

М.А. Хазиева

«ТРУДОВЫЕ ПЧЕЛЫ НЭПа»: ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УРАЛА 1920-х гг.

К весне 1921 г. правительству со всей очевидностью стало ясно, что если не принять срочных мер для выхода страны из хозяйственной разрухи, то неизбежно последует падение однопартийного режима. Достаточно точно общее настроение, царившее тогда в народе, передал неизвестный автор «антисоветского письма», перехваченного цензорами Уфгубчека 4 июля 1921 г.: «положение ужасное, так и должно быть при революции. Погода власти хмурится, слышны далекие раскаты. Но ударит ли гром социальной революции, сказать трудно»¹. С целью выживания и гарантированного сохранения политической власти в своих руках, большевики временно допустили в стране существование частного капитала.

Среди тех, кто вышел с началом НЭПа из подполья или впервые воспользовался открывшейся возможностью попытаться счастья в коммерции, большинство, конечно, составляли мужчины. «Особа женского пола», как правило, всерьез обществом не воспринималась и в лучшем случае карикатурно изображалась в виде вальяжной дамочки — капризной жены нэпмана, имевшей «двести фунтов золотого мяса».

Мария Павловна Карташевская, одной из первых среди деловых женщин Перми вернувшись в августе 1925 г. к привычному с дореволюционных времен «торговому занятию», опровергала усиленно насаждаемое пропагандистской машиной негативное мнение о нэпманшах как о «набеленных с накрашенными руками дамах, курящих папирось»². Модная с дореволюционных времен «шапочница», оценив с женской практичностью потребности населения, сосредоточилась на реализации головных уборов. Мария Павловна, являясь главной движущей силой товарищества, совладельцем которого был еще и партнер Морткович, за короткий срок добилась такой популярности у покупателей,

что «торговля шла бойко, а дело развивалось». Щепетильно относясь к оплате своих обязательств, Карташевская М.П. «заслуженно пользовалась в Перми хорошей репутацией»³.

Жизнь заставила, тридцатилетнюю пермскую модистку Татьяну Савельевну Баршевскую, имевшую на руках четырех детей и мужа, «не захотевшего вмешиваться в торговое дело», начать в 1923 г. свой маленький бизнес по реализации готового платья. Первые навыки работы с клиентами швея, торговавшая одеждой на Сенном рынке, «приобрела в царское время», служа в известном на весь город магазине Наровцевича. Владелица палатки, рассчитывая исключительно на свои силы, многого в коммерции не достигла. Хотя торговля «из-за недостатка мануфактуры шла вяло и ...особой репутацией в коммерческом мире Т.С. Баршевская не пользовалась», тем не менее, она сводила концы с концами, своевременно рассчитываясь по обязательствам⁴.

Менее везучей оказалась Орехова Татьяна Степановна, которая вознамерилась разбогатеть, предлагая клиентам в своем буфете на уральской станции Златоуст горячее питание, холодные закуски и прочую снедь. Прогорев с содержанием буфета, провинциальный ресторатор не сумела исправить резко пошатнувшееся финансовое положение, открыв в ноябре 1925 г. аналогичную привокзальную точку питания на железнодорожной станции Миасс. Торговля шла так плохо, что «внушала серьезные опасения в смысле ее дальнейшего существования»⁵.

Отлаженный партнерский союз с четким разделением обязанностей — жена, имея патент четвертого разряда, руководит работой торгового предприятия, занимавшегося реализацией колбасных изделий, муж, по профессии «колбасный мастер, ...выбрав патент 2-го разряда ведает производством колбасы», стало залогом успешной деятельности семейства Байеров — Капитолины Александровны и Константина Ивановича. Ответственный подход Капитолины Александровны к делу реализации колбасных изделий, включая женскую интуицию и быстрое реагирование на запросы клиентов, основную массу которых составляли частные мелкие торговцы, а также учитывая профессиональное мастерство супруга, «свыше 15 лет ...проработавшего в этой области по найму на западе России», не могли не сказаться положительно на

развитии бизнеса. Однако какого бы высокого качества не был продукт, его продвижение на рынок зависело от искусства продажи и получения новых заказов на продукцию от покупателей. Всеми этими премудростями сполна овладела хозяйка магазина, о чем убедительно свидетельствовал рост оборота по продаже колбасных изделий, составивший в октябре и ноябре 1925 г. 1 500 р., а в декабре 1925 г. уже 3 тыс. р. Обосновавшись в Свердловске в 1920 г. и начав действовать на рынке в 1922 г., предприимчивые супруги к марту 1926 г. оказались в ряду тех бизнесменов, которые в местных деловых кругах заслуженно пользовались репутацией «состоятельных и честных людей», по праву вызывавших уважение и доверие окружающих⁶.

Немолодая, по реалиям тех лет, пятидесятипятилетняя вдова из Кургана Катахина Юлия Александровна, дерзнула зарабатывать на жизнь коммерцией, начав с 1 сентября 1925 г. торговать бакалейными товарами в розницу. Как это нередко бывает в жизни, одним из побудительных мотивов российской женщины и, прежде всего, матери, встать на неизведанную стезю, испокон веку было желание обеспечить лучшую, чем у родителей долю своим детям. Приблизительно этим руководствовалась и Юлия Александровна, основав «небольшое по своим размерам предприятие, которое... при месячном обороте до 600–800 р. и запасе товаров до 300–400 р. ...тенденции к развитию не проявляло». Все дело портил негласный компаньон — сын Ю.А. Катахиной, имевший репутацию бездельника и выпивохи, поэтому никто не хотел ссужать предпринимательницу деньгами без надежного материального обеспечения⁷.

Ради получения дополнительного заработка не испугалась бюрократических хлопот и других сложностей, подстерегавших в советском государстве частных торговцев, шестидесятилетняя Анна Михайловна Чернавина, приступившая в сентябре 1926 г. в маленьком Усолье к розничной торговле бакалейными товарами. По мере сил и возможности, она степенно «вела дело, месячный оборот которого колеблется в пределах от 200 до 300 рублей при запасе товаров в среднем 200 рублей». А.М. Чернавина, вполне довольствуясь сложившимся положением вещей, владела «помимо торговли ...небольшим имуществом, оцениваемым в 200–300 рублей»⁸.

Лидерские качества проявила Ксения Георгиевна Шиляева, решительно отделившаяся в августе 1926 г. от фирмы братьев Шиляевых, известных в Перми предпринимателей. Открывая собственный магазин по продаже писчей бумаги, предпринимательница имела вполне приличный начальный капитал в 3 800 р. Владелица нового заведения, уйдя в самостоятельное плавание, веря в свои силы и успех собственного начинания, не просчиталась. Женская аккуратность и прозорливость окупилась в данном случае сполна. Если в первый месяц работы магазина в августе 1926 г. месячный оборот составил по продукции далеко не первой необходимости лишь «990 рублей, то в сентябре 1 460 рублей и в октябре 1 340 рублей». Кредиторы, всегда осторожно относясь к новичкам, оценив удачное начало К.Г. Шиляевой, были убеждены, что бизнес «последней будет протекать удовлетворительно». Конечно, когда в Обществе взаимного кредита владелица писчего магазина достаточно быстро получила ссуду в одну тысячу рублей, немаловажную роль сыграла ее принадлежность к клану Шиляевых, что весьма положительно повлияло на бизнес-имидж деловой женщины⁹.

Когда речь заходит о глубинке, то это обозначение как нельзя кстати подходит селу Ильинскому Пермского округа, в котором с 1923 г. супруги Черных, помимо забот о крепком «крестьянском хозяйстве с надворными постройками, ...мыловаренном заводе», взяли в свои руки снабжение односельчан мануфактурными и галантерейными товарами. Первую скрипку, несомненно, играла хозяйка, «умело участвуя в торговле, которая хорошо развивалась». Если бы не добропорядочная жена, создававшая семье «хорошую репутацию», еще не известно, смог бы Ф.Н. Черных, за которым тянулась неблагоприятная история семнадцатилетней давности, когда он был осужден за растрату казенных сумм, «временами прибегать к займам частного характера под вольный процент»¹⁰.

Проживавшая в Первом Уральском заводе Свердловского округа Анфиса Дмитриевна Зотова не прочь была извлечь посильную выгоду из знакомства с двадцатипятилетним холостым и неизменно энергичным Соломоном Евсеевичем Штейнбуком, одновременно осуществлявшим несколько коммерческих начинаний. С.Е. Штейнбук являясь одним из учредителей фирмы «Промышленник», занимавшейся производством кроватей,

предложил А.Д. Зотовой поучаствовать в торговле мануфактурными товарами, которую с 1926 г. они совместно и начали. С декабря 1926 г. магазин, переведенный в более бойкое место на станцию Хромпик Пермского округа, стал занимать все время компаньонов по бизнесу, что вынудило С.Е. Штейнбука ликвидировать менее прибыльную «выделку кроватей». Разделение обязанностей: за А.Д. Зотовой числилось заведение, в котором она торговала, С.Е. Штейнбук «производит, главным образом, ...закупку товаров, имея доверенность на право выдачи долговых обязательств», не обогатило партнеров по бизнесу, но позволило им закрепиться на рынке и уверенно вести коммерческие операции малого объема¹¹.

Неунывающей оптимисткой зарекомендовала себя тридцатисемилетняя Марья Константиновна Петрович из Свердловска, мирно торговавшая с 1924 г. по октябрь 1926 г. бакалейными товарами по патенту 2-го разряда из ларька на ст. Шарташ Свердловского округа. Горкомхоз, по непонятным причинам отказав М.К. Петрович «в предоставлении места», на целых шесть месяцев выбил женщину-кормилицу из рабочей колеи, лишив небольшого, но стабильного заработка. Не сдаваясь на милость чиновникам, М.К. Петрович делала все от нее зависящее, чтобы возобновить привычную «мелкорозничную бакалейную торговлю по патенту 2-го разряда». С этой целью она занимает 700 р. у свекрови Анны Николаевны Петрович, которая, искренне желая помочь снохе, сама взяла эту сумму «в ОВК под залог своего дома, ...оцененного Госстрахом в 3 500 рублей». Обе женщины бились как рыбы об лед, чтобы выстоять в схватке с бездушными бюрократами, не делавшими различий между рядовой лотошницей, зарабатывающей на прокорм семьи, и ворочающими десятками тысяч рублей предпринимателями¹².

В круг обеспеченных людей поселка Щучье Челябинского округа входила Морозова Фекла Степановна, являвшаяся одним из четырех компаньонов «солидного предприятия», выбиравшего с 1 апреля 1924 г. патент 4-го разряда по основному магазину и два патента 3 разряда по передвижным лавкам. О размахе торговли товарами повседневного спроса свидетельствуют и первоначальные вложения, составившие пять тысяч рублей на каждого коммерсанта. Уже наличие одной этой значительной

суммы у Ф.С. Морозовой говорит о том, что женщиной она была оборотистой и дальновидной, что позволило ей совместно с Богомоловым Николаем Дмитриевичем, Шатиловым Павлом Федоровичем и Гавриловым Николаем Федоровичем сделать правильный выбор в бизнесе. Фирма, переживая разные негативные моменты, к лету 1927 г. имела значительный для располагавшегося в сельской местности предприятия оборот, достигавший 20 тыс. р. в месяц. Налаженное дело рухнуло в одночасье в феврале 1928 г., когда Богомолов Н.Д., попав под показательные репрессии, «примененные к частным фирмам за срыв хлебозаготовок», был арестован, а имущество его опечатано¹³.

После того как муж потерпел неудачу, закрыв не приносящую доход красильную мастерскую, Анна Ивановна Скулкина быстро переключилась на торговлю бакалейными товарами, начав ее с 1 мая 1926 г. по патенту третьего разряда в Свердловске. Георгий Николаевич Скулкин как мог помогал жене, закупившей первые товары на «собственные 500 рублей ... и около 600 рублей заемных средств». Много работая и желая прочно закрепиться на рынке, Анна Ивановна выверяла каждый свой шаг, перестраховываясь от ошибок, которые могли привести к печальному финалу. Избегая, например, закупок крупных партий товаров, чтобы не допустить «залежей продукции», предпринимательница «держала оборот ... около 1 тыс. рублей, при запасе товаров на такую же сумму». А.И. Скулкина, производя «аккуратно расчеты по обязательствам» и неспешно ведя торговлю, накопила вместе с мужем необходимые средства, позволившие супругу стать владельцем дома, «оцененного в 10–12 тыс. рублей»¹⁴.

В преимущественно мужском бизнесе 1921–1928 гг. наиболее типичными для столицы Башреспублики были три уфимские «нэпманши»: Любан Берта Ильинична, Сумарокова Зинаида Васильевна и Чискис Энна Моисеевна, имевшие торговые точки в самом бойком месте города — Гостином дворе. Предпринимательницы составили не только достойную конкуренцию мужчинам, но, крайне ответственно относясь к своей работе, порой опережали их, добиваясь, в частности, более выгодных условий получения кредитов.

Так, Б.И. Любан, начав в июле 1925 г. по патенту 3-го разряда розничную торговлю галантерейными товарами и трикотажными

изделиями с двух тысяч рублей, к апрелю 1927 г. имела устойчивый 20-тысячный годовой оборот. Предпринимательница, обходясь без банковского кредита, сумела завоевать доверие чиновников двух государственных организаций, разрешивших выдавать ей товарный кредит до 4 тыс. р. Б.И. Любан умела на очень выгодных условиях покупать и товары. Обычно за приобретаемую партию она вносила 25% наличными, а оставшиеся 75% брала в кредит со сроком оплаты до 45 дней. Столь удачным ведением бизнеса, когда не было отмечено ни одного случая «протестов векселей», мог похвастаться не каждый представитель сильного пола, имевший магазин в знаковом для ведения бизнеса Гостином дворе¹⁵. Пережив разрыв с компаньоном Парфеновым Никитой Ивановичем, начавшим с 10 февраля 1927 г. отдельно торговать верхней одеждой в Гостином дворе, не сдалась на милость обстоятельств Зинаида Васильевна Сумарокова. Она, не побоявшись вложить в новое предприятие порядка семи тысяч рублей, сама в марте 1927 г. встала за прилавок, организовав прием заказов и «торговлю готовым платьем». Предпринимательница, быстро освоившись и на деле доказав, что может работать не хуже мужчин, порой имевших к тому же вредные привычки, завоевала доверие в качестве надежного партнера «у частников, в Госторге и ОВК». Они, не боясь потерь, ссужали бизнес-леди товарными кредитами, а ОВК выдавал ссуду до 2 500 р., на которую можно было купить вполне приличный дом в Уфе. Пробивная З.В. Сумарокова явно обогнала бывшего соучредителя по распавшейся фирме, а теперь конкурента Н.И. Парфенова, который перепродавал узкий ассортимент швейных изделий, пошитых кустарями¹⁶.

Энна Моисеевна Чискис, взяв в июне 1926 г. патент 1-го разряда и, таким образом, не претендуя на «размах дела», вполне довольствовалась ролью «старухи-галантерейщицы», имевшей первоначальный капитал в 500 р. и товаров на 300 р. Э. М. Чискис, получая на «хлеб с маслом», спокойно торговала без всяких займов и товарных кредитов нужной в быту «мелочевкой»¹⁷.

Фирма, одним из учредителей которой явилась Рагозина Антонина Ивановна, приступив к деятельности в апреле 1927 г., уже в конце октября 1927 г. прослыла в Кунгуре «добросовестно работающей». Три деловых партнера, среди которых были еще Попов Василий Максимович и Мельников Иван Сергеевич, на-

целенные на долгосрочную работу, трудились, что называется, не покладая рук, осуществляя оптовую торговлю хлебом и бакалейными товарами. Мало кто в это неблагоприятное для бизнеса время, вообще был готов заниматься кредитованием, а тем более, как в случае с Рагозиной А.И. и ее компаньонами, делавшими деньги на закупках и перепродаже хлеба. Тем не менее, имея на руках подъемный капитал в две тысячи рублей и «товаров на 5 200 рублей», владельцы фирмы ухитрялись в условиях, когда правительство, в первую очередь, карало налогами предпринимателей, действовавших на хлебном рынке, занять у частных лиц, в различных учреждениях и ОВК 16 900 р. Антонина Ивановна и ее товарищи по бизнесу, умело, обходя административные рифы в провинциальной глуши, за третий квартал 1927 г. имели стабильный месячный оборот в 12 500 р. и «аккуратно оплачивали свои обязательства»¹⁸.

До рокового 1928 г. Евдокия Андреевна Осинникова оставалась «аккуратным плательщиком» по всем займам, имея не очень большую клиентуру в Александровском заводе Кизилковского района В.-Камского округа, где она с 1925 г. торговала товарами повседневного спроса, а муж владел мастерской по изготовлению мебели. Предпринимательница, несколько лет пользуясь «товарным кредитом у некоторых пермских госорганизаций и частных фирм под векселя и по открытому счету», являлась одним из тех рядовых мелким собственников с оборотом товаров в 26 тыс. р. в год, против которых в конце 1920-х гг. ополчилось государство. Как следствие, законопослушная Евдокия Андреевна, знавшая всех своих покупателей в лицо и не помышлявшая о реставрации капитализма, оказавшись задавлена налогами, попала в черный список ненадежных заемщиков с неоплаченными векселями на 644 рубля. Фактически это означало закрытие магазина и прекращение деятельности еще одного «агента империализма»¹⁹.

Целых шесть лет с 1922 г. по весну 1928 г. торговали промышленными и продуктовыми товарами в провинциальном городке Кушва долгожители местного рынка — Валиуллин Шайхула, «владелец фирмы», и Валиуллина Карима, «занятая ... в деле, в качестве приказчика». Об уровне жизни и получаемых на периферии доходов «бизнесменов» Валиуллиных косвенно можно судить по тому, что все их недвижимое и движимое имущество,

которое они приобрели за шесть лет предпринимательской деятельности, оценивалось до 1 500 р. Как и у других лавочников, разорительные налоговые начисления, разрушая размеренную торговлю мелких предпринимателей, не позволяли Валиуллиным своевременно возвращать кредиты и однозначно вели к ликвидации их небольшого торгового заведения²⁰.

Словно не замечая разворачивавшихся по всей стране гонений на коммерсантов, решили обмануть время три волостных предпринимателя, учредившие в далеком селе Егоршино Свердловского округа 1 июля 1928 г. фирму, которая по патенту третьего разряда обязалась торговать галантерейно-бакалейными товарами и табачными изделиями. Смелычаками оказались не зеленые дилетанты, действовавшие на авось, а опытная и несколько лет вместе с мужем занимавшаяся торговлей в деревне Попова Евгения Кузьминична и их напарник Бузунов Илья Петрович, прекративший единоличную деятельность «вследствие ее высокого обложения налогами». По большому счету, когда они «вложили в дело 3 тыс. р., ... поровну распределенные между участниками, связанными между собой нотариально засвидетельствованным договором», компаньоны надеялись, что, не выстояв в одиночку, они коллективно сумеют выжить в коммерции, прежде всего, выплачивая большие налоги, накладываемые государством. Некоторые, наиболее осторожные коммерсанты, понимая иллюзорность замыслов «сельских нэпманов» и опасаясь безвозвратно потерять деньги, крайне низко оценивали кредитоспособность отчаянной Евгении Кузьминичны и ее товарищей только до 200 р.²¹

От многих «собратьев по коммерческому цеху» отличался бизнес-размахом С.Л. Стуркович, располагавший в 1925 г. 43 693 р. собственными и заемными средствами. Предприниматель из Ленинграда, вновь открыв в 1922 г. «контору» в Свердловске, после того как получил в аренду свою прежнюю фабрику, национализированную в период Гражданской войны, принадлежал к деятельной и целеустремленной категории коммерсантов, которые сознательно брали на себя ответственность и не пасовали перед всевозможными трудностями. С.Л. Стуркович, вложив все имеющиеся средства в восстановление цехов под Свердловском, не успокоился на достигнутом. Но когда он на станции Мраморская Пермской железной дороги начал «в целях расширения дела

...отстраивать завод», то очень скоро все финансовые организации, как один отказывая предпринимателю в кредитах, довели его почти до краха. В октябре 1924 г. фирма С.Л. Стурковича была объявлена неплатежеспособной, а ее имущество вскоре выставлено на «публичные торги». Однако вопреки обстоятельствам, «фабрикант С.Л. Стуркович» сумел к маю 1926 г. выправить свое тяжелое финансовое положение, запустив на полную мощность «старый завод», на продукцию которого (мельничные жернова, масляно-каменные круги, точильные бруски, наждак, графит и магнетит) «имелся значительный спрос»²².

За отдельным исключением мужчины-предприниматели, как и женщины, в значительной степени налаживали выпуск технологически нетрудоемких и несущих быструю прибыль ходовых товаров народного потребления. Как правило, все это были небольшие заведения, как, например, то, что основали в 1924 г. четыре компаньона: С. Валитов, Я. Багаутдинов, Т. Багаутдинов и Т. Исанбаев, торговавшие галантереей в одном из просторных магазинов уфимского Гостиного двора. Деловые партнеры, имея опыт дореволюционной торговли и собранный в складчину капитал в 4 тыс. р., очень быстро «поставили дело на ноги». Коммерсанты, «аккуратно и своевременно» рассчитываясь по векселям, своей добросовестной работой добились полного доверия «серьезных поставщиков», постоянно выделявших достаточно большой товарный кредит на 12 тыс. р. и высокого рейтинга в Госбанке, посчитавшего возможным выдать фирме «Исанбаев Т. и К^о» денежную ссуду в размере 5–6 тыс. р.²³

Не менее предприимчивыми, чем конкуренты по торговому комплексу из магазина «Исанбаев Т. и К^о», оказались, вполне прибыльно торгуя с 1923 г. в Гостином дворе мануфактурными товарами, два брата Ахметзяновы: Хикма-тулла и Ахметхан. Не рухнул их бизнес и после выхода из дела в июне 1925 г. «компаньона Валиева», забравшего существенную часть «своего капитала». Благодаря смекалке и инициативности, Ахметзяновы при паевом капитале в 5 500 р. и постоянно имевшемся запасе товаров на 4 тыс. р., так продуманно организовали торговлю, что сумели «завербовать большой контингент потребителей, преимущественно крестьян». Братья Ахметзяновы, не имевшие дореволюционного опыта торговли, завоевав репутацию людей,

обладавших «благоприятными личными качествами», пользовались особым доверием Башторга, без опасения предоставлявшие фирме товарный кредит²⁴.

Сабитов Кашаф, начав в сентябре 1924 г. с мелколотовой торговли овощами, к апрелю 1926 г. уже арендовал площади в Гостином Дворе, специализируясь на продаже разнообразных фруктов с месячным оборотом магазина 10 тыс. р. и постоянным запасом скоропортящейся продукции на 5–8 тыс. р. Ради «увеличения прибыли», К. Сабитов и два его компаньона Аб-драхманов и Шиганов, сохранив совладельческие патенты, переуступили летом 1926 г. бизнес более опытному и «оборотистому» Мухаметгалееву, который, внося в уставной капитал 4 800 р., выбрал патент 4-го разряда²⁵.

Уважением среди уфимских коммерсантов пользовался мастер бондарных дел высочайшего уровня Курамшин Искандер Исмаилович, сумевший, вопреки множеству проверок, выстоять до конца нэпа. «Бондарщик И.И. Курамшин» был редким специалистом, осваивавшим с 1904 г. по 1913 г. премудрости своей профессии во Франции, Англии, Америке и других странах. Предприниматель, качественно изготавливая бондарные чаны и разной емкости бочки, мог значительно увеличить выработку постоянно пользовавшихся спросом изделий, но, «остерегаясь большого обложения, не стремился ...расширять дело». Хозяин мастерской, стараясь как можно реже осуществлять легкопроверяемые безналичные банковские платежи, производил «закупку материалов и продажу изделий, ...главным образом, за наличный расчет». Коммерсант, предпочитая «займы частного характера», не доверял и ОВК, постоянно предоставлявшему налоговой инспекции информацию о размере ссуд, взятых предпринимателями для поддержания бизнеса²⁶.

Типичными «дельцами» из медвежьих углов Урала были те, кто как Сунцев Савва Дмитриевич, постоянно проживая в Нижне-Сергинском заводе Свердловского округа, построил в 1923 г. «заводик по производству растительных масел». Хотя маслобойня работала только зимой, «вырабатывая льняного и конопляного масла не более 10–15 пудов в день», однако сезонная эксплуатация маслобойни была, тем не менее, выгодным занятием. Семейное дело Сунцевых, конечно, значительных доходов не

приносило, но, продукция, полностью реализуемая «на местном рынке» позволяла получать стабильную прибыль²⁷.

После пережитой революции, Гражданской войны и голода 1921 г., производством и розничной торговлей игрушками «на радость деревенской детворы» занялся в ноябре 1924 г. на узловой станции Давлеканово Самаро-Златоустовской железной дороги известный местным жителям еще с царских времен «опытный торговец» Галеев Шарип. Умудренный печальным опытом революционных реквизиций, «торговец Шарип» не спешил вкладывать средства в коммерцию, опасаясь очередной конфискации заново налаженного дела и, конечно, осознавая малую емкость рынка своего бизнеса. По этой причине сельский предприниматель обзавелся незначительным по размерам предприятием, месячный оборот которого, при исключительном заимствовании средств «частным порядком», составлял лишь около ста пятидесяти рублей, а наличный запас товаров не превышал двухсот рублей²⁸.

Опыт предпринимательской деятельности нэпманш и нэпманов Урала наглядно показывает, что правительство, позволяя бизнес-деятельность коммерсантов в строго очерченных границах, сохранило за собой командные высоты в тяжелой промышленности, транспорте, в банковской сфере, во внешней торговле и других секторах экономики общенационального значения. Частный капитал обосновался, главным образом, в легкой и пищевой промышленности, а также в оптовой, но, большей частью, в розничной торговле. Но даже в условиях, когда тресты, синдикаты и акционерные общества постоянно контролировались всевозможными проверяющими органами, большевики в отношении небольшого в удельном весе народного хозяйства страны отряда частного капитала проводили политику жесткого ограничения коммерческой деятельности всякого рода «комбинаторов». Политический приговор, вынесенный «социально-опасным» нуворишам, публично возимых трудящимися на демонстрациях в «гигантском гробу», отчетливо прослеживался в выставленной в 1922 г. союзом художников на вернисаже картине, прозорливо называвшейся «Смерть нэпмана»²⁹.

На примере коммерческой деятельности коммерсантов Урала 1920-х гг. можно убедиться, что в короткий период хозяйственной либерализации, предприниматели вопреки всем чинимым

административным и налоговым репрессам искренне верили или тайно питали надежду на благоразумие большевиков. Однако когда в конце 1920-х начала разворачиваться политическая кампания по устранению предпринимателей как класса, партия стала последовательно вытеснять и ликвидировать «враждебный» для советских трудящихся «частнособственнический капитал».

Примечания

¹ Центральный государственный исторический архив Республики Башкортостан (ЦГИА РБ), ф. 86, оп. 1, д. 42, л. 22.

² Гиляровский В. А. Избранное. Куйбышев, 1965. Т. 1. С. 154.

³ Российский государственный архив экономики (РГАЭ), ф. 7624, оп. 4, д. 904, л. 91.

⁴ Там же, д. 900, л. 190.

⁵ Там же, д. 907, л. 103.

⁶ Там же, д. 900, л. 15–16.

⁷ Там же, д. 905, л. 113.

⁸ Там же, д. 912, л. 70.

⁹ Там же, л. 145.

¹⁰ Там же, л. 32.

¹¹ Там же, л. 164.

¹² Там же, д. 908, л. 87.

¹³ Там же, д. 900, л. 47–48.

¹⁴ Там же, д. 910, л. 100.

¹⁵ Там же, д. 905, л. 15.

¹⁶ Там же, д. 909, л. 119.

¹⁷ Там же, д. 912, л. 80.

¹⁸ Там же, д. 907, л. 84.

¹⁹ Там же, л. 120.

²⁰ Там же, д. 901, л. 108.

²¹ Там же, д. 907, л. 87.

²² «Последние из могикан»: красные купцы эпохи нэпа: материалы и документы об уральских коммерсантах 1921–1928 гг. Уфа, 2003. С. 65–67.

²³ РГАЭ, ф. 7624, оп. 4, д. 902, л. 142–144.

²⁴ Энциклопедия предпринимательства Башкортостана. Уфа, 2006. С. 159.

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

²⁷ РГАЭ, ф. 7624, оп. 4, д. 909, л. 112.

²⁸ Там же, д. 901, л. 220.

²⁹ Орлов И.Б. «Гримасы нэпа» в историко-революционном фильме 1920-х годов // Отечественная история. 2003. № 6. С. 24.