

Все это в конечном итоге привело к повышению эффективности работы правоохранительных органов и стало одним из основных факторов, определяющих уровень борьбы с преступностью.

1. Суслов В.М., Хоботов А.Н. Развитие форм и методов предупреждения преступлений аппаратами уголовного розыска (1918-1934 гг.) // История органов внутренних дел России. Вып. 2: Сборник научных трудов. М., 1999. С. 31.
2. Полубинский В.И. Становление советского уголовного розыска // История органов внутренних дел России. Вып. 5: Сборник научных трудов. М., 2002. С. 56.
3. Мулукаев Р.С., Хоботов А.Н. Организация взаимодействия уголовно-розыскных подразделений бывших союзных республик (1918-1934 гг.) // История органов внутренних дел России. Вып. 1: Сборник научных трудов. М., 1999. С. 100.
4. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 3 Д. 13. Л. 11.
5. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 3. Д. 3. Л. 9-10 об.
6. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 1. Д. 76. Л. 335-338.
7. Музей истории ГУВД по Свердловской области. Коллекция документов. Д. 35. Л. 13-15.
8. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 3. Д. 3. Л. 16-17 об.
9. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 1. Д. 9. Л. 10.
10. Бюллетень областного административного управления, областного суда и областной прокуратуры Уральской области. 1930. № 4. С. 5.
11. ГАСО. Ф. Р-2259. Оп. 1. Д. 32. Л. 10, 10 об.
12. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 3. Д. 30. Л. 101-102.
13. ГАСО. Ф. Р-2259. Оп. 1. Д. 32. Л. 10, 10 об; Бюллетень областного административного управления, областного суда и областной прокуратуры Уральской области. 1930. № 12. С. 18.
14. ГАСО. Ф. Р-854. Оп. 3. Д. 30. Л. 158-159.

Шумкин Г.Н.
(Екатеринбург)

**К вопросу о роли казенных горных заводов в механизме
ценообразования на рынке вооружений России
в конце XIX – начале XX вв.**

Цена – фундаментальный институт рыночной экономики. На рынке свободной конкуренции цена является той объективной информацией, на основании которой производители определяют для себя какой товар, и в каком количестве производить, чтобы максимизировать свою прибыль, а потребители решают, что и сколько приобрести, чтобы удовлетворить свои потребности. Таким образом, цена формирует в обществе со свободной рыночной экономикой структуру производства и потребления.

С точки зрения рыночной экономики цены на предметы вооружения и металл, изготовленные казенными горными заводами для армии и флота, были фикцией. Как образно отметил К.Ф. Шацилло, «на казенных заводах не знали, что такое цена» (1). Поскольку продукт создавался и потреблялся в рамках одного хозяйства – государства, не происходило эквивалентного и возмездного обмена собственностью, осуществляемого двумя независимыми друг от друга хозяйствующими субъектами, преследующими разные цели; цена не была объективной. Казенный завод часто не мог отказаться от заведомо невыгодного заказа, а заказчиков – Главное артиллерийское управление (далее – ГАУ) и Главное управление кораблестроения (далее – ГУК) – также часто вынуждали размещать на казенных заводах заказы по причинам, не связанным ни с хозяйственной целесообразностью, ни с нуждами государственной обороны, что со стороны выглядело как своеобразная «благодарительность». Не случайно, что сумма, уплачиваемая за продукцию заказывающим ведомством (ГАУ и ГУК) казенному заводу, называлась «условной ценой».

В процессе назначения «условных цен» чиновники горного ведомства должны были преследовать две противоречащие друг другу цели. Во-первых, заводы должны были «регулировать» (т.е. сбивать) цены частных производителей вооружения. Во-вторых, они должны были приносить государству доход. Первая цель достигалась снижением цены, вторая – ее повышением. В этом наиболее ярко проявилась двойственность позиции заводов в экономической политике государства: и субъект, и инструмент политики. В данной работе будет рассмотрена первая цель казенных заводов на рынке вооружений.

В одном учебном пособии по военному хозяйству, изданном в XIX в., отмечалось: «Цель всякого заготовления заключается в том, чтобы при известном, точно определенном качестве предметов, – купить их как можно дешевле» (2). Однако, «система торгов, – как полагали военные чиновники, – имеет целью по возможности понизить цену на артиллерийские изделия, но она, в то же время, понижает их качество и с этой точки зрения вряд ли может быть названа рациональной» (3). Чтобы обеспечить высокое качество продукции к торгам допускалось ограниченное число проверенных производителей. Административные барьеры, уставленные чиновниками для новых, потенциальных продавцов оружия, привели в конце XIX в. к монополизации рынка вооружений. Монополистические объединения частных фирм были хорошо известны чиновникам от армии и флота, но не настораживали их. Как писал старший артиллерийский приемщик ГАУ генерал-майор Матюнин, «опасаться повышения цен и образования синдикатов нет основания, так как при имеющемся у нас... опыте, приблизительная стоимость заказываемых изделий может быть определена комисси-

ей...; наконец,... всегда будут служить остраской и нормировкой цены – казенные заводы» (4).

«Регулирующая» функция казенных заводов заключалась в назначении цен ниже, чем цены, предлагавшиеся частными монополиями. Для этого представители военного и морского ведомств должны были представлять «Комиссии по даче нарядов казенным горным заводам» сведения о размерах заказов и ценах частных предприятий. Но этот пункт «Временных правил о даче нарядов», несмотря на протесты горных инженеров и чиновников Государственного контроля, представители Военного и Морского министерств, со ссылкой на коммерческую тайну, часто не соблюдали⁽⁵⁾. Так, в 1901 г. горный начальник Пермского завода настаивал на соблюдении параграфа №5 об обязательном информировании представителей горных заводов о ценах частных предприятий: «Иначе возможно, что на казенных заводах цена будет больше – совершенно уродливое явление», так как «даже и в тех случаях, когда частные заводы работают по одним и тем же ценам, как и казенные, деятельность последних все же остается направленною в пользу барышей частных заводов» (6).

В литературе вопрос о роли казенных горных заводов в механизме ценообразования на вооружение рассматривался К.Ф. Шацилло. По его мнению, казенные горные заводы не только не выполняли регулирующей функции, но даже наоборот, их цены были выше цен частных предприятий: «"Регулирование" цен капиталистических монополий выразилось в их еще большем подъеме, так как плохо оборудованные казенные заводы, руководимые к тому же "волевыми" методами чиновников различных рангов, строили всегда дороже, дольше, а чаще и хуже частных предприятий, владельцы которых хорошо умели "считать деньги"» (7).

В подтверждение своей оценки он привел такой пример казенного «регулирования»: «В 1910 г. Путиловский завод получил заказ на 180 6-дюймовых гаубиц ценою 21,7 тыс. руб. каждая. На следующий год при заказе еще 60 таких же орудий он сбавил цену, взявшись делать орудия уже по 19,2 тыс. Когда казна объявила, что отдаст заказ Пермскому заводу, Путиловский вновь понизил цену еще на тысячу рублей, но заказа не получил. Вскоре Военному министерству потребовалось заказать еще 154 гаубицы. Поскольку казенные заводы были до предела загружены, пришлось идти на поклон к частной промышленности. То же Путиловское общество отказалось брать заказ на предлагавшихся им ранее условиях и повысило цену до 21 тыс., получив на одном заказе полумиллионную сверхприбыль» (8).

Не ясно, как исследователь получил 0,5 млн. руб. Несложные подсчеты по тем данным, которые приведены в цитате, показывают, что дополнительный доход от повышения цены составил 277,2 тыс. руб. (21 тыс. руб. - 19,2 тыс. руб. = 1,8 тыс. руб.; 154 * 1,8 = 277,2 тыс. руб.). Если принять во внимание, что каждая гаубица по первому заказу обошлась казне в 21,7 тыс. руб., а по третьему – на 700 руб. дешевле, то получается, что государство, передав

второй заказ Пермскому заводу, сэкономило на третьем: $0,7 * 154 = 107,8$ тыс. руб.

Следует, однако, отметить, что все эти расчеты – фикция, так как, в целом, пример некорректен. В первом (180 орудий Путиловскому) и втором (60 – Пермскому) случае заказывалась полевая гаубица обр. 1910 г., а в третьем (154 орудия Путиловскому) – крепостная гаубица обр. 1909 г. (9). Так что непонятно, как исследователь узнал о «*полумиллионной сверхприбыли*» (может быть – из делопроизводственной документации акционерного общества).

В работе Матюнина приводятся сведения о ценах на орудия и снаряды, заказанных ГАУ в период 1889 – 1906 гг. Из 22 типов стальных снарядов, поставлявшихся сухопутной артиллерии как казенными, так и частными заводами, по 17 типам снарядов цены казенных заводов были ниже цен частных заводов. Подобная картина наблюдается при сравнении цен на орудия и лафеты. В среднем, снаряды казенных заводов были дешевле на 14,3%, орудия – на 26,3%, лафеты – на 10,3% (10). (Хотя были и исключения. Например, на торгах 1895 г. горные заводы предложили за 6-дм шрапнель 13,5 руб., Путиловский завод – 9 руб. В 1896 г. горные заводы за 6-дм фугасную бомбу назначили цену 15 руб., а С.Петербургский металлический – 13,5 руб. (11).) Эти данные свидетельствуют в пользу «регулирующей функции» казенных горных заводов.

Они подтверждаются материалами делопроизводственной документации и периодики. Так, в 1904 г. снарядный синдикат считал рискованным называть на торгах цену ниже пермской: «*ибо демаскируем отчаянную цену*» (12). «Регулирование» вызывало раздражение со стороны частного капитала: «*Как бы ни была умерена предлагаемая частными промышленниками цена, всегда заказы остаются за казенными заводами*» (13). Особенно острым неприязненным отношением к казенному «регулированию» было в годы промышленной депрессии, когда государственные заказы обеспечивали более 3/4 загрузки производственных мощностей частных металлообрабатывающих предприятий Северного и Прибалтийского районов (14).

Таким образом, отрицать «регулирующую функцию казенных заводов» было бы не совсем верным. По мере консолидации частных производителей вооружения и превращения рынка вооружений из рынка монополии (одного продавца) в рынок двусторонней монополии (одного продавца и одного покупателя), «регулирующая» роль казенных горных заводов росла. Тем не менее, необходимо указать на границы возможности заводов «регулировать» цены.

Во-первых, частные заводы, в отличие казенных горных заводов обладали возможностью заниматься разработкой новых видов оружия. Если их модель принималась на вооружение ГАУ или ГУК, они могли выторговать для себя определенные льготы.

Во-вторых, крупнейшие частные поставщики вооружения вступали в сговор с иностранными военно-промышленными фирмами. Наиболее ярким примером такой политики является деятельность Путиловского завода. Благодаря соглашениям, которые были заключены им с фирмами Шнейдер-Крезо и Крупп, он стал, фактически, монопольным производителем артиллерийских систем, разработанных этими фирмами и принятых на вооружение российской армии.

В-третьих, организация нового производства на горных заводах оборачивалась высокими издержками. Так, в 1912 г. при обсуждении новой редакции «Временных правил» горный начальник Гороблагодатского округа, на Верхнетуруинском заводе которого в то время осваивалось производство стальных снарядов, просил исключить пункт, закреплявший за военным и морским министерствами право размещать заказы на вооружение там, где им выгоднее. Свое мнение он мотивировал тем, что *«во-первых, – достаточно, чтобы изделия совершенно удовлетворяли... техническим требованиям»*. *«Казенные заводы, как учреждения не коммерческого, а государственно-служебного характера совершенно не способны по своей организации делать изделие дешево»* (15).

И, в-четвертых, производственные мощности казенных заводов позволяли изготавливать им лишь часть вооружения, необходимого армии и флоту. Как справедливо отметил К.Ф. Шацилло, казенные заводы могли набрать заказов по минимальной цене, а затем, из-за слабости производственных мощностей, либо по причине «убыточности» заказов, выполняли их с большими задержками или вообще не выполняли. Поэтому частные заводы могли назначать удобные для себя цены на заказы, оставшиеся невостребованными казенными заводами. Это особенно ярко проявлялось во время войн. Так, в годы Русско-японской войны иностранные заводы, пользуясь затруднениями российского правительства, устанавливали очень высокие цены. З-дм шрапнель, стоившая до войны 6,2 руб., во время войны заказывалась за границей по 22,5 руб. (16).

Таким образом, несмотря на то, что цены на продукцию казенных горных заводов в большинстве случаев были ниже цен частных монополий, в силу целого ряда причин роль казенных заводов как «регуляторов» цен являлась формальностью. Для частных заводов *«казенные заказы были в некоторых случаях настолько выгодны, что позволяли заводам-поставщикам в целях загрузки своих мощностей приобретать заказы на частном рынке по пониженным ценам»* (17).

Тем не менее, «регулирование» цен было одним из важнейших аргументов чиновников в защиту государственного предпринимательства и, в частности, отдельных казенных предприятий. Причем это касалось не только рынка вооружений. Воткинский завод считался «регулятором» цен на локомотивы, доменные заводы – на чугун.

Накануне Первой мировой войны казенным горным заводам предоставилась прекрасная возможность продемонстрировать свои «регулирующие» возможности на рынке металла. Планы охватить «регулирующей» деятельностью не только рынок государственных подрядов на вооружение, но и частный рынок металлопродукции строились чиновниками министерства земледелия и государственных имуществ и государственного контроля еще в конце 1890-х гг., в период экономического подъема и роста цен. Но тогда, из-за противодействия министра финансов С.Ю. Витте и начавшегося в 1900 г. кризиса, эти планы остались только на бумаге. Во время предвоенного экономического подъема, вследствие резкого спроса на металл и монополизации, возник «металлический голод». Интервенции казенных заводов своим дешевым металлом не оказывали существенного влияния на рыночную конъюнктуру. Подобная ситуация повторилась во время Первой мировой войны, когда казенные заводы из-за своей невысокой производительности не смогли разрешить проблему «снарядного голода». В конце 1915 г. правительству пришлось мобилизовывать для военного производства практически все ресурсы российской промышленности, что, в конечном итоге, привело к перекосам в народном хозяйстве России и к росту социального недовольства в 1916 – начале 1917 гг.

1. Шацилло К.Ф. Корни военного коммунизма - в казенной промышленности дореволюционной России // «Военный коммунизм»: как это было. М., 1991. С. 19.
2. Газенкампф М. Военное хозяйство в нашей и иностранных армиях в мирное и военное время. СПб., 1880. Т. I. С. 16.
3. Государственный архив Свердловской области (ГАСО). Ф. 24. Оп. 20. Д. 2065. Л. 5.
4. Там же. Л. 5.
5. Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 37. Оп. 71. Д. 34. Л. 8 об.; ГАСО. Ф. 27. Оп. 1. Д. 1294. Л.47-49.
6. ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 436. Л. 4, 6.
7. Шацилло К.Ф. Указ. соч. С. 18.
8. Шацилло К.Ф. Государство и монополии в военной промышленности России конца XIX в. - 1914 М., 1992. С. 248.
9. Широкоград А.Б. Энциклопедия отечественной артиллерии. Минск, 2000. С. 671, 674.
10. ГАСО. Ф.24. Оп. 20. Д. 2065. Л. 85 - 96.
11. ГАСО. Ф. 627. Оп. 1 Д. 1813. Л. 26.
12. Материалы по истории СССР. Документы по истории монополистического капитализма. С. 330-331.
13. Цит. по: Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия в 1904-1914 гг. Л., 1987. С. 245.
14. Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 249.
15. ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 960. Л. 3-3 об.
16. ГАСО. Ф. 24. Оп. 20. Д. 1988. Л. 19, 27.
17. Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 249.