

Рецензия на книгу:

**Киселёв А. Г. Фирма на рынках Западной Сибири в конце XIX – начале XX в. Ханты-Мансийск: Изд-во Югорского гос. ун-та, 2008. 243 с.**

Количество публикаций по сибирской истории давно уже таково, что отдельное изучение Сибири не требует веского обоснования. Западная Сибирь – та часть нашей страны, где развитие капитализма в значительной степени зависело от форм, пришедших извне (из Европейской России) уже в конце XIX в. (вместе с Транссибом). Процесс усвоения западносибирским рынком российских форм и рассматривается в книге. Если учесть роль западноевропейского опыта в развитии российской экономики, станет ясно, что разбираемый А. Г. Киселёвым частный случай выходит на вопросы, важные для истории всей страны.

То, что экономические условия в Западной Сибири изменились после резкого ускорения и удешевления сообщения с центром страны благодаря железной дороге, – это было известно давно. Заинтересованные наблюдатели рубежа XIX и XX вв. единодушно отмечали качественный переход от преобладания неспешной оптовой торговли, завязанной на ярмарки, к более мелкой, но и более быстрой торговле, опирающейся на прямые связи с поставщиками из центра страны.

А. Г. Киселёв пошел дальше и попробовал в том новом, что сложилось в начале XX в., разделить черты новаторские и традиционные. Ни новаторство, ни традиция, в понимании автора, сами по себе не являются символами хорошего или плохого и могут быть связаны с явлениями как желательными, так и вредными.

Например, в гл. 3, где рассматриваются методы торговли, традиция оказывается окрашена отрицательно: это неэквивалентный обмен, недобросовестные приемы. Новации же связываются с использованием современных средств связи, складыванием маркетинга, т. е. явлениями передовыми. Иначе – в гл. 1, где исследуется переход от простой личной торговли к торговле фирменной (т. е. под именем фирмы). Сам этот переход показан как рационализация предпринимательства, однако «фирменное реноме выросло больше из старых порядков и отношений, нежели из новых, было связано более с традиционным (“старокупеческим”), нежели новаторским (“рациональным”» (С. 43). Здесь имеется в виду, что при необходимости «рациональные» предприниматели могли и обанкротить фирму, чтобы таким образом избавиться от долгов и начать дело «с чистого листа».

В некоторых случаях возникает сомнение, действительно ли приемы, увязываемые в книге с новаторством, новы. «Ломание рубля» – метод, известный задолго до прихода в Сибирь железной дороги<sup>1</sup>. Что касается зарождения маркетинга, то как одно из проявлений этого расценивается различие цен на одни и те же плуги в договорах фирмы «С. Х. Рандруп» с разными покупателями, т. е. приспособление цены к платежеспособности покупателя (С. 114, 119). Однако еще в 1850-е гг. Н. М. Чукмалдин производил опыты с торговлей «без запроса» (по твердой цене), которая как раз и вы-

---

<sup>1</sup> Например, И. В. Кулаев применительно к 1870-м гг. пишет о купцах Прохоровых, которые, объявив несостоятельность, решили выкупить свои векселя по заниженной цене, для чего поручили своему доверенному заключить сделку с кредиторами «в обычном заведенном порядке». См.: Кулаев И. В. Под счастливой звездой. Записки русского предпринимателя. 1875–1930. М.: ЗАО Центрполиграф, 2006. С. 159.

ступала новым явлением, а личное определение цены в зависимости от платежеспособности покупателя и его умения торговаться выступало как традиция старая, притом менее успешная<sup>2</sup>.

Можно предположить, что особая цена для каждого покупателя в фирме Рандрупа – проявление не столько новой тенденции в организации торговли, сколько иной причины, например – незначительности объемов продаж дорогой техники (из чего вытекает «штучная работа» с покупателями). Впрочем, и новаторское, и традиционное вполне могут содержать определенный набор одинаковых приемов, необходимых для ведения любой торговли.

Одно из достоинств книги – постановка сложных проблем, которые не упрощаются, но и не оставляются без ответа. В гл. 4 (о прибылях и убытках фирм) автор выходит на вопрос о преобладающей причине банкротств: природа (со всеми ее засухами, неурожаями, наводнениями, которые часто выдвигаются предпринимателями в объяснение неудач) или все-таки рынок? Предложенное решение: «Как позитивные, так и губительные действия “невидимой руки” рыночной конъюнктуры обычно выступали в форме явлений климатического, шире – природного характера» (С. 159).

Глава 2 опирается на изучение учредительских договоров и бухгалтерских книг. Их наличие используется как показатель того, что рациональное начало входит в коммерческую жизнь через фирму. Здесь возникает вопрос, за счет чего происходит этот процесс. С одной стороны, составлять учредительские договоры и вести книги от фирмы требует закон. С другой стороны, работать так удобнее и с точки зрения здравого коммерческого смысла. Что же важнее? Как заключает автор, развитие рациональных начал «обеспечивалось не столько с помощью соответствующего правового регулирования, сколько органическим развитием рыночных отношений» (С. 187). Другими словами, новое внедрялось посредством государственно-юридического давления, внедрялось потому, что имело практическую пользу.

Книга А. Г. Киселёва отличается тщательной работой с источниками. Автор хо-

рошо знает дореволюционные публикации, периодическую и архивные материалы. Среди последних сводным перечням (которые, как правило, проще в работе, но менее подробны) А. Г. Киселёв предпочитает первичные документы, характеризующие отдельно взятые предприятия: учредительские договоры, доверенности, бухгалтерские книги, справки московских фирм о кредитоспособности сибирских клиентов, векселя, деловые письма и пр. Одно из свидетельств внимательного использования этих документов – обстоятельные приложения к книге, самостоятельно составленные на основе выбранных из источников данных. Обращает на себя внимание и значительный объем сносок, содержащих не просто отсылки к источникам, но разнообразные уточнения и подробности. Между прочим, в сноске 7 на с. 76 упомянуты три дела<sup>3</sup>, составляющие подборку заявлений плательщиков промышленного налога (на современном языке – налоговых деклараций). Объем подборки превышает 2000 листов, которые были автором проработаны лишь ради заключения на четыре строчки о том, что только девятая часть предпринимателей заявила о наличии торговых книг, которые в большинстве своем были признаны податной инспекцией ненадлежащими. В отношении тщательности работа может считаться образцовой.

Из сюжетов, в книге не затронутых, но отношение к теме имеющих, следует отметить два. Это, во-первых, деятельность коммивояжеров – «странствующих приказчиков», представителей фирм. Явление в пореформенной России достаточно заметное, – во всяком случае, коммивояжеры специально упоминаются в Положении о государственном промышленном налоге. В 1898 г. управляющий Томским отделением Госбанка, описывая изменения в торговле под воздействием Транссиба, говорил среди прочего и о них: «В торговле Сибири начинают приобретать значение и коммивояжеры, которые приезжают сюда с образцами товаров, узнают кредитоспособность мелких здешних купцов и продают им товары даже в кредит, назначая определенные сроки их доставки покупателю»<sup>4</sup>. Однако действительная распространенность этого явления,

<sup>2</sup> Чукмалдин Н. М. Записки о моей жизни. М., 1902. С. 86–87.

<sup>3</sup> Центральный государственный архив Республики Казахстан. Ф. 342. Оп. 1. Д. 658, 659, 660.

<sup>4</sup> РГИА. Ф. 587. Оп. 47. Д. 35. Л. 35 об. – 36.

место его в торговой системе начала XX в. остаются неясными.

Второй сюжет – лоббирование собственных интересов предпринимателями, связь их с управленческими (государственными и общественными) учреждениями и отдельными чиновниками. Тема эта, по-видимому, родственна теме о личных униях, столь популярной в свое время в изучении крупнейших российских компаний. В текущей переписке податного надзора автору рецензии встречалась жалоба податному инспектору на сознательное попустительство беспощинно торгующему со стороны волостного правления<sup>5</sup>. Впрочем, «лоббирование» та-

кого рода можно, по-видимому, причислить к методам, которые упоминаются А. Г. Киселёвым под именем «недобросовестных приемов». Вероятно, это можно отнести к направлениям дальнейшего развития данной темы.

В целом же книга А. Г. Киселёва заслуживает того, чтобы рекомендовать ее всем интересующимся российской экономикой начала XX в.

*А. К. Кириллов*

кандидат исторических наук  
старший научный сотрудник Института истории  
СО РАН  
E-mail: alkir.nsk@gmail.com

---

<sup>5</sup> Из рапорта полицейского урядника Тарского уезда местному приставу, препровожденного к податному инспектору: «Будучи я в деревне Базарихе Озёрнинской волости, временно проживающий Еврей в этой дер., Арон Давыдов Янкевич заявил мне 4 сего Июля с.г., что местный крестьянин этой деревни Никифор Иванов Мясников производит уже второй год беспатентную из-под дому лавки торговлю разными бакалейными товарами и всякого рода табачными изделиями, но правом на это выбирать Никифор Мясников никаких не желает, и почему-то Волостное правление на это не обращает внимания. Но волостной писарь Шмаков, однако, чуть ли ни каждой месяц бывает у Мясникова, но почему-то не приказывает взять Мясникову прав, между прочим сам Мясников мне объяснял, что он торгует 2-й год без прав, продает

---

*Материал поступил в редколлегию 15.09.2010*

---

старой товар и проч. в мае месяце с/г были постановлены протоколы местным старостой, но однако им Волостное правление не дало движения, а даже еще Шмаков предупредил старосту, что он не имеет права поверять мелочные лавки и составлять протоколы». Дата документа – 5 июля 1908 г. (ГАОО. Ф. 408. Оп. 3. Д. 923. Л. 90–91 об.).