающая экономическое развитие, в наше время?

Иначе оценивает становление капитализма К. Полянй. Он показывает в своей известной работе, что становление рынка земли сопровождалось двумя противоположными тенденциями⁶. Первая из них – формирование рынка труда и увеличение мобильности бывших крестьян, переходивших в статус наёмных рабочих – сталкивалась со второй: закреплением крестьян за церковными приходами в Англии и мерами помощи пауперам со стороны более обеспеченных групп. Полянй описывает «закон Спинхемленда», который был принят в 1795 г. и отменён только в 1834 г.: «Мировые судьи графства Беркшир, собравшиеся 6 мая 1795 г., в период жестокой нужды, на постоялом дворе «Пеликан» в Спинхемленде (неподалеку от Ньюбери), постановили, что в дополнение к заработной плате беднякам следует выдавать денежные пособия в соответствии со специальной шкалой, привязанной к ценам на хлеб, чтобы нуждающимся был таким образом обеспечен минимальный доход независимо от их заработков. В знаменитой рекомендации беркширских мировых сказано: если галлон хлеба определенного качества «стоит 1 шиллинг, каждый нуждающийся труженик должен иметь на свое пропитание 3 шиллинга в неделю, либо заработанные его собственным трудом или трудом членов его семейства, либо полученные в виде пособия за счет местного налога в пользу бедных, а на содержание своей жены и каждого члена своего семейства – еще по 1 шиллингу 6 пенсов... В отдельных графствах цифры несколько отличались от приведенных, но в большинстве случаев действовала шкала

6. Полянй К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб: Алетей, 2002.

Спинхемленда. Мера эта была задумана как чрезвычайная, и осуществляли ее неформальным образом. Сама шкала, хотя и именовавшаяся обыкновенно законом, так и не была установлена в законодательном порядке. Тем не менее она быстро превратилась в закон страны в большинстве сельских местностей, а позднее даже во многих промышленных районах. Фактически эта шкала вводила такое социально-экономическое новшество, как «право на жизнь», и вплоть до своей отмены в 1834 г. успешно противодействовала созданию конкурентного рынка труда»⁷.

В данной логике ликвидация сложных сословных взаимных обязанностей, всего прежнего социального устройства в процессе перехода к капитализму сопровождалась попытками государства смягчить негативные последствия пролетаризации крестьян и обеспечить малоимущим что-то аналогичное системе социальной защиты. По мнению К. Поланьи, лекарство оказалось хуже болезни: помощь приводила к лишению бедняков стимула к труду, при этом работодатель мог платить более низкую зарплату. В результате закон Спинхемленда привёл к росту социального расслоения общества, а заодно и снизил социальную мобильность, прикрепляя работников и членов их семей к определённым церковным приходам. Этот механизм во многом был аналогичен советскому институту «прописки», прикреплявшему трудящихся к месту жительства — без прописки было трудно получить работу, медицинское обслуживание, устроить ребёнка в детский сад или школу. Только после 1834 г. основные компоненты развития капитализма по Поланьи — золотой стандарт, либеральное государство, саморегулирующийся рынок, включая рынки труда, земли и капитала заработали в Англии в полную силу.

Таким образом, общая логика становления капитализма у Дж. Хикса и К. Поланьи сходна в своих основных чертах. Но в отношении оценки роли государства и позиций

7. Поланьи К. Великая трансформация... С. 93.

элит существует важное расхождение. Хикс пишет, по сути, о национальном рынке, функционирующем в пределах одной страны, хотя логика экономической истории, которую он рассматривает, является типовой, «модельной», для всех стран. У К. Поланьи принципиальным для характеристики «великой трансформации», наряду с уже упомянутыми золотым стандартом, либеральным государством и саморегулирующимся рынком, является роль каждой из стран в «общемировом равновесии». Под последним понимается и участие в мировых рынках, и роль в международных политических отношениях (Священный союз, концерт мировых держав и т.д.). В этом отношении взгляды К. Поланьи на капитализм пересекаются с концепцией становления глобальной мир – системы И. Валлерстайна. Поэтому для Поланьи наличие колоний с их особыми, отличающимися от метрополий политическими режимами и формами собственности на землю представляется вполне естественным.

Как у Дж. Хикса, так и у К. Поланьи земля из своеобразного «общественного ресурса», распределение которого осуществлялось преимущественно вне рыночных методами, постепенно превращается в частное благо. Однако если использовать понятие «смешанного блага», то взгляды на историческую логику у этих исследователей существенно различаются. Как уже говорилось, у Хикса исторический прогресс идёт по пути «капитализации» земли и других ресурсов, превращения их в объекты частной собственности. Для Поланьи это – «либеральная утопия», разрушающая общество. На первых порах государство компенсирует отрицательные внешние эффекты рыночного механизма через прямую продовольственную помощь, что сдерживает капиталистическое развитие и только увеличивает социальное расслоение. После отказа от помощи и формирования рынка труда наступает эпоха роста благосостояния и расширения рынков. Наконец, когда рынки становятся глобальными, и вся территория мира поделена, наступает эпоха войн. Таким образом, война у Поланьи выступает

как своеобразный внешний негативный эффект функционирования рынка земли, основанного на частной собственности.

Специфика земли в микроэкономике. Убывающая отдача

Определённой спецификой земли как ресурса в микроэкономическом анализе является неэластичность кривой предложения. Кроме того, «издержки на производство» земли обычно принимаются равными нулю. Поэтому цена спроса на землю представляет собой чистую ренту: в данном случае из дохода не нужно вычитать издержки (см. рисунок).

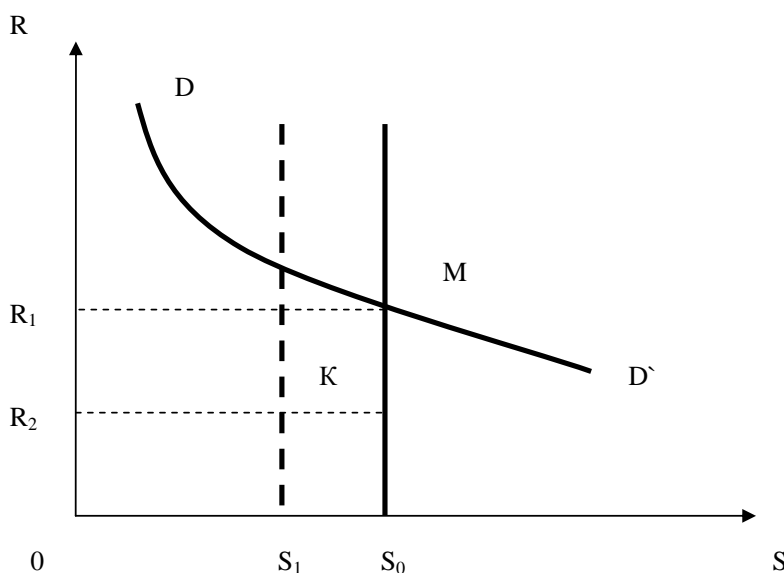


Рисунок. Рынок земли — формирование рентного дохода

Площадь прямоугольника OR_1MS_0 представляет собой размер ренты, получаемой собственниками земли. Если этот доход сверх какого-то размера OR_2 обложить налогом,

то сокращение предложения земли до уровня S_1 приведёт лишь к сокращению доходов землевладельцев до размера OR_2S_1 , поэтому землевладельцам нет смысла снижать предложение земли и пытаться увеличивать цену предложения. Такой налог не будет вносить искажений в распределение ресурсов (так называемого «налогового клина», показывающего безвозвратные потери общества в результате введения налога, здесь не возникает). Собственно, на этом эффекте и были основаны идеи Г. Джорджа о замене всех других налогов изъятием ренты в пользу государства.

Другой особенностью земли, которая следует из абсолютной неэластичности предложения, является «убывающая отдача». Если говорить о сельском хозяйстве, то можно проранжировать все имеющиеся земли в соответствии с их плодородием (другой вариант — по степени удалённости от рынков сбыта). Размер ренты регулируется, кроме плодородия (производительности), ещё и ценой на продукцию земледелия. Участки с менее плодородной землёй приносят меньшую ренту, последний (предельный) участок возмещает лишь вложенные в него затраты (выручка от продажи сельхозпродукции равняется текущим издержкам плюс амортизация основного капитала). После этого земледелие уже становится невыгодным.

«Плодородие» можно увеличивать путём инвестиций в сельское хозяйство, однако при заданном уровне технологий дополнительные вложения капитала начинают приносить убывающую отдачу. Добиться одинаковой отдачи всех разных участков земли не получится, так как полностью элиминировать природные факторы, как и факторы местоположения, невозможно.

Это, по-видимому, наиболее важные особенности микроэкономического подхода к анализу особенностей земли как фактора производства. В остальном земля представляет собой своеобразный аналог основного капитала за исключением феномена амортизации: земля «не подлежит износу», который в статическом микроэкономическом анализе явля-

ется причиной образования амортизационных отчислений⁸. «Плодородие» — понятие, аналогичное производительности, цена земли, как и цена капитала, зависит от способности приносить доход. Как и цена капитала, цена земли изменяется в направлении, противоположном изменению ставки процента: при росте ставки земля дешевеет, при снижении — дорожает.

Ограниченность земли делает её активом, похожим на золото и другие драгоценные металлы: приобретение земельных участков и объектов недвижимости может служить как для целей сбережения, так и для спекуляций. В этом случае цена земли может надолго отрываться от её плодородия (производительности), возникают пузыри на рынке недвижимости. Однако этот сюжет уже выходит за рамки микроэкономического анализа и рассматривается в последнем разделе.

Таким образом, в микроэкономическом анализе земля рассматривается аналогично другим видам основного капитала. Этот подход неявно содержит в себе послыску о том, что земля — это частное благо, а рынок земли — это рынок, где происходит торговля правами собственности на земельные участки. Землевладельцы ничем не отличаются от других собственников капитала, виды которого различаются между собой по рентабельности (производительности). Земельная рента рассматривается как одна из возможных рент (например, доходы от аренды недвижимости, лизинга; доходы по облигациям, акциям; доходы от использования человеческого капитала). Функционирование рынка земли, как и землепользование, строго говоря, не предполагает никаких «внешних эффектов», ведущих к фиаско рынка. Условия, при которых земля являлась бы общественным благом и требовала бы дополнительных специфических

8. В динамическом анализе представление о том, что «амортизация является денежным выражением износа», является неверным. Амортизация — инвестиционный фонд, и в качестве такового может направляться не только на модернизацию, восстановление и ремонт оборудования, зданий, сооружений и т.д., но и вкладываться в капитал других (в т.ч. новых) предприятий, приобретение ценных бумаг, ноу-хау и т.д.

инструментов по производству и распределению, при таком подходе исчезают полностью. Экологические аспекты землепользования рассматриваются в теории общественного сектора и увязываются со спецификой отраслей (загрязнения, повышение плодородия за счёт опыления пчёлами и т.д.), но не включаются в собственно микроэкономический анализ.

Структурный анализ. Общественные блага, городские земли и возрастающая отдача

Мосты, дороги, городские парки, полосы лесозащиты и т.п. являются общественными благами. Они находятся в государственной (муниципальной) собственности, и затраты на их содержание и ремонт осуществляются за счёт налогов, другими словами, финансируются из бюджета.

Частью городских земель являются также инженерные коммуникации (линии и вышки связи, электропередачи, водопроводы и газопроводы, канализация и очистные сооружения). Эти коммуникации могут находиться как в государственной, так и в смешанной (акционерной, частной) собственности. Но в отношении этих земель, как и самих коммуникаций, действуют регламенты землепользования, утверждённые органами местной и государственной власти.

Использование городских земель «общего пользования», как правило, выпадает из микроэкономического анализа. Неоклассическая теория размещения производительных сил, связанная с традицией Й. фон Тюнена, В. Кристаллера, А. Леша, неявно предполагает функционирование свободно саморегулирующегося рынка, развитие которого вызывает эффект «внешней экономии». Последний является следствием концентрации различных производств в одной экономической точке – городе (промышленном узле, в российской терминологии). Такое упрощение, по-видимому, является вполне плодотворным при анализе развития сравнительно крупных территорий – экономических районов. Однако на

уровне отдельных городских экономик игнорирование факторов инфраструктуры и специальных режимов землепользования приводит к ошибкам.

Важнейшей особенностью городских земель является то, что они обладают свойством возрастающей отдачи, которая, как показывает Э. Райнерт, вообще характерна для промышленности, в отличие от сельского хозяйства⁹. При прочих равных условиях дополнительные инвестиции в сельское хозяйство (и аграрную территорию вообще) начинают приносить убывающую отдачу. В городе, благодаря диверсификации промышленности, такого не наблюдается. Рост инвестиций позволяет реализовывать всё более капиталоемкие (и, соответственно, наукоёмкие) проекты. Одни промышленные фирмы сменяют другие. Растёт финансовый сектор. Развиваются сферы, связанные с производством человеческого капитала. Поэтому для городской территории нормой является рост дохода, опережающий рост инвестиций. Но это одновременно требует и развития городской инфраструктуры, входящей в состав общественного сектора.

Как показывает в указанной работе Райнерт, резкий переход к либерализации внешней торговли для страны, отстающей в развитии, приводит к деиндустриализации и, по сути, упадку городов. При этом первыми разоряются и гибнут относительно передовые для данной экономики фирмы, именно они не выдерживают конкуренции. Напротив, сравнительно низкотехнологичные отрасли, создающие существенно меньшую добавленную стоимость, сохраняются. Это явление получило название эффекта Ванека–Райнерта. В результате его влияния отрасли экономики с возрастающей отдачей сосредотачиваются в богатых странах, а в бедных, напротив, — с убывающей. Для предотвращения этого на определённых этапах развития страны необходимо проведение протекционистской внешнеторговой политики. Напротив, для закрепления по сути колониальной зависи-

9. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: ИД ВШЭ, 2014.

мости стран, в которых промышленность развита недостаточно, может навязываться политика «свободы торговли».

Подобный взгляд вполне корреспондирует с представлениями о логике экономической истории К. Поланьи. Это означает, вообще говоря, что одновременно с освобождением землепользования от разного рода феодальных ограничений в сельском хозяйстве появлялось новое регулирование использования городских земель. Это проявлялось как в зонировании (селитебная зона, промышленная зона, сеть основных и вспомогательных дорог, зелёная зона, пригороды и т.д.), так и во введении кадастровой оценки земель и, соответственно, земельного налога. Последний изымал существенную часть ренты, а сама рента росла по мере развития города.

Структурный анализ, в отличие от традиционного микроэкономического, сосредотачивается на специфике различных отраслей национальной экономики. При использовании такого анализа пространство города выглядит весьма противоречивым единством различных форм собственности на землю. Эти формы являются взаимодополняемыми, и принципиально важно отличать земли, находящиеся в условиях функционирования общественного блага (может, точнее сказать — общественного капитала) от земель, которые находятся в рыночном обороте. Отсутствие необходимого регулирования может привести к строительству «домов поперёк дороги», архитектурным ошибкам, которые вызывают транспортные заторы, потери времени и снижают внешнюю экономию. Напротив, отсутствие частной собственности на землю при строительстве как домов, так и промышленных фирм затрудняет кредитование (при частной собственности земля выступает залоговым обеспечением кредита), увеличивает риски для застройщика (при нарушениях у него могут отобрать выделенную землю), наконец, способствует коррупции в органах власти.

Таким образом, город выступает как весьма сложное сочетание форм собственности на землю. Земля под частными фирмами, как правило, находится в частной собственно-

сти, при этом накладываются существенные ограничения на цели и технологические способы её использования. Рядом с частными землями всегда находятся участки, которые принадлежат муниципальным или государственным учреждениям. Но не является ли такое положение правилом, которое распространяется и на всю национальную экономику в целом? Ведь если признать справедливость логики Э. Райнерта, то протекционистские меры можно рассматривать как введение особого режима функционирования территории страны. Этот режим может не распространяться на отдельные земельные участки — «свободные экономические зоны», а также «зоны свободной торговли» при аэропортах, морских портах и т.д. И если национальная экономика — или какая-то её отдельная территория — характеризуется преимущественно отраслями с убывающей отдачей, протекционизм становится необходим. По мере же развития промышленности и других сфер с возрастающей отдачей этот режим использования экономического пространства может быть изменён.

2. Т. Бетелл: частная собственность на землю — форма, обеспечивающая наиболее эффективное использование земли?

Защитником частной собственности на землю, предполагающим, что это — институт, который *всегда* обеспечивает наилучшее использование этого ресурса, является Т. Бетелл. Он приводит исторический пример функционирования своего рода «колхозов» в первых поселениях английских колонистов в Америке — в Джеймстауне и Плимуте: «При самом скромном прилежании колонисты могли бы жить вполне удовлетворительно... наступила катастрофа: «времена голода». За шесть месяцев население сократилось с примерно 500 человек до 60.

Один очевидец написал о голодных временах: «Голод был настолько велик, что дикаря, которого мы убили и схо-

ронили, самые отчаявшиеся из нас опять вырыли и съели; умиравшие друг друга варили и тушили с травами и кореньями». Он продолжает: «Ужасно об этом рассказывать и вряд ли можно поверить в то, что мы пережили, но причиной были мы сами, отсутствие предусмотрительности, прилежания и управления, а не скудость и непригодность страны, как обычно считается...».

Колонисты бездельничали, потому что большинство из них подписало договор, который обязывал их трудиться семь лет, внося плоды своего труда *в общий котёл*, до получения статуса полноценного колониста. Они не платили за свой переезд, и предполагалось, что они своим трудом возместят компании эти расходы¹⁰.

Очевидно, что Виргинская компания не собиралась устраивать «голодомор» (тем более, что она несла прямые убытки от смерти колонистов). В свою очередь, и ВКП(б), создававшая колхозы, которые по своему организационному устройству мало чем отличались от уже работавших тогда государственных заводов, шахт, фабрик, пыталась добиться экономического роста, а не уничтожения советского народа. Тем не менее попытки организации работы такого «общественного хозяйства» привели к одинаковым негативным последствиям. Но почему? Ведь функционирование общины во время крепостного права в России, с которым отдельные советские публицисты любили сравнивать колхозы, само по себе не приводило к подобным феноменам. Более того, до сих пор более 50% земли уже в сегодняшней, капиталистической РФ находится в собственности сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПК), т.е. в паевой собственности, и многие из этих хозяйств показывают достаточно высокую рыночную эффективность, конкурируя как с фермерами, так и с агрофирмами.

Мы полагаем, что ответ на этот вопрос связан с системой стимулов и санкций, действовавшей в соответствующих

10. Беттел Т. Собственность и процветание. М.: ИРИСЭН, 2008. С. 53–54.

организациях и непосредственно не связанной с формой собственности на землю.

На этом необходимо остановиться подробнее:

1) крепостное право, как и другие формы феодальной зависимости, несмотря на совокупные обязанности общины перед баринном (лордом), предполагало определённую дифференциацию вознаграждения в зависимости от трудовых усилий. Это мотивировало крестьян увеличивать интенсивность своего труда, хотя эти стимулы зачастую были недостаточны для существенного роста производительности. В то же время институциональных условий для возникновения «голодомора» не было; голод возникал как следствие климатических изменений, нарушения агротехники и снижения естественного плодородия и т.д. Переход от крепостного права к фермерству (хуторам, отрубам), как и повышение товарности помещичьих имений, способствует общему росту производительности;

2) организация колхозов, как и общественных хозяйств в первых американских колониях, являлась «шагом назад» по отношению к фермерству. Мало того, что это резко ослабляло мотивацию работников — в промышленности подобное имеет место при переходе от сдельной оплаты к уравниловке, — так ещё и порождало «проблему безбилетника». На заводах после получения одинаковой зарплаты работники шли на рынок (пусть это был даже «советский рынок»), где они могли реализовать свои разные потребительские предпочтения. В условиях «колхоза» происходило прямое распределение результатов труда отдельного коллектива. И если ущерб от наличия «безбилетников» в промышленности распределяется на всё население страны, то в ситуации колхоза такое «отлынивание» является вычетом из дохода относительно небольшой группы работников. Даже если таких «безбилетников» оказывается меньше половины, то, при наличии существенных налоговых изъятий, возникает опасность голода. Собственно, это объяснение механизма возникновения голода в своих основных чертах соответству-

ет и логике Т. Бетелла. Различие в том, что последний уверен в том, что к голоду и экономическому краху ведёт любая форма общественной (государственной) собственности и «социализма»;

3) устойчивость позднесоветских колхозов и части нынешних СПК, напоминающих «колхозы на паях», обуславливается специфической хозяйственной моделью, описанной российскими социологами Т. Заславской, Т. Шаниным и другими. В этой модели сравнительно низкая интенсивность труда колхозников в общественном секторе дополняется высокой интенсивностью труда на личных подворьях, что в сумме позволяет получать достаточный для мотивации доход. Однако эффективность личного хозяйства напрямую зависит от существования колхоза, который предоставляет дешёвые или бесплатные ресурсы. Ликвидация колхоза и выделение паёв вместе с разделом техники и скота приводит одновременно и к угасанию личных подворий с последующей миграцией крестьян в город;

4) в агрофирмах относительно редко наблюдается прямая зависимость между интенсивностью трудовых усилий отдельного работника и результатами труда. Эти предприятия применяют передовую сельскохозяйственную технику, улучшенные породы скота, новые семена с высокой урожайностью, главным здесь становится соблюдение технологии и рациональное использование имеющихся агрегатов. Характер труда здесь мало чем отличается от характера труда в промышленности. Форма собственности (ООО, ЗАО, АО, СПК) влияет, по-видимому, на возможности привлечения финансовых ресурсов, однако мотивация работников здесь в большей степени зависит от системы организации труда и заработной платы, нежели от формы собственности. Очевидно, что будущее — за теми хозяйствами, которые могут использовать передовые методы земледелия; в зависимости от природно-климатических условий это могут быть и относительно небольшие фермерские хозяйства, и крупные агрофирмы.

Вышесказанное свидетельствует скорее против основной идеи Т. Бетелла о частной собственности как наиболее передовой институциональной форме. В аграрной сфере вполне эффективно взаимодействуют и частная, и паевая (акционерная), и даже государственная (через распределяемые на местах объёмы кредитной помощи) собственность. Однако общий урок «голодоморов» состоит в том, что разрыв связи между трудовым усилием и вознаграждением всегда ведёт к негативным последствиям. И если для отдельной частной фирмы это — банкротство, то для общественного сектора в перспективе это означает крах государства.

Однако Т. Бетелл настаивает на том, что частная собственность является наилучшей и для городских земель, приводя в качестве примера зонирование: «Если не считать налогов, широко понимаемое зонирование является, вероятно, самым серьёзным ограничением прав собственности в США... Зонирование противопоставляет настоящее будущему, вручает контроль над ещё не построенной недвижимостью градостроителям и правительственным агентствам; уже существующая недвижимость также связана многочисленными ограничениями. Хотя контроль был передан осознанно, долговременные последствия зонирования для городской и политической жизни никто не предвидел...

Зонирование прежде всего ударяет по бедным, которые не могут селиться там, где регулирование устанавливает минимальную величину земельного участка или площади жилых помещений. По оценкам, содержащимся в докладе, опубликованном в 1991 г. Министерством жилищного строительства и городского развития, отмена местных ограничений на наём комнат в частных домах могла бы увеличить национальный жилой фонд на 3,8 млн жилых единиц. Журналист Джеймс Бовард отметил, что это в двадцать раз больше числа квартир, построенных в стране в 1992 году»¹¹.

11. Бетелл Т. Собственность и процветание. С. 404–405.

Вообще говоря, «наём комнат в частных домах» российским гражданам хорошо известен по ещё сохраняющимся коммунальным квартирам. Но коммуналки как форма жилого фонда создавались советской властью для «решения жилищного вопроса», при этом шло так называемое «уплотнение» жильцов. Согласно Бетеллу, если подобная ситуация возникает как результат действия рыночного механизма, а не административных решений, ухудшение жилищных условий следует приветствовать.

Вероятно, отмена минимальной нормы жилья на одного человека (как и в целом — отмена старого советского права на жилище, закреплённого и в нынешней российской Конституции) увеличит социальную мобильность граждан. Повышение социальной мобильности будет происходить примерно так же, как и при отмене обязательного минимального размера оплаты труда. Сегодняшние российские реалии, в которых существуют «резиновые квартиры», где формально на одного жильца приходится несколько квадратных сантиметров жилой площади — яркая иллюстрация такого рода социальной мобильности и гибкости рынка жилья.

Естественно, что при средней обеспеченности жилья в США на уровне 75 кв. м на человека разрешение на наём комнат в частных домах выглядит несколько иначе, чем в России, где этот показатель находится на уровне 21 кв. м. Наверное, столь подробное зонирование, устанавливающее плотность застройки и одновременно — плотность населения в городах США, является избыточным. Однако для российских условий соответствующее регулирование, позволяющее осуществлять «точечную застройку», а заодно строить жильё без какой-либо социальной инфраструктуры, является скорее недостаточным. В России застройщики настаивают на повышении, а не снижении этажности зданий. При общем избытке земель в нашей стране в городах и пригородных зонах наблюдается дефицит земли под застройку.

По нашему мнению, городские земли являются общественным благом, и поэтому требуют регулирования, воп-

рос — в степени и методах такого регулирования. Отмена регулирования и более или менее полная реализация прав частной собственности на земельные участки, жилой фонд и коммерческую недвижимость в городе как при застройке, так и для последующей эксплуатации, на чём настаивает Т. Бетелл, резко ухудшает состояние городов. Россия — достаточно яркий, хотя и не единственный пример подобного процесса.

3. Трансакционные издержки и финансовые пузыри: влияние форм собственности на процессы макроэкономического уровня

Ценообразование на смешанные блага представляет собой трудную проблему. Сколько *должна* стоить земля? Как показал ещё Л. Вальрас, цены на все блага в рыночной системе зависят друг от друга и от доходов хозяйственных акторов. Цена на землю, таким образом, зависит от цен на все остальные блага и факторы производства. Однако, в отличие от обычных частных благ, спецификой земли является отсутствие издержек на её производство (от затрат, связанных с улучшением плодородия, инженерной освоенности и т.д. в данном случае мы абстрагируемся). Поэтому земля формально может быть бесплатной (если речь идёт о потреблении рекреационных услуг парка или городской аллеи) или очень дорогой (когда речь идёт о «строительном пятне» в центре города).

Очевидно, что перевод всех земель в общественную (государственную) собственность и дальнейшее распределение этого блага через административный механизм приведёт к целому ряду негативных последствий. Это и нерациональное использование земель, и ухудшение экологии, и уменьшение плодородия, и рост коррупции. «Бесплатная» земля, помимо прочего, снижает уровень капитализации фирмы, делая затруднительным часть финансовых операций. Кроме тех случаев, когда земля выступает в качестве общественно-

го блага, использование государственной формы собственности неэффективно. Но в этом последнем случае понятно, что цена земли будет равна нулю. Но чем определяется цена земли в условиях частной (акционерной, долевой и т.д.) формы собственности?

Если отталкиваться от микроэкономического анализа, то цена земли, как и других благ, определяется её предельной производительностью. Это — хороший ответ, поскольку он позволяет объяснить разницу в ценах на земельные участки с разным местоположением, плодородием, ресурсной и инженерной обеспеченностью. Но чем определяется *уровень цен* на землю? Изменение уровня цен можно объяснить с помощью того же роста (падения) плодородия (производительности), однако как определить уровень цен на землю в стационарном состоянии? В неоклассической традиции стоимость «предельного участка», не приносящего ренты, будет равна нулю — это «свободное» благо. На практике земля, находящаяся в частной собственности и приносящая убытки, бесплатной быть не может. Современный режим землепользования вообще не предполагает наличия «ничейных» земель хотя бы уже потому, что такие площади легко превращаются в мусорные свалки и являются потенциальной угрозой экологической катастрофы.

В свою очередь, в рамках институциональной теории вполне корректным является утверждение, что цена земли определяется транзакционными издержками. В данном случае это издержки, связанные с оформлением и защитой прав собственности на данный участок. Эти издержки не равны нулю даже в стационарном состоянии.

Наличие транзакционных издержек и их связь с собственностью на землю являются особенно важными при анализе экономической динамики. Экономический рост слабо сказывается на ценах на землю как на общественное благо, то есть находящуюся в государственной собственности. Формально эта земля остаётся бесплатной. Однако цены на земли, находящиеся в частной собственности, начинают

расти. Процесс этот, как показал Х. Мински, опережает темпы собственно экономического роста — земля дорожает быстрее, чем другие активы. Это приводит к формированию финансового пузыря. Напротив, в условиях спада цены на землю и капитальные блага падают быстрее, чем на другие товары; возникает отрицательный пузырь¹².

Мински, как известно, выделяет три вида заёмного финансирования и соответствующих акторов финансового рынка: хеджевое, спекулятивное и Понци-финансирование. В последнем случае расчёт заёмщиков основывается на вере в постоянный рост стоимости капитального актива, который выступает в качестве обеспечения займа. Источником финансовой нестабильности по Мински является отрыв цен на активы от цен на их производство (речь идёт в первую очередь о капитальных физических активах). Однако логично предположить, что одним из главных таких активов является земля, и особенностью данного блага, учитывая отсутствие у него «цены производства», является неопределённость цен на землю в среднем и длительном периодах. Именно эта неопределённость в первую очередь и является источником финансовой нестабильности, государственное регулирование может как усилить, так и снизить нестабильность. Например, в случае «ипотечного кризиса» 2008 г. такое регулирование способствовало нестабильности и раздуванию пузыря на рынке недвижимости США.

Если использовать понятие «стоимости» в его классическом смысле, то гипотезу финансовой нестабильности Мински можно переформулировать следующим образом. Поскольку цены на землю в сколько-нибудь длительном периоде не могут адекватно отражать плодородие (предельную производительность) различных земельных участков, это приводит либо к их постоянной переоценке (положительный финансовый пузырь, сопровождающийся оптимизмом инвесторов), либо к недооценке (пессимистические ожидания,

12. *Minsky H. P., Whalen C. J. Economic Insecurity and the Institutional Prerequisites for Successful Capitalism // Journal of Post-Keynesian Economics. 1996–1997. Winter.*

«медвежий» рынок). Колебания в оценках являются неотъемлемой частью экономического цикла. Антициклическое регулирование непосредственно связано с изменением оценок земли со стороны государства — в том числе, с изменением кадастровых оценок, отражающих плодородие и лежащих в основе налогообложения недвижимости, правил предоставления ипотечных кредитов, а также реализации программ по землеустройству и развитию транспортной и инженерной инфраструктуры.

Кейнсианская парадигма, которую использовал Х. Мински, предполагает отдельное функционирование финансового рынка и рынка ресурсов. В этом варианте отрыв цен на различные ценные бумаги от цен на факторы производства происходит постоянно, более того, цены на ресурсы и цены на капитал внешне никак не соотносятся друг с другом. И в то же время и здесь цены на землю выступают в роли своеобразного «встроенного стабилизатора» — они не могут расти бесконечно. Если использовать известный коэффициент, предложенный Дж. Тобиным, то инвестирование в реальном секторе будет продолжаться до тех пор, пока финансовая стоимость фирмы, определяемая курсом её ценных бумаг, больше её «восстановительной стоимости», т.е. стоимости физического капитала. Но рост цен на землю приводит и к резкому росту «восстановительной стоимости», что подрывает «бычий рынок». Бум заканчивается и сменяется спадом.

Однако это ещё не всё. Цены на землю, как и объём предлагаемых к реализации земельных участков и недвижимости — важнейший фактор структурной перестройки экономики. Рассмотрим две экономические системы с примерно одинаковым уровнем развития, но с разным объёмом земель, находящихся в государственной и частной собственности. Земли, находящиеся в государственной собственности, передаются для хозяйственного использования практически бесплатно после оформления заявки и получения административного разрешения. Напротив, земли, находящиеся в

частной собственности, придётся выкупать для целей инвестора. Однако во втором случае землю тут же можно будет заложить и получить соответствующий кредит, в первом случае такая операция, как правило, невозможна. Полученный кредит хозяйственный субъект может использовать для разных целей, в первую очередь, для реализации инноваций. В свою очередь, в системе с преимущественно государственной собственностью на землю для реализации новых проектов такая возможность залогового обеспечения кредита невозможна.

В настоящее время, в связи с развитием финансового капитализма, среди функций денег часто особо выделяют средство платежа. Эта функция помогает перераспределению собственности, учитывая размер оборота соответствующих финансовых инструментов на финансовых рынках. Также часто говорится, что такие инструменты «ничем не обеспечены», имея в виду объём финансового оборота, который сравнивается с суммой стоимостей материальных активов.

Это не так. С одной стороны, доход финансовых спекулянтов обеспечивается дисконтом, с которым они приобретают различные платёжные обязательства. Но, с другой стороны, исполнение этих платёжных обязательств гарантируется стоимостью активов, главным из которых является земля, актив, не имеющий цены производства. Государство, регулируя транзакционные издержки, связанные с оценкой, налогообложением, оформлением прав собственности на землю, а заодно и выкупая или продавая объекты недвижимости, оказывает существенное влияние на работу финансовых рынков. С некоторыми оговорками можно сказать, что чем больше объём финансового рынка, тем больший объём собственности перераспределяется, и наоборот.

Однако перераспределение собственности не означает, что новые владельцы активов будут реализовывать инновации и способствовать экономическому развитию. Этот процесс гарантирует только то, что финансисты получают

свои доходы, и чем больше будет объём рынка, тем больше будут эти доходы. Процесс, предоставленный «сам себе», ведёт, как показал Х. Мински, к увеличению нестабильности и кризисам. Поэтому усиление регулирования этих рынков представляется неизбежным, что означает, по нашему мнению, поиск некоего современного институционального равновесия между формами собственности на землю. Это «равновесие форм» будет принципиально отличаться как от феодального, где доминируют сословные обязательства различных социальных групп друг перед другом, так и от «промышленно-капиталистического» равновесия, где основной является частная собственность.

Признание того, что земля является смешанным благом, с точки зрения экономической практики является почти банальностью. Тем не менее в экономической теории и особенно в микроэкономике по умолчанию почти всегда (может быть, за исключением особого случая дорог и мостов) предполагается исключительно частная собственность на землю, не стесняемая никакими ограничениями.

По нашему мнению, такие представления приводят к ошибкам. Принципиально важно выделять многочисленные случаи, когда земля является общественным благом и требует соответствующего регулирования, а также те ограничения, которые накладывают на режимы регулирования свойства земли как частного блага.

Кроме того, рынок земли (и недвижимости) фактически игнорируется и в теоретическом макроэкономическом анализе. И здесь практика тоже намного опережает теорию. Динамика цен на землю в сопоставлении с другими видами капитала во многом предопределяет смену фаз экономического цикла и является основой для разработки мероприятий контрциклической политики.

Выработка особого режима землепользования, который был бы оптимален для конкретной национальной экономики — задача далёкого будущего. В настоящее время призна-

ние того, что частная собственность на землю — не единственная форма, определяющая такой режим, представляет собой уже шаг вперёд в экономической теории. В отношении же экономической истории такая проблема ещё ждёт своего переосмысления.

Ю.П. Бокарев¹

СОБСТВЕННОСТЬ НА ЗЕМЛЮ: ПРОТИВОРЕЧИЯ И ПРОБЛЕМЫ²

1. Значение земли как фактора производства изменяется вслед за эволюцией экономической системы. В обществах присваивающего типа ценилась не сама земля, а наличие растительного и животного мира, годного для употребления в пищу. Привязки социумов к конкретной земельной площади не было. Племена вели кочевой образ жизни. С появлением земледелия привязка социумов к земле возрастает, но максимума она достигает лишь с сошным и плужным земледелием, когда земледельческие общины смогли перейти из приречных пойм на твердую землю. Частной собственности на землю в это время не было. Землей распоряжалась община, на общих собраниях которой земля распределялась между общинниками согласно обыкновенному праву. Ни коллективной, ни частной собственности на землю обыкновенное право не знало. Более того, даже в римском праве нет понятия земельной собственности.

2. Поэтому понять сущность собственности на землю нельзя без изучения роли государства в этом вопросе. Если

1. Бокарев Юрий Павлович — д.и.н., проф., заведующий сектором экономической истории Института экономики РАН, председатель постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ».

2. Доклад на заседании указанного семинара, посвящённом дискуссии о земельной собственности. Институт экономики РАН, 4 сентября 2014 г.

понимать под собственником того, кто контролирует объект собственности, принимает решения о порядке его использования, отчуждения и распределения продукции, то первым, а во многих обществах и единственным, собственником земли является государство. Для земледельца земля является источником средств к существованию и потому ему нужна не вся, а лишь удобная для ведения сельского хозяйства земля. Для государства же земля многофункциональна. Она имеет фискальное, социальное, политическое, ресурсное и военное значение. Для государства нет неудобной земли. Ему важна вся контролируемая им территория.

3. В Древнем Египте собственником всего земельного фонда страны был фараон. Земля делилась на две части: собственно земля фараона и земля, пожалованная фараоном сановникам, военачальникам и храмам, также входившая в земельный фонд фараона. Всю землю обрабатывали лично свободные земледельцы, платившие натуральный налог и несшие другие повинности. В полисах Древней Греции, образовавшихся путем колонизации, земельные отношения складывались неодинаково. В Спарте земля принадлежала государству, а каждый спартиат, т.е. полноправный гражданин, получал в пользование земельный участок (клер), на котором располагались поселения илотов. В Афинах земля распределялась между евпатридами и геоморами. Она находилась в наследственном владении, ее можно было закладывать, продавать, покупать и делить со взрослыми сыновьями. Такое положение привело к тому, что большинство земледельцев попали в долговую зависимость от немногих, лишились прав на свою землю и продолжали обрабатывать ее в пользу нового собственника. Государство было вынуждено вмешаться в земельные отношения. В ходе реформ Солона земля и личность земледельца, а также его сыновей перестали быть объектами заклада. Исторические примеры можно продолжить. Но везде мы обнаруживаем одно и то же. Либо земля прямо находится в собственности государства, либо государство ограничивает права собственности на землю.

4. В литературе вслед за К. Марксом и Ф. Энгельсом утверждается, что государственная собственность на землю — это признак азиатского способа производства, где большую роль играет ирригация. Для европейской же цивилизации характерна частная собственность на землю. Далекое не во всех восточных обществах ирригация была необходимым элементом ведения сельского хозяйства. Точно также нельзя утверждать, что в европейских государствах существовала частная собственность на землю. У ранних франков земельные отношения ничем не отличались от ранних азиатских обществ. «Салическая Правда» ограничивала права землевладельца распоряжаться своим земельным участком. Землю нельзя было продать, ее не могли получать женщины, а при отсутствии сыновей или братьев умершего землевладельца участок возвращался общине. «Эдикт Хильперика» позволил женщине наследовать отцовскую усадьбу, но лишь в тех случаях, когда не было в живых ее братьев. Дарения земель королем во франкском государстве в VIII—IX вв. не давали их получателям неограниченного права распоряжения этими владениями. Все свои решения по использованию земли получатель должен был согласовывать с дарителем. Многие связывают становление частной собственности на землю в Европе с таким европейским явлением, как феодализм. Однако еще Франсуа Гизо определял феодализм как соединение государственной власти с землевладением, как эпоху условного владения землей. Об условном характере владения землей при феодализме говорили и другие историки.

5. В эпоху промышленной революции собственность на землю теряет значение главного производственного ресурса, основного источника богатства и средства политического могущества. На первый план выдвигается собственность на промышленные средства производства. Промышленность видоизменяет и сам сельскохозяйственный труд. Обладание только землей и кустарными орудиями труда оказывается недостаточным для того, чтобы выдержать конкуренцию

со стороны вооруженных сельскохозяйственной техникой аграриев. Растет производительность труда и урожайность. В результате в деревне возникает излишек рабочих рук, которые пополняют ряды рабочих, а также излишек земельной площади. Когда теоретики говорят о неэластичности предложения земли, они исходят не из хозяйственной практики, а из абстрактных рассуждений о том, что если труд и капитал свободно воспроизводимы, то земельная площадь ограничена. На самом деле сельскохозяйственные земли — это лишь небольшая часть всей земельной площади. Научно-технические разработки позволяют расширить площадь сельскохозяйственных земель за счет земель, считавшихся ранее неудобными. Но дело даже не в этом. Зияющий разрыв между уровнем и качеством жизни в городе и деревне заставляет многих аграриев мечтать перебраться в город. Останавливает их только недостаток средств на устройство в городе. Поэтому рост цен на землю под влиянием роста спроса в принципе может привести к росту предложения земли. Еще больше путаницы с земельной рентой. Она выводится из несостоятельной теории неэластичности предложения земли. Считается, что цена земли прямо пропорциональна размеру ренты и обратно пропорциональна норме ссудного процента. Из этого получается, что необработанная, но пригодная для сельского хозяйства земля ничего не стоит.

6. Свободное распоряжение землей немислимо без формирования земельного рынка. Однако существовал ли когда-нибудь в Европе или других странах мира свободный рынок сельскохозяйственных земель в такой, например, форме, в какой существует рынок недвижимости? Рынок сельскохозяйственных земель никогда не был и сейчас не является свободным. Он служит инструментом государственной аграрной политики по использованию земельных ресурсов. Чего боится государство? Первая угроза заключается в том, что плодородные сельскохозяйственные земли будут использованы под постройки. Доходность от строительства жилья

значительно выше, чем стоимость урожая, и потому страна может быстро лишиться заметной части сельскохозяйственных угодий. Чтобы не допустить этого, государство применяет разные меры. В Дании, например, вся земля разделена на категории: сельскохозяйственные, дачные и городские земли. Перевод земель из одной категории в другую возможен только с разрешения властей. Вторая угроза исходит от земельных перекупщиков, которые приобретают землю у разоряющихся аграриев по низкой цене и перепродают ее по высокой цене. Поэтому цены на землю не балансируют спрос и предложение, а устанавливаются государством, чаще всего исходя из доходности земли. Для некоторых категорий покупателей вводятся льготные цены. Третьей угрозой являются банки, которые, обратив в свою собственность землю должника, полученную банком вследствие просрочки платежа, медлят с ее продажей, дожидаясь выгодной конъюнктуры. Чтобы не допустить выведения земли из хозяйственного оборота, государство устанавливает предельный срок продажи. В США он равен двум годам. Четвертая угроза заключается в том, что богатые землевладельцы приобретают соседние участки у бедных аграриев, что ведет к пауперизации массы сельского населения и образованию латифундий. Поэтому государство ограничивает размеры участков, приобретаемых одним покупателем, как, например, в Дании или Новой Зеландии. Пятая угроза состоит в скупке земли иностранцами. Такие сделки законодательно запрещены в штатах Айова и Миссури, некоторых провинциях Канады, а также в Ирландии и Новой Зеландии. В других странах иностранцы могут покупать земельные участки только с согласия государства. Шестая угроза исходит от самих аграриев, которые, приобретя участок по льготным ценам, быстро продают его из-за невозможности наладить хозяйство. В таком случае государство вводит дифференцированное налогообложение. Например, в 1930 г. в США в годы Великой депрессии на доходы от продажи земли, находившейся во владении до одного года, был введен налог в

100%, до двух лет — 80%, до пяти лет — 60%, до десяти лет — 40%, свыше десяти лет — 30%. Таким образом, мировая практика земельного рынка исключает свободное распоряжение землей ее «собственниками».

7. Существуют и другие ограничения прав собственности на землю: при определенных условиях земля может быть изъята в пользу государства, собственник ограничивается в правах распоряжения, дарения и завещания земли. В 1993 г. Европейская экономическая комиссия ООН выступила с инициативой, направленной на расширение возможностей стран, главным образом, Центральной и Восточной Европы в области управления земельными ресурсами. Речь в этом документе шла о необходимости нарушения рыночных принципов регулирования отношений между собственниками земли путем введения жесткого государственного управления региональными, муниципальными и частными земельными ресурсами. По сути дела речь идет о том, что государство должно присвоить себе неотъемлемый признак собственности — свободу распоряжения землей. В юридической литературе говорится, что право собственности не может ограничиваться другим правом собственности на тот же объект. Но в случае с землей имеет место даже не двойное, а многоуровневое ограничение прав собственности. Отсюда нетрудно заключить, что частная собственность на землю — это фикция.

8. Русские крепостные крестьяне говорили: «Мы господские, а земля наша». Какой смысл они вкладывали в понятие «наша»? Многовековой опыт собственности в России сложился в следующую стройную и непротиворечивую систему. Все, что создано руками человека, является его неотъемлемой собственностью, объектом вещного права. Этими вещами человек властен распоряжаться по своему усмотрению. Он может использовать созданную им вещь для получения прибыли, продавать ее, дарить, передавать по наследству и даже уничтожать. Но есть то, что создано Господом Богом, принадлежит только ему и дано им в пользование человеку.

Это земля, реки, моря, леса, словом, вся природа. Она или какая-либо ее часть не может быть ничьей собственностью. Например, человек имеет право возделывать землю, собирать урожай и распоряжаться им как делом рук своих по своему усмотрению. Никто не имеет права лишить человека его земельного участка, пока он его обрабатывает. Но если человек перестал обрабатывать участок или злоупотребляет своим правом пользования, то он этого участка лишается. Вот почему русские крестьяне не приняли Манифеста 19 февраля 1861 г., в котором обрабатываемая ими земля была объявлена частной собственностью помещика, которую крестьяне должны были выкупать или переходить на нищенские наделы.

Частная собственность на землю, это не более чем элемент либеральной идеологии, не реализуемый в экономической практике. Провозглашение частной собственности на землю ставит перед государством чрезвычайно сложные, если вообще разрешимые, задачи по пресечению собственниками злоупотреблений своими правами. Одновременно и собственник сталкивается в своей практике с бесчисленными ограничениями своих прав. Все это заметно тормозит эффективную сельскохозяйственную или иную деятельность.

Б.М. Шпотов¹

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В США (XVII—XIX вв.)²

В докладах д.э.н. П.А. Ореховского и д.и.н. Ю.П. Бокарева (ИЭ РАН) представлены убедительные данные о земле как об особом экономическом факторе с общественной функцией, при наличии которой не всегда срабатывают принципы рынка и частной собственности. Конечно, если речь идет не о конкретных случаях использования земли, а в более общем плане. Земля необходима не только тем, кто ее обрабатывает, но и застройщикам, владельцам промышленных предприятий, строителям дорог, отдыхающим на природе и, конечно, государству для его стратегических, природоохранных и иных целей.

Именно на стыке общественного и частного проявился двойственный характер земли как экономического объекта. В истории США при распределении земель нередко сталкивались интересы, например, частных железнодорожных компаний, игравших и общественную роль, и фермеров как производителей необходимых всему обществу про-

-
1. **Шпотов Борис Михайлович** – д.и.н., проф., главный научный сотрудник Института всеобщей истории РАН, ведущий научный сотрудник сектора экономической истории Института экономики РАН (по совместительству).
 2. Доклад на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ», посвящённом дискуссии о земельной собственности. Институт экономики РАН, 4 сентября 2014 г.

дуктов питания. Дореволюционный российский проект строительства плотин на Днепре для обводнения порогов и улучшения судоходства (общественный интерес) натолкнулся на протест землевладельцев, которым угрожало затопление прибрежных территорий. Такие угрозы резко снижали стоимость недвижимости. Дорогостоящая инфраструктура общественного назначения — мосты, каналы, автострады становилась объектом государственно-частного партнерства, которое нередко вызывало споры между инвесторами и заказчиками, причем земля как первооснова любых работ на ней как бы отступала на второй план, а на первый выходили удобство, прочность, целесообразность того, что на ней возводилось.

«Смешанные блага» — это не только земля и дороги, но и транспорт, места общего доступа, такие как музеи, театры, заповедники, парки и курортные зоны. Здесь переплетаются государственные, муниципальные и частные интересы, из-за чего бывает трудно, если вообще возможно, создать полноценный рынок таких объектов, сопоставимый с обычным товарным рынком. Как представление о смешанном благе и его субъектах менялось в ходе истории, и насколько эти перемены учитывались при рыночных сделках? Распространяется ли понятие смешанного блага на водные ресурсы — реки и моря, земные недра с полезными ископаемыми, а также заповедники и национальные парки? Поставленная на семинаре теоретическая проблема эффективности смешанных благ и их приватизации отличается новизной, хотя земля изучается с разных сторон: как объект хозяйственного права, как природный фактор, а в экономической истории — с точки зрения эволюции форм землевладения и землепользования.

* * *

В настоящей работе кратко рассматриваются появление и развитие частной собственности на землю в США как наиболее быстрый и свободный от докапиталистических институтов исторический вариант этого процесса. По времени он растянулся на неполные 300 лет, но это объяс-

нялось естественными причинами — трудностями освоения громадного, необжитого европейцами континента и большим удалением от Старого Света, где имел место длительный переход от феодализма к капитализму, со свойственным той эпохе переплетением и борьбой старых и новых общественных укладов. Используемая с различными целями — от выращивания урожаев до размещения поместий и охотничьих угодий, земля в Европе жестко разграничивалась правами собственников и пользователей, унаследованными от феодального строя.

В Северной Америке частная собственность на землю создавалась в ходе заселения свободных (незанятых) земель — вначале в виде стихийного процесса, а затем упорядоченной процедуры приватизации. Это почти 300-летняя, с XVII по конец XIX в., история создания множества частных фермерских хозяйств. Создание ферм на этом не закончилось, но после исчерпания фонда свободных земель в аграрном секторе пошли процессы постепенного сокращения их численности и концентрации в агрохолдинги, оснащенные всеми видами современной техники. Несмотря на длительный период подъема, обусловленный просторами континента и естественными трудностями его хозяйственного освоения, формирование аграрного сектора в рассматриваемый нами период шло быстрыми темпами.

После открытия Америки она казалась европейцам убежищем для тех, кто хочет жить трудом своих рук. Причин и стимулов переселения за океан было немало. Это преследования на религиозной почве, частые войны и рекрутские наборы, налоговое бремя, а главное — утрата многими крестьянами и ремесленниками хозяйственной самостоятельности, которая становилась для них подлинной трагедией. Традиционное средневековое хозяйство, дававшее семьям прожиточный минимум или небольшой доход, уже не приносило уверенности в завтрашнем дне. Нормы феодального права, сохранявшие за крестьянином его надел и обязанность трудиться на нем, как и цеховой строй для городских

ремесленников, отступали перед законами рынка с полной зависимостью от капиталиста-работодателя. Ф. Энгельс объяснял происхождение Соединенных Штатов бегством европейских буржуа и крестьян от феодализма, чтобы учредить «чисто буржуазное общество». Но феодализм себя изживал, так что рядовые переселенцы бежали и от надвигавшегося капитализма, не представляя себе, что это такое — только бы оказаться там, где люди трудятся на собственных фермах и ни от кого не зависят.

Заселение Северной Америки, на которую одновременно претендовали Франция и Испания, было санкционировано британской короной, и именно в виде массовой колонизации земель своими подданными при свободном допуске туда, на тех же основаниях, выходцев из других стран. Метрополия добивалась двух целей — занятия новых территорий, чтобы предотвратить их захват другими державами, и удаления за океан «избыточной», неимущей и недовольной части населения. По тогдашним нормам международного права земли Северной Америки считались свободными, ибо проживавшие на них индейские племена не имели своего государства, не знали отношений собственности и не являлись чьими-либо подданными. Хозяйственные связи с ними колонисты устанавливали редко, обычно их просто вытесняли с земли.

Фермы, создаваемые в ходе заселения нового континента, являлись частной собственностью *де-факто*, полученной без каких-либо условий или обязательств непосредственно у природы. Они переходили по наследству, но не облагались налогом, пока хозяйство было в основном натуральным, а фермеры имели общественные обязанности (строительные работы, оборона от индейцев). Распоряжение землей — купля-продажа, аренда и залог стали развиваться позже, в XIX в., в связи с массовым освоением территорий на Западе США. Сообщества свободных колонистов, занимая земли, делили их между своими членами, выделяя личные приусадебные и пахотные земли, и оставляя луга, пастбища и

дороги в общем пользовании. Распределение было по хозяйственным возможностям — чтобы семья могла обрабатывать участок своими силами. За это свое право колонисты боролись, и не только с индейцами.

Пока верховным собственником земель в Северной Америке оставался король, он раздавал огромные земельные пожалования высшей аристократии — номинальным «лордам-собственникам». Они получали право взимать с проживавших в их владениях колонистов фиксированную ренту, что переносило в Новый Свет отжившие феодальные порядки. Это вызвало волну протестов поселенцев, хотя не привело к кровопролитию. Охраняемых границ у владений лордов не было, узкая полоса поселений у Атлантического побережья оставалась открытой для продвижения в глубь континента, а победа в войне за независимость (1775–1783) ликвидировала королевскую власть над Америкой и удалила из нее лордов-собственников.

Таким образом, переселенческий этап имел, при почти полностью аграрной экономике, следующие характерные черты:

- 1) отсутствие докапиталистических институтов в землепользовании;
- 2) «подвижная граница» поселений (фронтир), перемещавшаяся в глубь континента;
- 3) оформление права частной собственности в ходе легального приобретения земель;
- 4) превращение фермерского хозяйства в товарное;
- 5) заторможенность складывания рынка труда.

В 1787 г. правительство США приступило к созданию фонда общественных земель — *public domain*, вначале к северо-западу от первоначальных колоний, ставших штатами. Целью национализации свободных земель стала их распродажа в частные руки ради погашения огромного государственного долга, появившегося в ходе войны за независимость. Приватизация предполагала оформление владельческих прав через государственные земельные конто-

ры, к которым вскоре добавились создававшиеся в штатах частные земельные компании. Они воспользовались такими изъянами в законодательстве, как высокая — 2 долл., цена за акр (0,4 га) и большие размеры продаваемых в одни руки участков (640 акров), которые делали их покупку недоступной для основной массы иммигрантов и переселенцев из первоначальных штатов. В начале XIX в. и правительство стало уменьшать размеры участков, а цена за акр понизилась до 1,25 долл.

Процесс приватизации совершался в интересах *фактических поселенцев*. Они покупали землю под фермы, а не для других целей. Плантации Юга просто отличались размерами — они являлись крупными коммерческими хозяйствами, ориентированными на экспорт монокультуры хлопка и табака и связанными с мировым рынком. Земельные компании (в США их называли спекулятивными) покупали с помощью лоббирования большие массивы земель со скидкой и продавали поселенцам участки меньшей площади. Масса прибыли получалась от привлечения большого числа покупателей. Земельные компании и государственные конторы конкурировали между собой. Это ускоряло процесс, частью которого были самовольные захватчики земли, скваттеры.

Они занимали и огораживали участки девственной земли, расчищали их от леса, строили бревенчатые хижины и загоны для скота, копали колодцы, проводили первичную обработку земли, что требовало умения и тяжелого физического труда, затем продавали участки следующим поселенцам и шли дальше. Новые хозяева благоустраивали ферму, строили хороший дом и либо оседали на земле, либо после сделанных ими улучшений перепродавали в третьи руки за гораздо более высокую цену.

Скваттерство развивалось благодаря высокому спросу на землю, подвергшуюся начальной обработке, которая включала самую тяжелую часть работы — валку или выжиг леса и корчевание пней. Земельные конторы и частные ком-

пании продавали необработанные участки. До начала 1840-х годов скваттеры считались нелегалами, бороться с которыми не удавалось даже с помощью полиции. Они не только конкурировали с госконторами и земельными компаниями, но и путали землеустроительные планы, когда земля, предназначенная к продаже, неожиданно оказывалась занятой. Положение изменилось в 1841 г., когда государство решило не запрещать, а легализовать скваттерство. Конгресс принял Акт о заимке (Pre-emption Act), дав первопроходцам право выкупать уже занятую ими землю по минимальной аукционной цене. Так из трех упомянутых источников приватизации национального фонда складывался рынок земельной собственности.

Свободнорыночные отношения позволяли фермерам проявлять личную предприимчивость: выигрывать на перепродаже участка за счет его благоустройства, приобретать дополнительную землю для сдачи в аренду, специализироваться на продукции, доходы от которой определяла близость городского рынка или железной дороги. К середине XIX в. в США появилась изготавливаемая на заводах сельхозтехника, доступная по ценам и продаваемая в кредит — улучшенные плуги, косилки на конной тяге позволяли не только обрабатывать участки большей площади, но и минимизировать потери за счет ускорения пахоты и уборки урожая.

Наконец, в мае 1862 г. был принят, а 1 января 1863 г. вступил в силу знаменитый закон о гомстедах (Homestead Act), который в обстановке Гражданской войны в США стал самым радикальным в истории решением вопроса о частной собственности на землю для максимального числа желающих. Любой не воевавший против Соединенных Штатов гражданин страны или совершеннолетний иммигрант, подавший заявление на американское гражданство, мог *бесплатно* получить от государства участок в пределах 160 акров (64 га).

Принятие этого акта тогда имело не столько хозяйственное, сколько политическое значение. Важно было

поощрить сторонников федеральной власти и посеять недовольство в рядах конфедератов Юга. Оформление права на занятие гомстеда стоило всего 10 долл. Через пять лет владелец получал полное право собственности, если выполнял обязательное условие — построить за эти годы ферму. Став собственником, гомстедер мог распоряжаться ею по своему усмотрению. Акт о гомстедах сделал ненужными частных посредников. По Гомстед-акту было роздано около 2 млн участков общей площадью 285 млн акров (114 млн га), что составило 12% территории страны.

Если получатель гомстеда хотел сразу стать полным собственником и распоряжаться участком по своему усмотрению, он мог выкупить его за 200 долл. Раздача земель означала вырубку лесов, и в 1873 г. вышел закон об их частичном восстановлении (право на дополнительные 160 акров земли, если на 40 из них будет посажен лес), в 1877 г. — закон о пустынных гомстедах (предоставлялось 640 акров земли, требовавшей орошения) и закон о лесных гомстедах (продажа 160 акров леса по 2,5 долл. за акр).

Естественно, что по мере освоения новых территорий появлялись и другие законные претенденты на землю. Государство отводило землю под общественные нужды — до постройки железных дорог это были соединительные каналы между реками, текущими в Атлантический океан, мосты и грунтовые дороги. Каналы использовались для перевозки грузов на баржах с конной тягой и были в государственно-частном управлении на уровне штатов. Наконец, крупнейшими земельными собственниками в США стали частные железные дороги, которые получали от федерального правительства земельные гранты. Тем самым государство де-факто признавало общественное значение железных дорог, а не только как частную собственность. Промышленники же покупали участки земли под фабрику, а при постройке плотины для водяного двигателя уплачивали еще и особую пошлину — *mill privilege*. В начале XX в. федеральная власть осознала общественное значение природных ресурсов — рек

и национальных парков, приступив к природоохранным мероприятиям.

Для экономической истории «с участием земли» имеет значение и физическая география, которая оказывала непосредственное влияние на региональную экономику. Так, обилие малых рек с быстрым течением на северо-востоке страны стимулировало там раннее развитие сельских хлопчатобумажных фабрик с водяным колесом. На рабовладельческом Юге стационарных паровых двигателей было больше, чем в свободных штатах Севера, и использовались они не только для приведения в действие механизмов по очистке хлопка, резке сахарного тростника на плантациях, но и в промышленных предприятиях и мастерских. Отсюда ложное впечатление, будто плантаторы стремились развивать передовую индустрию: на самом деле сказывалась нехватка гидроресурсов на юго-востоке континента. Аналогичная ситуация сложилась к середине XIX в. и на колонизируемом Западе³.

Право собственности оформлялось не только «по горизонтали», через земельные конторы, спекулятивные компании и скваттеров, но и «по вертикали» — благодаря смене социального статуса, или «мобильности вверх». В американской аграрной истории этот процесс называется восхождением по «социальной сельскохозяйственной лестнице» (agricultural ladder). Речь идет о возможности стать арендатором участка земли, а затем, при желании, его собственником, выкупив у владельца. «Ступень» могла быть одна, если претендент на землю так и оставался ее пользователем, либо их было три, если он от наемного сельскохозяйственного рабочего поднимался до арендатора, а затем становился собственником арендуемого участка.

Начальным условием такого восхождения был денежный заработок, причем будущий арендатор мог заработать необходимую сумму на любой оплачиваемой работе. Так, многие молодые иммигранты без затруднений поступали в

3. Шпотов Б.М. Была ли на Юге и Западе США промышленная революция? Постановка проблемы // Американский ежегодник. 1990. М.: Наука, 1991. С. 133.

строители. Спрос на них был в США XIX в. высоким повсюду, особенно на железных дорогах, которые прокладывались в сельской местности. При этом арендаторы не всегда стремились стать полными собственниками. Собственник платил налоги и нес все риски, связанные с залогом недвижимого имущества в банках для получения займа или с покупками в кредит.

Исследователи в США давно обратили внимание на несовпадение количества фермеров и ферм в цензах (переписях) населения и сельского хозяйства в XIX столетии, которое постепенно возрастало. Выяснилось, что «фермеры без ферм» — это в основном арендаторы и сельскохозяйственные рабочие, указавшие род занятий, но не имевшие земельной собственности. С 1880 г. Бюро цензов США стало публиковать уточненные данные об аренде земли, показавшие, что доля арендаторов выросла с 26% в том году до 35% в 1900 г.⁴ Была ли аренда показателем социального расслоения в смысле превращения части фермеров-собственников в подобие эксплуататоров-помещиков, а арендаторов и батраков — в сельскую бедноту?

Американские специалисты отрицают такой ход событий. В условиях приобретения и заселения новых земель аренда была прогрессивным явлением, которое давало возможность приобретать, а не терять собственность. Положение наемного работника или арендатора на ферме было *не концом, а началом* пути, о чем говорит, в частности, более молодой возраст и иммигрантский статус многих из этих людей по сравнению с собственниками. Как показали специальные исследования, случаи обратного перехода из собственников в арендаторы были эпизодическими — если, например, истек срок ипотечного кредитования, а ферма осталась в залоге, но это не было массовым явлением⁵. Однако рост цен на

4. Свиренга Р.П. Количественные методы изучения сельского землевладения и аренды // Количественные методы в советской и американской историографии / Под ред. И.Д. Ковальченко и В.А. Тишкова. Пер. с англ. М.: Наука, 1983. С. 92.

5. Свиренга Р.П. Указ. соч. С. 94–96.

землю и расходов на ведение сельского хозяйства, включавших выплаты процентов по кредитам, повышали удельный вес ферм в неполной собственности (см. таблицу).

Таблица. Процент арендованных и заложенных ферм в США в 1880–1920 гг.

Фермы	1880	1890	1900	1910	1920
Арендованные фермы	25,6	28,4	35,3	37,0	38,1
Заложенные фермы	нет данных	28,2	31,0	35,6	41,4

Источник: Райт Г. Сельское хозяйство и рынок труда в США // Аграрная эволюция России и США в XIX – начале XX века / Под ред. И.Д. Ковальченко и В.А. Тишкова. Пер. с англ. М.: Наука, 1991. С. 126–127. Табл. 2, 3.

Положение арендатора давало возможность проявить разумную осмотрительность и оценить перспективу. Решения аграриев об аренде или закладе земель в большинстве случаев диктовались не бедственными обстоятельствами, а хозяйственными соображениями.

По средним показателям стоимости инвентаря, урожайности, доходности хозяйства, производительности труда и др. арендуемые фермы были, по одним данным, примерно равны собственным фермам, а по другим, уступали последним⁶. Добавим, что в целом земли американского Запада сохраняли имидж общественного (в смысле, общедоступного) блага для многих тысяч переселенцев из-за океана, по крайней мере, до конца XIX в. В противном случае эффект привлекательности всей страны заметно понизился бы.

Еще одна важная черта развития аграрного сектора США – отсутствие тенденции к росту слоя «сельского пролетариата», т.е. наемных рабочих на фермах. Причинами тому стали труд взрослых членов семьи хозяина, сезонный характер труда, недоверие части фермеров к мигрантам, стремление экономить наличность и, наконец, повышение производительности труда благодаря механизации. По

6. Этак Дж. Арендаторы и мелкие фермеры в XIX веке: проблема роста аренды на Севере // Аграрная эволюция России и США в XIX – начале XX века / Под ред. И.Д. Ковальченко и В.А. Тишкова. Пер. с англ. М.: Наука, 1991. С. 220.

уровню применения механизмов сельское хозяйство США на рубеже XIX—XX вв. не знало себе равных. Но неуклонно нарастала другая тенденция. По мере развития тех видов бизнеса, которые давали доход и оплачиваемую работу, распространения рабочих и «беловоротничковых» профессий престиж владения фермой снижался, и в настоящее время доля фермеров в США составляет около 1% трудоспособного населения.

В.П. Пашков¹

ЗЕМЕЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ²

1. Земельная рента— форма экономической реализации земельной собственности

В классической экономической теории содержание земельной ренты является важнейшей, главной составной частью содержания теории земельной собственности в целом. Именно в рентных отношениях собственника и землепользователя проявляется специфика формы собственности на землю как, например, в сельском хозяйстве, в отличие от промышленности с ее формой собственности на средства производства. Во всех отраслях производства не связанных с землей основным отношением выступает отношение собственника средств производства с непосредственным производителем (работником). Важная роль этого отношения сохраняется и в сельском хозяйстве. Однако только здесь, перед этим основным отношением, стоит в качестве исходного условия еще отношение земельного собственника и землепользователя-арендатора.

-
1. Пашков Владимир Петрович — к.э.н., ведущий научный сотрудник Института аграрных проблем РАН.
 2. Доклад на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ», посвященном дискуссии о земельной собственности. Институт экономики РАН, 4 сентября 2014 г.

Рента есть, с одной стороны, результат экономических отношений земельной собственности, т.е. отношений собственника и землепользователя-арендатора, а с другой — экономическая форма, в которой экономически реализуется та или иная форма земельной собственности. Монополия частной собственности на землю, недра и другие ресурсы обуславливает возникновение особой ренты — абсолютной земельной ренты, выступающей в форме присвоения земельным собственником избытка рыночной стоимости над ценой производства. Эта форма ренты открыта К. Марксом. Помимо последней объективно существует дифференциальная рента (в двух ее разновидностях) как разница в уровне издержек при использовании лучших и худших природных ресурсов (по качеству, продуктивности, местоположению и т.п.).

В классической экономической теории предполагается возможность исчезновения абсолютной ренты в некоторых случаях и при частной собственности на землю. В случае если органическое строение капитала в земледелии сравняется с промышленным, тогда, по Марксу, «абсолютная рента отпадает» и остаётся одна дифференциальная рента.

Влияние земельной собственности на рентообразование, сама абсолютная рента могут исчезнуть и тогда, когда в масштабе всего общества: 1) землепользователь (капиталист или фермер) и земельный собственник соединены в одном лице; 2) вся земля принадлежит гражданам-работникам; 3) отсутствует институт аренды земли в отношениях между гражданами. Однако отсутствие аренды земли при частной собственности на нее исторически и логически есть неправомерная предпосылка. Возникновение частной собственности на землю непременно ведёт к возникновению частного движения (оборота) земельных участков, в первую очередь к появлению и частной аренды, а последняя является неперенным условием возникновения абсолютной ренты.

Правомерность введения понятия абсолютной ренты как самостоятельного отношения, отличного от других

отношений, со времен Маркса до сих пор остается не всеми признаваемой. Существует мнение, поддерживаемое представителями неоклассики, что проблема абсолютной ренты есть надуманная К. Марксом проблема. Абсолютная рента якобы никогда и нигде не существовала и не существует нигде и сегодня. Аргументация при таком подходе сводится к следующему. В рыночной экономике деньги, ссужаемые, вложенные в любое дело, должны приносить доход, соизмеримый с процентом на капитал. Деньги, вложенные в землю их владельцем и покупателем земли, также должны приносить процент. И они его приносят в форме арендной платы, когда он начинает сдавать купленную землю в аренду. Далее говорится, что никакой абсолютной ренты нет, а то, что принимается за абсолютную ренту, на самом деле является якобы арендной платой, выражающей процент на вложенный в землю капитал. Однако такой подход выражает всего лишь видимость поземельных отношений. Дело в том, что владелец денег, приобретая землю в частную собственность, вместе с ней покупает всю не только настоящую земельную ренту, суммативно состоящую из абсолютной и дифференциальной ренты, но и будущую такую суммативную ренту. Собственник земли, получивший, например, при колонизации территории землю как продукт природы даром, не вложивший в нее никакого труда и сдавший ее в аренду, присваивает часть продукта производителя. Эта часть продукта и есть пока еще некапитализированная абсолютная рента. При первой же продаже земли собственник земли устанавливает цену земли в соответствии с уровнем приносимой ему абсолютной ренты. Для доказательства отсутствия на более позднем историческом этапе присвоения собственником земли абсолютной ренты необходимо доказать, что при исторически первой продаже земли цена на нее складывалась без абсолютной ренты. Тогда что же покупал новый владелец? Поэтому, как ни верти, а чисто логически без введения абсолютной ренты не получается ясного и непротворчивого теоретического представления о поземельных

отношениях. Арендная плата, цена земли есть всего лишь поверхностные формы проявления глубинных, сущностных отношений по поводу экономической реализации частного владения землей на основе различных форм земельной ренты, в том числе абсолютной.

По Марксу цена земли есть не что иное, как капитализированная земельная рента. Он писал, что цена земли это «... покупная цена — не земли, а той земельной ренты, которую она приносит, — исчисленная в соответствии с обычной процентной ставкой»³.

$$ЦЗ = (R * 100\%) / СП,$$

$$R = (ЦЗ * СП) / 100\%,$$

где ЦЗ — цена земли, R — рента, а СП — ссудный процент.

При цене земли сегодня в 1500 долл. за га и ставке банковского процента в 10% рента сегодня оценивается в 150 долл. с одного га, а вся рента будущего в 1500 долл.

Абсолютная рента входит в арендную плату полностью, но арендная плата количественно состоит не только из абсолютной ренты. Арендная плата есть отношение рыночного спроса и предложения на землю как на объект хозяйствования. Однако базисом для такого отношения выступают абсолютная рента и дифференциальная рента. Величина арендной платы колеблется вверх и вниз относительно этих частей, при общественно нормальных, т.е. средних в масштабе общества условиях, она совпадает с их суммой. То же относится и к соотношению цены земли и земельной ренты (абсолютной и дифференциальной рент).

Чем больше рента (общая как суммированная абсолютная и дифференциальная) и чем меньше процент, тем больше цена земли. Рента и процент есть общие и основные экономические факторы (конечно, не исключаящие нали-

3. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2 изд., т.25, ч. 2. С. 172.

чие других временно действующих факторов), влияющие на цену земли очевидно во все времена и всюду, где имеет место купля-продажа земли.

Но оказывает ли влияние на абсолютную ренту, арендную плату различное соотношение в национальном масштабе в долях хозяйственно используемых земель — земли арендованной и земли находящейся в частной собственности, но не сдаваемой в аренду? При одних и тех же ежегодных размерах землепользования в одной и той же стране на одном этапе доля полного землевладения может превышать долю аренды, например, быть в соотношении 60 к 40. На другом этапе может быть наоборот. Классики допускали случаи исчезновения абсолютной ренты при мелком землевладении и исключали это при аренде. В Ирландии, например, по причине борьбы с крупным землевладением аренда земли между гражданами была длительное время запрещена. Там дозволительна была только мелкая частная собственность. В течение долговременной земельной реформы в этой стране правительство выкупило у 12 тыс. крупных помещиков всю землю (6 млн га) и наделило ею лиц, изъявивших желание вести сельскохозяйственное производство. При этом расчеты по покупкам государственных земель производились по низким ценам, к тому же с рассрочкой от 33 до 69 лет. Здесь до сих пор доля государственной собственности остается значительной. В Ирландии посчитали, что мелкая частная собственность, ограничения по купле-продаже и концентрации земли в крупных размерах ставит барьер латифундизму, снижает отрицательное влияние частной земельной собственности на весь комплекс общественных отношений, в том числе и на ценообразование. С запрещением сдачи земли в аренду частная земельная собственность теряет форму своей реализации — абсолютная рента исчезает в обществе.

Однако такое решение проблемы устранения крупного недостатка частной земельной собственности при ее сохранении страдает возникновением другого недостатка. Все ограничения частной земельной собственности еще больше,

чем прежде, замедляют внутриотраслевой и межотраслевой перелив капитала в сельском хозяйстве.

Частная собственность как барьер на путях перелива капитала и развития всего комплекса отношений действовала раньше и действует сегодня. Она по-прежнему приводит к возникновению абсолютной ренты. Однако вместе с конкуренцией в соотношениях предложения и спроса земли действует и возрастающая ценовая конкуренция за сбыт и спрос продукции. За последние 50-60 лет производительная сила труда, производства в целом сильно выросла. Поэтому и прибавочный продукт, и объем валового продукта сильно выросли. И поэтому общее перепроизводство, превышение предложения над спросом, сильная конкуренция на стороне мелких частных собственников привели дело к такому состоянию, когда собственник-производитель стал экономически частично терять на стадии реализации то, что сумел получить (присвоить) на стадии производства через ограничение доступа другого капитала к земле.

Первая историческая тенденция образования и присвоения абсолютной ренты не исчезла — она действует и сегодня во всех странах с куплей-продажей земли. В современных условиях параллельно возникла вторая тенденция долговременного конкурентного характера с потерей части ренты, поддающаяся объяснению в рамках классической теории. Таким образом, сегодня действуют обе противоположные тенденции, и результат с точки зрения присвоения конечного прибавочного продукта есть результат их взаимодействия, погашения одной силой другой.

С нашей точки зрения, сегодня земельная рента стала отрицательной. Тенденция возникновения явления внешней государственной поддержки и ее роста, особенно в развитых странах, является аргументом в пользу этой гипотезы. С помощью внешней поддержки земельная собственность вновь приобретает положительную экономическую форму своей реализации. И наоборот, без внешней поддержки она становится экономически невыгодной.

С уходом из жизни классиков-экономистов в разработке других сторон теории земельной собственности дело не продвинулось далеко. Отдельные результаты имеются в исследованиях лишь конкретной истории земельной собственности в отдельных странах.

В неоклассическом подходе проблема создания какой-либо целостной общей теории земельной собственности никогда и нигде не ставилась. Да и сам подход к исследованию, ограничивающийся лишь соотношением спроса и предложения на ресурсы, объяснением формирования цены ресурсов на основе предельной полезности в потреблении, отражающей субъективную оценку товара с точки зрения удовлетворения наименее неотложной потребности покупателя, исключает необходимость изучения многих аспектов, которые входят в предмет классической экономической теории.

Это: 1) материальная природа стоимости товаров (и меновой и потребительной); 2) исторический генезис субъектов земельной собственности (капиталистов-собственников, фермеров, арендаторов и др.); 3) исторические формы земельной собственности; 4) теоретическая классификация форм земельной собственности; 5) исторические тенденции в развитии земельной собственности; 6) объяснение исторической смены форм собственности определенными закономерными причинами; 7) экономические формы реализации земельной собственности; 8) земельная рента и ее формы; и др. Исключением в неоклассическом подходе является институциональное направление, изучающее связь прав собственности с трансакционными и трансформационными издержками производства.

2. Теоретические вопросы государственной собственности на землю

Монополия государственной собственности на землю возникает сразу с переходом в собственность государства

даже незначительной доли земли, но вовсе не обязательно всего земельного фонда страны. Поэтому в результате протекающей в стране в последние двадцать лет земельной реформы уменьшилась доля государственной собственности на землю, но монополия государственной собственности на землю не была устранена.

В современной России стал повсеместным следующий вывод. В результате протекающей сегодня в стране земельной реформы якобы была устранена монополия государственной собственности на землю и возникла многоукладная экономика с множественностью форм земельной собственности. Этот вывод повторяется во всех ветвях власти и уровнях власти, всюду, в том числе и в академических кругах. Однако сколько бы ни говорили так об этом министры от правительства, академики от науки такой вывод теоретически неверен.

Верно, что в результате земельной реформы возникла многоукладная экономика с множественностью форм земельной собственности. Произошли изменения и в монополии государственной собственности на землю, но связано это уже с совершенно другой монополией. Первая могла быть устранена только при полной ликвидации собственности государства на землю.

Верно то, что в результате протекающей в стране приватизации в промышленности или реформы собственности в промышленности была устранена монополия государственной собственности в промышленности, и здесь возникла многоукладная экономика с множественностью форм собственности. Но этого не случилось с землей в сельском хозяйстве.

При стопроцентной принадлежности земли исключительно государству возникает исключительная государственная собственность на землю. В этом случае в стране возникает действительно один земельный монополист и возникает не монополия государственной собственности на землю, а монополия исключительной государственной собственности

на землю. Поэтому следует различать и не смешивать эти два вида государственной собственности на землю, и соответственно, эти два вида монополии государственной собственности на землю.

Антимонопольное законодательство США признает доминирующее монопольное положение предприятия, когда оно выбрасывает на рынок продукции свыше 35% его объема. Природа цифры 35 объясняется простым логическим рассуждением: на рынке продукции один владелец есть полный монополист, абсолютно исключаящий возникновение конкуренции; два владельца являются крупнейшими монополистами, также исключаящими возникновение нормальной конкуренции; только при трех владельцах всего рыночного объема продукции может возникнуть более или менее приемлемая конкуренция. Поэтому 100% делят на троих, и результат округляется до ближайшей цифры с удобным оперированием. Это законодательство регулирует рынки промышленности, да к тому же не средств производства, а продуктов производства, да к тому же не всех производимых, а лишь выносимых на рынок, причем на один рынок — США. Поэтому вопрос, имеет ли какое особое экономическое значение земельная собственность с цифрой в 35% от площади всего земельного фонда страны, остается открытым. Это касается не только одной государственной собственности на землю, но и всех других форм собственности.

В случае же, когда из частной собственности граждан изымается вся земля и когда весь фонд земли, изъятой и неизъятой, переводится в государственную собственность, тогда возникает особая государственная монополия — исключительная монополия государства на земельную собственность. В истории социализма исключительная монополия государства на земельную собственность была установлена только в Советском Союзе и в Монголии. В других странах социализма земля, помимо государственной, находилась и в других формах собственности, например в собственности

граждан в Польше, в кооперативной собственности в других странах.

В.И. Ленин исключал возможность длительного одновременного сосуществования земельной собственности частных граждан и государственной в случае проведения достаточно широкой национализации. Он писал: «В капиталистическом едином государстве частная собственность на землю и национализация в широких размерах не уживутся, как две системы. Одна из них должна будет взять верх»⁴.

Этот вывод не всегда подтверждается современной практикой, конкретно-историческими тенденциями развития форм земельной собственности и поземельных экономических отношений развитых и развивающихся капиталистических стран. Возможность сосуществования этих двух противоположных форм у Ленина связывалась только с пролетарским, советским характером государства. Вопрос — уживутся ли в сельском хозяйстве две указанные противоположные системы землевладения в несоветском государстве — остается актуальным для сегодняшней России. Проблема обостряется и различающейся земельной политикой, проводимой субъектами федерации.

Государственная собственность на землю существовала раньше, существует и сегодня в капиталистических государствах Запада. Но, во-первых, она там образуется лишь путем выкупа у частных лиц и только путем осуществления частичной национализации земли; во-вторых, реализуясь практически, по сути, как превращенная форма частной собственности, она внешне ничем не отличается от других разновидностей частной собственности на землю. Юридическое и экономическое содержание собственности капиталистического государства на землю сегодня в мире во многих случаях равнозначно содержанию любой частной собственности — граждан и юридических лиц.

4. Ленин В.И. ПСС, т.16, с. 317

В современных государствах четко обозначилась тенденция роста прямого вмешательства государства в развитие и поземельных экономических отношений. Государство вмешивается в отношения между частными собственниками и арендаторами, само, независимо от собственников, определяет целевое назначение использования тех или иных земель. Государственное регулирование земельных отношений и его усиление вызваны внутренними причинами объективного развития, необходимостью преодоления внутренних противоречий рыночно-капиталистической организации производства, в том числе противоречия между землей как объектом частного владения и пользования и землей как объектом важнейшей общественной значимости. Во многих случаях такие противоречия разрешаются не только на путях усиления государственного регулирования, но и на путях отъема государством земли в свою собственность, что позволяет частично нивелировать и даже устранять отдельные недостатки, внутренне присущие монополии частной собственности.

3. Земельная собственность и Доктрина продовольственной безопасности

В 2010 г. принята Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, в которой развиваются положения Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537, касающиеся продовольственной безопасности России. В соответствии с Доктриной страна уже в ближайшие годы должна была приобрести независимость от импорта продовольствия, что, без сомнений, положительно должно было сказаться на производстве продукции в сельском хозяйстве, АПК в целом, а также на самом состоянии этих сфер. Однако резкий спад производства в 2010 г. не дал возможности реализовать планы в соответствии с Доктриной. Страна вынуждена была

на какое-то время отказаться от сокращения импорта некоторых видов продукции. Но в последние годы, при ожидаемых нормальных природно-климатических условиях, вновь обозначился рост. Он, конечно, в некоторой части является типом восстановительного роста после предшествующего длительного (20-летнего) и глубокого падения.

Сельское хозяйство очень зависимо в своем развитии от других отраслей, от экономики в целом. Поэтому имеется недостаточно оснований делать выводы о том, что наметившиеся тенденции подъема экономики сельского хозяйства станут устойчивыми и долговременными. Причин тому немало. Часть из них заключена в особенностях экономики России начала XXI в., и прежде всего в ее чрезвычайной зависимости от мировых рынков сырья и энергии, от их потребления мировой экономикой, и, соответственно, от объемов их экспорта и уровня цен на эти виды ресурсов на мировом рынке.

Многие обстоятельства, не позволяющие пока говорить о реальной стабильности или защищенности тенденций устойчивого экономического роста, не имеют прямой связи с внешнеэкономическими или внешнеполитическими факторами и носят сугубо внутренний характер. Речь идет о выборе наиболее оптимальной, экономически наиболее эффективной структуры форм собственности на землю и экономических форм их реализации, что является одним из факторов экономического роста, устойчивости экономики.

Доктрина продовольственной безопасности устанавливает минимально допустимые уровни обеспечения населения страны продукцией отечественного производства. Она устанавливает дифференцированный подход к поддержке и развитию различных отраслей в отечественном сельском хозяйстве. По одним видам продукции должен реализовываться комплекс мер, стимулирующих импортозамещение на внутреннем рынке, например, по мясу, молоку, сахару. По другим видам продукции, как, например, по зерну и растительному маслу, должен стимулироваться больше экс-

порт. Следует отметить, что обозначенный дифференцированный подход к поддержке и развитию различных отраслей в сельском хозяйстве оправдан с точки зрения урегулирования соотношений объемов внутреннего производства и импорта, объемов внутреннего потребления и экспорта. Эти соотношения необходимо регулировать, что и возможно лишь дифференцированно по отраслям. Однако такое решение задачи поддержки отдельных отраслей сельского хозяйства не является задачей решения уровня поддержки сельского хозяйства в целом или как отдельной отрасли. Это будет решением задачи лишь на уровне обеспечения продовольственной безопасности, которая, согласно Доктрине, связывается лишь с установлением и достижением минимально допустимых уровней производства отечественной продукции. Однако задача развития производства в сельском хозяйстве не может замыкаться на решении задачи обеспечения лишь продовольственной безопасности страны. Существовали, существуют и будут существовать проблемы развития сельского хозяйства до производства таких объемов продукции, которые могут превышать требования, установленные в настоящей Доктрине. Например, по средним или даже максимально допустимым, возможным уровням объемов производства на земле. Поэтому с точки зрения развития сельского хозяйства в целом введение дифференцированных уровней поддержки по различным отраслям для этого недостаточно. Другой недостаток этого подхода состоит в том, что он будет работать и на дифференциацию эффективности землепользования, доходности производства в различных отраслях.

Прежде чем переходить к дифференциации уровней поддержки по отраслям, можно сначала определиться с общим уровнем поддержки в расчете на гектар земель сельскохозяйственного назначения (но лучше все-таки сельхозугодий или даже пашни).

Успехи землепользования, сельского хозяйства в целом зависят не от частной собственности на землю, а больше

всего от степени внешней (государственной) поддержки. В России сельское хозяйство на протяжении всего двадцатилетнего пореформенного времени, считалось по-гайдаровски — «черной дырой», высасывающей государственные средства. Общий или интегральный уровень поддержки сельского хозяйства был опущен до 11 долл. на 1 га, тогда как в Европе он повышался сотню лет и в настоящее время составляет примерно 800 долл. на 1 га. В последние два-три года изменилось отношение государства к сельскому хозяйству. Уровень поддержки заметно возрастает, но до Европы России еще далеко. В 2013 г. в России интегральный уровень поддержки по всем консолидированным источникам, по нашей оценке, в среднем достиг лишь 60 долл. на 1 га. Этого, конечно, мало. Однако, несмотря на это, сельское хозяйство стало демонстрировать приличный рост.

России нет необходимости выходить на высокий средневропейский общий уровень поддержки сельского хозяйства. По нашей оценке, нам достаточно выйти на треть уровня европейской поддержки, причем не только для того, чтобы заработало производство. Уровень поддержки в 300 долл. на 1 га сельхозугодий создаст условия повышения конкурентоспособности отечественного производства до уровня, сопоставимого с европейским. Однако одного этого недостаточно. Необходимо задействовать и другие факторы роста, в первую очередь изменение структуры форм земельной собственности.

В Доктрине продовольственная безопасность рассматривается одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета — повышение качества жизни российских граждан. В Стратегии национальной безопасности России до 2020 г. национальные интересы государства на долгосрочную перспективу обозначены в повы-

шении конкурентоспособности национальной экономики, превращении России в мировую державу. Стратегическая цель продовольственной безопасности сводится к обеспечению населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и продовольствием. Гарантией ее достижения обозначена стабильность внутреннего производства.

А к основным задачам обеспечения продовольственной безопасности отнесена и задача устойчивого развития отечественного производства продовольствия и сырья.

Более того, Доктрина прямо говорит, что «продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации».

Достижение состояния продовольственной безопасности страны связывается со степенью обеспечения граждан страны продовольствием, а последнее с экономической доступностью продовольствия, которое связывается с возможностью приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления.

Согласно Доктрине сельское хозяйство страны отнесено к основному и определяющему источнику пищевых продуктов в стране. А это означает признание Доктриной того, что продовольственная безопасность страны зависит в первую очередь от состояния экономики сельского хозяйства.

Но развитие отечественного агропромышленного комплекса, состояние экономики сельского хозяйства в значительной степени зависит и от складывающейся той или иной структуры форм собственности на средства производства, не в последнюю очередь на землю. Но в Доктрине этого нет.

Доктрина предусматривает риски и угрозы обеспечения продовольственной безопасности. К наиболее значимым отнесены: риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности отечественной про-

дукции, а также зависимостью важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; технологические риски, вызванные отставанием от развитых стран в уровне технологического развития отечественной производственной базы; агроэкологические риски, обусловленные неблагоприятными климатическими изменениями, а также последствиями природных и техногенных чрезвычайных ситуаций.

Однако помимо перечисленных рисков существуют еще риски, обусловленные складывающейся сегодня тупиковой структурой форм собственности на землю, наличием земельных долей.

В Доктрине государственная аграрная политика отнесена к одному из двух основных направлений государственной экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности России. Однако в число перечисленных основных направлений реализации государственной аграрной политики почему-то не вошла земельная политика. А последняя является базисом или фундаментом аграрной политики в целом. Многие ученые так и считают о соотношении этих двух понятий. А некоторые считают существование одного из двух этих понятий вовсе тавтологией, поскольку термин «агро» в древних языках выражал не что иное, как землю. Они предпочитают говорить аграрная или земельная политика в сельском хозяйстве, в сельскохозяйственной политике.

Однако земля в Доктрине все-таки присутствует, но следующим образом. Говорится, что государственная аграрная политика в области связи производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия с земельными отношениями должна концентрироваться всего лишь на повышении почвенного плодородия и урожайности, расширении посевов сельскохозяйственных культур за счет неиспользуемых пахотных земель, реконструкции и строительстве мелиоративных систем. Здесь использование неиспользуемых земель сведено лишь к одному виду использования — расширению посевов. Но землю можно использовать

и иначе, не только лишь как пашню под посевы, но и как пастбища, сенокосы, очень нужные для живности кустарники и др. Наконец, в мире не отменены еще в севооборотах и чистые пары. А так получается вывод, что если в регионе невозможно по каким-либо причинам расширить посевы, то можно, согласно Доктрине, и не думать об использовании неиспользуемых здесь земель. К тому же решение проблемы наличия неиспользуемых земель через одно расширение посевов с точки зрения агротехники было бы неправильно. Нельзя и невозможно всю землю превратить в пашню.

В передовых регионах страны, субъектах федерации растут объемы производства, которые значительно превышают объемы внутреннего потребления: в Белгородской области в 4 раза, Липецкой области в 1,7 раза. Однако именно в таких областях обозначилось новое отношение к земельной собственности. Здесь различными путями освобождаются от земельных долей.

Для выполнения задач, поставленных в Доктрине продовольственной безопасности, необходимо разработать и ввести систему мониторинга состояния земельных отношений отдельно по регионам, а также общую федеральную и отдельно региональные программы глубокой коррекции земельной реформы.

Ю.П. Бокарев, П.А. Ореховский¹

ЛОГИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ:
ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ
(послесловие к дискуссии о земельной собственности)

1. Режимы пользования основными
экономическими ресурсами
и политические структуры общества

А. Постановка проблемы. Режимы землепользования в V–XVIII вв. н.э. существенно различаются, изменяясь от страны к стране (отношения между помещиками и крестьянами в России отличаются от отношений между лордами и фермерами в Англии, даймё и земледельцами в Японии и т.д.). Различаются и политические устройства разных стран, хотя с некоторыми оговорками их обычно характеризуют как «монархии» (царства). Однако в ходе индустриальной (капиталистической? демократической?) революции различия режимов землепользования в целом нивелируются, социальная группа «землевладельцев» — людей, контролировавших землепользование до развития индустрии, — постепенно теряет политическое влияние. Возникают рынки земли и труда, устанавливается взгляд на землю как на «частное

1. Бокарев Юрий Павлович — д.и.н., проф., заведующий сектором экономической истории Института экономики РАН; Ореховский Петр Александрович — д.э.н., проф., ведущий научный сотрудник сектора философии и методологии экономической науки Института экономики РАН.

благо». Нынешние политические устройства принято характеризовать как «демократии», хотя различия между ними не менее велики, нежели раньше — между «монархиями» (а также, видимо, и между монархиями и демократиями). Вопрос, который возникает в связи с этим, — почему различные режимы землепользования в нынешних странах с разным политическим устройством (и разными экономическими моделями — напр. «рейнской» и «англосаксонской») в своих основных чертах теперь совпадают?

Б. Объясняющая гипотеза. Общей чертой всех режимов доиндустриального землепользования было извлечение (и присвоение) земельной ренты. Такой режим предполагал закрепление населения на определенных территориях, что требовало ограничения (или почти полного лишения) свободы перемещения для земледельцев. Передел потоков ренты сопровождался либо переделом прав на контроль территорий или захват и увод населения на другие территории, что предполагает вооруженное насилие. Такой режим землепользования исключает функционирование рынков труда, хотя отношения между группами политической элиты (жрецами, военачальниками, судьями и т.д.) могут сильно различаться в разных странах.

Изъятие аграрной (земельной) ренты требовало наличия определенного уровня развития агротехники. До появления соответствующих аграрных знаний и освоения передовых для того времени методов обработки земли общества скотоводов, рыбаков, охотников ведут сравнительно кочевой (свободный) образ жизни, не предполагающий «жесткой привязки» к территории (хотя разграничение угодий, по-видимому, начинается уже тогда). Такой способ хозяйствования требует больших пространств, плотность населения сравнительно мала. Для нашей темы принципиальным является то, что при закреплении земледельцев за территориями прежние отношения и права на участки рек, морей, лесов, полей теряют свое значение и унифицируются (во всех странах охотничьи угодья автоматически начина-

ют контролироваться землевладельцами, «неудобья» оказываются «ничейными» и т.д.). Фактически прежние ресурсы в условиях развития агротехники и увеличении плотности населения становятся *избыточными*. Сохраняя свое экологическое, эстетическое, культурное значение, они во многом выводятся из экономического оборота.

«Индустриальный поворот» приводит к тому, что аграрные земли как источник ренты теряют свое значение, а прежняя земельная аристократия постепенно утрачивает политическую власть. Последнее важно, так как именно это обстоятельство позволяет начать функционировать рынкам труда. И земля, и аграрный труд также становятся *избыточными*, именно это обстоятельство позволяет впоследствии унифицировать нормы его использования. Более того, в конце XX в. крестьянский труд и аграрные занятия в индустриальных странах становятся своего рода «культурным заповедником» — хранилищем «души народа», его фольклора, своеобразия одежды. Развиваются «экопоселения», возрождается разнообразная архаика, сезонные праздники и фестивали. Все это получает экономическую поддержку, вполне аналогичную сохранению и развитию «царских охот» в прежние времена.

Таким образом, имеет место унификация институтов и норм, регулирующих использование ресурсов, которые относительно теряют свое значение как источники ренты и, соответственно, добавленной стоимости. В отношении тех ресурсов, которые, напротив, становятся *основными* источниками добавленной стоимости, наблюдается большое социальное разнообразие. Последнее в первую очередь связано с политической — а не экономической! — борьбой за контроль над такими ресурсами; и эта борьба имеет мало общего с «конкуренцией» и «эффективностью использования». В связи с этим вопрос об экономических реформах и «трансплантации институтов» невозможно рассматривать вне политического контекста (собственно, последнее соображение, видимо, является уже банальностью).

В. Проблема будущего. Становление индустриального общества, частью которого являются рынки труда и производственных ресурсов, в отличие от аграрного общества, где с помощью рыночного механизма распределялась только небольшая часть конечных благ (главным образом, предметов роскоши), относительно хорошо описано и изучено. Однако мы мало что можем сказать о закономерностях «постиндустриализации». Понятно, что в рамках последнего процесса основными источниками добавленной стоимости становятся НИОКР, логистика, маркетинг, финансовые услуги. Однако что это означает с точки зрения «собственности на капитал», сдвигов в политической структуре, институтах, регулирующих воспроизводство в указанных секторах услуг? Как, например, оценивать в свете сказанного реформы образования и науки, которые осуществляются в РФ?

2. Язык описания и проблема понятий

А. Постановка проблемы. Что понимается под «землей» как экономической категорией? Можно выделить, как минимум, три определения этого термина: 1) участок почвы, пригодный для обработки или строительства; 2) некий сектор земной коры, включающий воздух над ним, а также недра, содержащие полезные ископаемые; 3) экономическое пространство, на которое распространяется та или иная юрисдикция публичного субъекта права (государства, субъекта Федерации, муниципалитета). Тогда в каком смысле земля может быть «частной», т.е. принадлежать отдельному физическому или юридическому лицу (фирме)? Очевидно, что речь в этом случае может идти только о земле как «участке почвы». Однако и в этом понимании права собственности частного лица не могут быть соблюдены полностью (общество ограничивает целевое использование земельного участка, передачу его в залог, аренду и продажу его иным лицам, в т.ч. иностранцам, и т.д.). В свою очередь, является почти

самоочевидным, что также не может существовать и полная государственная собственность на землю (права пользования, распоряжения, ответственности за вредное использование будут передаваться тем или иным частным лицам и фирмам). Но тогда какой смысл вкладывается в понятие «рынок земли», без которого, как и без рынка труда, не может существовать индустриальное общество?

Б. Объясняющая гипотеза. Основные ресурсы, вокруг которых складываются те или иные типы экономических систем, представляют собой *квазиобщественные* блага. Именно это обстоятельство, с одной стороны, вовлекает их в частное использование и рыночный оборот, а с другой стороны, обуславливает разнообразие политических режимов, ограничивающих этот оборот, а также позволяющих в определенной степени централизовать извлекаемую ренту. Последующее перераспределение ренты обеспечивает лояльность членов коалиции правящему режиму². То обстоятельство, что набор прав собственности на квазиобщественное благо может оформляться по-разному, порождает неопределенность. Неопределенность сопровождают риски, которые, в свою очередь, увеличивают транзакционные издержки, связанные с определением прав собственности на данное благо. Часть этих издержек минимизируется с помощью государственного вмешательства, без которого, в сущности, права собственности не могли бы получить своего оформления («капитализации») в дальнейшем.

Такая же неопределенность, как ни странно, наблюдается в отношении экономической категории «капитал». Можно выделить следующие распространенные описания данного термина: 1) «физический капитал» – набор оборудования, объектов недвижимости, производственных процессов и технологий, используемых для производства продукции и услуг и получения прибыли (Р. Солоу); 2) фонд покупательной силы, создаваемый банками и предоставляемый

2. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М: Изд. Института Гайдара.

предпринимателям для осуществления инноваций (Й. Шумпетер); 3) форма отношений между людьми, закрепляющая отношения эксплуатации (К. Маркс) или собственности (Э. де Сото). Очевидно, что капитал может быть частным только в первом случае, понимаемый как «физический объект». Однако он не может функционировать без рынка других факторов производства – в первую очередь рабочей силы и земли. В свою очередь, в отношении рабочей силы уже применяется понятие «человеческий капитал», воспроизводство которого невозможно без услуг образования и здравоохранения (таких же квазиобщественных благ, как и земля). Соответственно, политические режимы «демократии» представляют собой не что иное, как различные виды компромиссов между группами владельцев разных видов капитала (человеческого, финансового, промышленного, «экологического», и т.д.), в отличие от режима аграрных «монархий», где такого рода неявное соглашение выстраивалось вокруг одного основного источника ренты – земли. Такие компромиссы могут быть только временными, поэтому представления о «конце истории» как окончательной победе только одного типа политического режима – либеральной демократии (Ф. Фукуяма) является очевидной ошибкой.

В. Проблема будущего. Появление владельцев «человеческого капитала», выражающегося в наличии специфических знаний и умений³, с одной стороны, приводит к известным явлениям избыточности прежних основных ресурсов – квалифицированного физического труда и промышленного капитала. С другой стороны, знания и информация – квазиобщественные блага, контроль над использованием которых осуществить намного сложнее, чем контроль над капиталом, и тем более за землей. Попытки установить права собственности на знания предпринимаются (патентное, авторское право) с «переменным успехом».

3. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: ИД «Классика XXI», 2011.

Однако как вообще описывать «собственность на знания», передачу прав на знания? Как формируется, распределяется (и перераспределяется) интеллектуальная рента? В настоящее время для этого нет языка описания; а предыдущая терминология, связанная с такими факторами производства, как земля, труд, капитал, являются весьма многозначной и неточной.

3. Капиталистический режим

А. Постановка проблемы. До сих пор понятие «капитализм» используется в СМИ и большей части научной литературы как характеристика экономического устройства, предполагающего наличие свободных рынков товаров и ресурсов, а также – частной собственности на эти товары и ресурсы. Поскольку это устройство встречалось в истории человечества неоднократно (античные города-государства, Венеция, Генуя, Флоренция – в эпоху Возрождения, рынки Индии, Японии, Китая и т.д.), такое определение часто дополняется необходимостью крупной индустрии; в этой трактовке «капитализм» становится синонимом «индустриального общества». Однако подобное описание порождает дополнительные проблемы: 1) был ли СССР и страны «социалистического лагеря», учитывая степень их индустриализации, капиталистическим обществом? Если нет, что это было за общественное устройство? 2) кроме промышленности в индустриальном обществе существенную (сопоставимую с промышленной) ренту приносит также финансовый сектор: банки, биржи, оборот финансового капитала. Какова роль финансистов? Учитывая важность данной социальной группы, насколько справедливо вообще говорить об эпохах «земельной аристократии» и «капитанов промышленности»?

Б. Объясняющая гипотеза. На наш взгляд, достаточно полное объяснение этой проблемы предложено Ф. Броделем,

И. Валлерстайном, Дж. Арриги⁴. В рамках этой научной традиции капитализм представляется не экономическим, а в первую очередь *политическим устройством*, неразрывно связанным с международной торговлей и финансами. Вслед за Дж. Арриги целесообразно выделять «две волны» в развитии капиталистических режимов — 1) перемещения в усиливающуюся на тот или иной момент державу (город) мировых рынков. Это «реальная фаза», позволяющая установить режим торгового доминирования; 2) производства и продажи данной державой денег и других надежных финансовых инструментов, полностью признаваемых в качестве «мировой валюты» остальными державами. Это «финансовая фаза», обуславливающая доминирование данной державы в мировых финансах. В свою очередь, мы также согласны с И. Валлерстайном, что капитализм как *мировой* политический режим, обеспечивающий взаимодействие стран «ядра», «полупериферии» и «периферии», может совмещаться с самыми различными *национальными* политическими режимами. Так, развитие демократии как политического компромисса между различными акторами индустриального общества в странах ядра может сопровождаться консервацией в странах периферии диктаторских режимов, использующих рабский труд.

Таким образом, пытаться охарактеризовать роль финансистов в рамках одной, пусть даже самой крупной экономики, не имеет смысла. При таком подходе данная социальная группа является всего лишь счетоводами, пусть даже высокооплачиваемыми, а их влияние на политические процессы, по-видимому, является более слабым или сопоставимым с влиянием правоохранительных органов. Напротив, при рассмотрении *мировых* политико-экономических процессов позиция финансистов становится центральной, наряду

4. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. В 3-х томах. М.: Весь Мир, 2006–2007; Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб: Университетская книга, 2001; Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени. М.: Территория будущего, 2006.

с политическими лидерами государств. И логика принимаемых финансовых решений оказывает огромное влияние на социально-экономическое развитие тех или иных стран, включая решение вопросов войны и мира.

В. Проблема будущего. В постиндустриальных обществах принципиально меняется степень «проницаемости» национальных юрисдикций. Учитывая быстрое устаревание «физического капитала», а также интернациональный характер такого фактора, как технологические знания (они, в отличие от физического капитала, не могут быть «прикреплены к месту»), проблема взаимодействия «креативного класса» и финансового сектора выглядит совершенно иначе, нежели взаимодействие «промышленников» и «банкиров». Означает ли это, что в ближайшем будущем появятся «мировое правительство», «мировая элита» и место отдельных национальных экономик будет определяться не внутренними, эндогенными, а экзогенными, внешними факторами?

ЧАСТЬ
V

Материалы постоянно
действующих семинаров
(тезисы докладов)

В.А. Степанов¹

ВОЙНА И ЭКОНОМИКА В ИМПЕРСКОЙ РОССИИ: ЦЕНА ПОБЕД И ПОРАЖЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ КАМПАНИЙ XIX века)²

В научной литературе неоднократно отмечалось, что основным противоречием российской истории является очевидное несоответствие между имперскими амбициями страны и ее слабой финансово-экономической базой. Войны, которые вела Россия на протяжении столетий, всякий раз создавали экстремальную ситуацию в экономике и становились причиной затяжных кризисов, которые охватывали все сферы народного хозяйства.

1. *Сельское хозяйство*. Рекрутские наборы и мобилизации отвлекали от сельскохозяйственных работ наиболее работоспособных молодых мужчин, что крайне отрицательно сказывалось на состоянии экономики деревни. Привлечение сельского населения в массовом порядке к выполнению постоянной и подводной повинностей также наносило тяжелый удар крестьянскому хозяйству.

2. *Промышленность*. Благоприятная военная конъюнктура, вызванная размещением выгодных государственных заказов, всегда вызывала первоначальное оживление в про-

1. Степанов Валерий Леонидович – д.и.н., ведущий научный сотрудник сектора экономической истории ИЭ РАН, проф. кафедры экономической теории ИЭ РАН.

2. Тезисы доклада на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ». Институт экономики РАН, 18 сентября 2014 г.

мышленности и способствовала росту выпуска продукции. После окончания военных действий и резкого сокращения заказов казны начинался кризис перепроизводства, который охватывал основные индустриальные отрасли и в дальнейшем перерастал в затяжную депрессию.

3. *Финансы.* В мирное время военные расходы России составляли более трети доходной части бюджета и были тяжелым бременем для казны. В периоды войн эти расходы резко возрастали и становились причиной значительного увеличения и без того хронического бюджетного дефицита. Повышение цен на товары первой необходимости и падение жизненного уровня населения неизбежно приводили к снижению платежеспособности населения и увеличению недоимок. Это исключало возможность усиления налогообложения, и военные издержки приходилось покрывать за счет заимствования средств вкладчиков из казенных кредитных учреждений, заключения займов и эмиссии бумажных денег. Следствием роста государственного долга было возрастание ежегодных выплат процентов по займам, что затрудняло сбалансирование бюджета, влекло за собой заключение новых займов и очередные выпуски кредитных билетов. Расширение эмиссии приводило к расстройству денежного обращения, инфляции, колебаниям и падению курса рубля.

Вызванный войной финансово-экономический кризис всегда являлся фактором политической дестабилизации в стране, стимулировал подъем общественной активности, способствовал формированию у населения оппозиционной ментальности. Поэтому при принятии судьбоносных решений правительство было вынуждено учитывать неизбежность возникновения глобальных экономических проблем в случае вступления в войну. Тем не менее, в «верхах» политические соображения, как правило, доминировали над экономическими расчетами.

Г.Г. Попов¹

**ЦЕНА ИМПЕРИИ. ПРОБЛЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ
ОКРАИН РОССИИ В XVIII — НАЧАЛЕ XX в.
(НА ПРИМЕРАХ КАВКАЗА
И ЦАРСТВА ПОЛЬСКОГО)²**

Цель доклада: показать издержки имперской миссии России на примере национальных окраин, в первую очередь Кавказа и Царства Польского.

В соответствии с целью поставлены следующие **задачи:**

- выявление мотивов экспансии России в XVIII–XIX вв.;
- определение характера русской колонизации в сравнении с колонизациями других стран;
- определение социально-экономических издержек экспансии России и их влияния на общее развитие страны;
- рассмотрение имперской политики России на Кавказе и в Северном Причерноморье как пролога к конфликту из-за обладания Стамбулом и крушению Российской империи в начале XX в.

Причины выбора геополитического диапазона исследования: Кавказ стал одной из главных проблем в российской внешней и внутренней политике в XVIII–XIX вв., затянувшиеся конфликты с горцами привели к росту издер-

1. Попов Григорий Германович – к.э.н., доцент кафедры мировой экономики Московской академии экономики и права.

2. Тезисы доклада на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ». Институт экономики РАН, 13 февраля 2014 г.

жек на армию и русскую колонизацию, которые вплоть до XX в. превышали реальные экономические выгоды страны. Ситуация на Кавказе в каком-то смысле похожа на ситуацию в бывшей Речи Посполитой в указанный исторический период: тоже мультинациональный регион с политически нестабильной элитой, проводящей политику вяло текущего сопротивления, переходящего периодически в открытое вооруженное противостояние с российскими властями.

Как и на Кавказе, Россия в Царстве Польском вынуждена была содержать большие воинские контингенты и проводить на окраинах бывшей Речи Посполитой политику русской колонизации. Кавказ и Царство Польское – это территории, которые долгое время развивались вне России, в отличие от Сибири, будучи втянутыми в орбиту противостояния России с другими державами. Сама Речь Посполитая выступала в роли противостоящей России силы. Сибирь, Средняя Азия, Маньчжурия, Аляска, в отличие от них, являлись все-таки территориями больше экономической колонизации, нежели включенными в состав Российской империи территориями по политическим мотивам. Средняя Азия никогда не входила в состав противостоявших России внешних политических сил.

Степень изученности рассматриваемой в докладе темы: в недавнее время было издано несколько работ, посвященных социально-экономическим проблемам политики России на национальных окраинах. Среди них хотелось бы отметить монографию Е.А. Правитовой «Финансы империи: Деньги власть в политике России на национальных окраинах. 1801–1917» (М.: Новое издательство, 2006), а также коллективную монографию под редакцией А. Миллера «Западные окраины Российской империи» (М.: Новое литературное обозрение, 2007). Тем не менее, мы считаем, что тема социально-экономических последствий имперской политики России еще недостаточно изучена, к анализу проблематики не привлечен макроэкономический аппарат, что широко применяется на Западе при исследова-

нии сложных социально-экономических процессов, например, коллективизации и индустриализации в СССР. У нас также недостаточно глубоко изучена тема затрат России на войны на Кавказе в XVIII—XIX вв., именно общих расходов, включающих и русскую колонизацию. Выгоды от хозяйственного освоения окраин не сопоставлены с затратами, какие понесла в ходе этого процесса Россия.

Основные положения доклада:

1. Более двух столетий русские территории выступали в роли экономических доноров для имперской экспансии, что уже отразилось в бюджете при Екатерине II. «Донорская» функция русских регионов России в значительной мере спровоцировала замедление их развития и отставание.

2. Катализатором именно имперской экспансии России стала трансформация Русского государства при Петре I, когда монархия стала выстраивать свою политику по западным образцам, подражая западным колониальным империям, для чего не было достаточной социально-экономической базы и политических условий.

3. Вотчинный характер Русского государства оказался не совместим с ментальностью населения ряда национальных окраин, особенно Кавказа и Польши.

4. Русская колонизация в бывшей Речи Посполитой и на Кавказе носила преимущественно военно-административный характер, в отличие от колонизаций западных держав, которые преследовали в основном экономические выгоды.

5. Одной из причин так называемой Кавказской войны стало столкновение военно-административной русской колонизации с внутренней кавказской колонизацией предгорий, что стало следствием изгнания части кочевников с Кубани и Терека в конце XVIII в.

6. Россия не имела экономических возможностей для освоения Северного Кавказа, что стало причиной затягивания Кавказской войны.

7. Русские генералы, в первую очередь А.П. Ермолов, негативно рассматривали проекты Санкт-Петербурга по

интеграции горцев Кавказа в империю, а также по экономическому освоению Кавказского региона в целом.

8. Введенные генералом Ермоловым ограничения на колонизацию кавказскими поселенцами Северной Кубани во многом стал причиной разворачивания конфликта России с горцами Северного Кавказа (столкновение двух колонизаций).

9. Территории бывшей Речи Посполитой стали объектом колоссальных затрат Российской империи, в первую очередь на решение военных вопросов, когда польские земли в составе России в целом значительно отстали от тех польских земель, которые вошли в состав Пруссии.

10. Массовый отток мужского населения Царства Польского в Пруссию, спровоцированный карательными операциями российских войск, изменил демографическую ситуацию в Южной Прибалтике в пользу поляков, что, на наш взгляд, значительно развило проблему польско-немецкого конфликта из-за спорных территорий уже в первой трети XX в.

11. Политика по формированию лояльных национальных элит, проводившаяся на территории бывшей Речи Посполитой Екатериной II, по примеру политики Петра I в Прибалтике и на Украине, привела к росту численности мелкопоместного дворянства, что спровоцировало нестабильность в самой империи и снижение эффективности аграрного сектора ее экономики.

Б.М. Шпотов¹

КОЛОНИЗАЦИЯ ПО-АМЕРИКАНСКИ²

Доклад к.э.н. Григория Германовича Попова – хороший пример современного, недогматического подхода к проблеме. Ценное само по себе, его исследование, конечно, не ограничивается этой темой. Помимо рассмотренной автором модели колонизации Кавказа и Царства Польского, на российском пространстве в разные исторические эпохи имели место разные типы и результаты колонизации (расширение владими́ро-сузда́льского княжества, колонизация Сибири, северо-запада Америки в первой половине XIX в., Средней Азии во второй половине XIX в.).

Вопросы к докладчику:

- Колонизация и завоевание – это одно и то же или нет? Всегда ли правомерно называть присоединенные территории колониями? Средняя Азия, как и Кавказ, была завоевана Россией, Сибирь отчасти тоже была завоевана, но в нашей литературе колониями их не считают, в отличие, например, от британской Индии.
- Была ли Россия какое-то время колонией Золотой Орды?

1. Шпотов Борис Михайлович – д.и.н., проф., главный научный сотрудник Института всеобщей истории РАН, ведущий научный сотрудник сектора экономической истории Института экономики РАН (по совместительству).

2. Тезисы выступления на заседании постоянно действующего семинара «Теория и практика экономических реформ». Институт экономики РАН, 13 февраля 2014 г.

Поднятая докладчиком проблема имеет большое научное значение, и ее можно дополнить посредством компаративистики. В XX в. классическая западноевропейская колонизация и неокOLONиализм трансформировались. Они сменили свой первоначальный смысл покорения отсталых народов более развитыми и сильными державами после принятия ООН Всемирной декларации прав человека 1948 г., распада колониальных империй и Хельсинкской декларации 1975 г. В мире пошли новые и мощные процессы — легальные массовые миграции с Востока на Запад, поддержанные либерализацией правового поля и вошедшими в моду политкорректностью и толерантностью. В своеобразной форме (как некоторая реинтеграция) это развернулось в конце XX столетия на постсоветском пространстве.

Любые пришельцы, когда и кем бы они ни были — это носители своих ценностей и интересов. Заметны плюсы и минусы от их перемещений — и для тех социумов, откуда они вышли, и для тех, куда они пришли. Это, вероятно, часть универсального закона сохранения не только энергии и материи, но и результатов человеческой деятельности в разных исторических ситуациях.

В XIX столетии и ранее в мире были известны три типа колонизации с различным экономическим и политическим содержанием: военно-экспедиционный (военно-административный по методам управления), торгово-промышленный и переселенческий. Они проявлялись не в чистом виде, каждый тип доминировал в конкретных условиях. Последний был характерен для внешней политики Англии на новых землях за океаном — в Северной Америке, Канаде, Австралии и Океании. Что важно, переселенческий тип был характерен и для США — как одновременное свободное заселение континента извне и изнутри (иммиграция и перемещение из приатлантических штатов в западном направлении). В обоих проявлениях колонизация носила массовый и экономический характер и заняла весь XIX век.

Основные особенности внутриамериканской колонизации:

- Четкое и однозначное политико-административное деление и разграничение полномочий между штатами и федеральным центром. Равноправие граждан, где бы они ни проживали, вначале распространялось на белых свободных мужчин. **Не было понятия национальных окраин.**
- Главное условие вхождения в США на правах территории – принятие ею на референдуме поселенцев собственной конституции, не противоречившей конституции страны (федеральной). Статус территории менялся на статус штата по мере достижения определенной численности населения, дававшей право посылать пропорциональное числу избирателей количество членов Палаты представителей Конгресса, а в Сенате присутствовало по два человека от каждого штата.

К начальному этапу колонизации североамериканских земель британской короной применяется понятие «переселенческий капитализм». Это еще не капитализм в общепринятом смысле слова, а своего рода «стартовая площадка» для догоняющего, но во многом параллельного и самостоятельного развития по капиталистическому пути.

Его социально-экономические признаки на примере США таковы:

- 1) огромный массив земель для заселения и хозяйственного освоения белыми колонистами (от Атлантического до Тихого океана и Мексиканского залива), основное занятие колонистов – земледелие;
- 2) открытая подвижная граница между заселяемыми и незаселенными землями;
- 3) колонисты вытесняли аборигенов из районов их проживания, «очищая» от них землю, но не вовлекая в хозяйственную деятельность, принудительный труд или труд по найму. Исключением был неэквивалентный обмен дешевых европейских товаров на ценные меха,

добываемые индейцами. Они оттеснялись в резервации, не имели американского гражданства и не платили налогов;

- 4) процесс переселения в Америку шел из-за границы (иммиграция), преимущественно из Европы и из ранее заселенных территорий;
- 5) имелись условия для перехода земли в частную собственность фактических поселенцев;
- 6) невозможность реставрации феодальных отношений;
- 7) доминирование семейных ферм, ведущих полунатуральное хозяйство;
- 8) нехватка свободных рабочих рук, узость рынка труда;
- 9) население земель поглощало основную массу трудоспособного населения, что способствовало внедрению трудосберегающей техники. Несложные машины замещали часть дефицитной рабочей силы;
- 10) альтернатива свободному найму – рабский труд на плантациях Юга США (до 1865 г.). Хозяйства плантаторов появлялись там, где имелись необходимые природные условия, а продукт вывозился на мировой рынок.

Сектор экономической истории Института экономики РАН с глубоким прискорбием сообщает, что 15 апреля 2015 г. на 66-м году жизни скоропостижно скончался выдающийся ученый, ведущий научный сотрудник сектора, доктор исторических наук, профессор, главный научный сотрудник Института всеобщей истории РАН Борис Михайлович Шпотов.

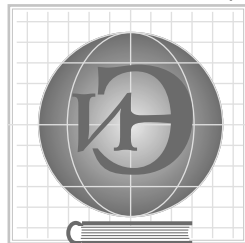
Б.М. Шпотов родился в 1948 г. В 1971 г. с отличием окончил исторический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова и поступил на работу в Институт всеобщей истории РАН. В 1975 г. защитил кандидатскую диссертацию по теме: «Восстание под предводительством Даниэля Шейса в 1786–1787 гг. и народные движения на завершающем этапе американской революции XVIII в.». В 1991 г. защитил докторскую диссертацию по теме: «Промышленный переворот в США (конец 1800-х – начало 1860-х гг.)». Борис Михайлович – автор четырех монографий и сотен статей по проблемам истории экономики США, эволюции американской фирмы, советско-американских экономических отношений в 1920–30-е гг., ленд-лизу. Широкий интерес вызвала монография Б. М. Шпотова «Генри Форд: жизнь и бизнес», выходящая двумя изданиями (в 2003 и 2005 гг.).

Б.М. Шпотов активно участвовал в работе сектора: писал статьи для выпусков сборника «История мировой экономики», выступал с докладами и участвовал в дискуссиях на заседаниях семинара «Теория и практика экономических реформ» и других мероприятий сектора и института.

В 2014 г. стал лауреатом премии имени академика РАН И.Д. Ковальченко за научные труды в области экономической истории за 2011–2013 гг.

Светлая память о Б.М. Шпотове навсегда останется в сердцах членов сектора экономической истории.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научное издание

Экономическое развитие и практика реформ
(История мировой экономики, вып. 4)
Сборник статей.

Оригинал-макет *Валериус В.Е.*

Редактор *Полякова А.В.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Подписано в печать 16.04.2015. Заказ № 14

Тираж 300 экз. Объем 17,0 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0519-4



9 785994 005194