

УДК 378.09  
ББК 74.5

**А.А. Бессолицын**  
*доктор экономических наук, профессор,  
Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ*

## **КОММЕРЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ЕВРОПЕ: ГЕРМАНСКИЙ ОПЫТ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА**

В статье рассмотрены основные типы высших коммерческих учебных заведений, сформировавшиеся в Германии на рубеже XIX–XX вв. Раскрыто, каким образом германский опыт в организации высшего коммерческого образования использовался и трансформировался при создании коммерческих вузов в России.

*Ключевые слова:* коммерческое образование, германский опыт, коммерческие вузы, С.Ю. Витте.

**A.A. Bessolitsyn**  
*D.Sc. in Economics, Professor,  
Russian Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration*

## **COMMERCIAL EDUCATION IN EUROPE: GERMAN EXPERIENCE AND ITS IMPLEMENTATION IN RUSSIA AT THE BEGINNING OF THE XX CENTURY**

The article contains the description of basic types of commercial high schools established in Germany at the edge of XIX–XX centuries. The author reveals how the German experience in organizing the commercial high education was implemented and transformed upon the establishment of the commercial high schools in Russia.

*Keywords:* commercial education, German experience, commercial high schools, S.Yu. Vitte.

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

При формировании коммерческих учебных заведений в России активно использовался опыт западноевропейских стран. Министерство финансов, в ведение которого после 1893 г. перешли все коммерческие учебные заведения, существовавшие в России, особое внимание обратило на опыт формирования коммерческих школ в Германии. Несмотря на то, что начало собственно коммерческому образованию как самостоятельному типу образования, было положено во Франции, где первое коммерческое учебное заведение было открыто еще в 1820 г. (*Ecole superieure de commerce*), именно в Германии высшая коммерческая школа получила наибольшее развитие.

Процесс формирования системы коммерческого образования в Германии, в отличие от других европейских стран, начался сравнительно поздно лишь во второй половине XIX в. Дело в том, что среди немецкого купечества долгое время преобладало мнение, что для успехов в торговле нужна лишь практическая школа жизни. Тем не менее, постепенно в коммерческих кругах возобладала другая точка зрения: «Нельзя быть хорошим руководителем торгового предприятия, не зная сложного механизма финансовых и эконо-

мических организаций не только своей родины, но и других стран, не понимая значения законодательной регламентации, не умея следить за тенденциями развития, одним словом — необходимо быть человеком с широким образованием, сведущем и в праве, и в политической экономии, и в сфере технологии, соприкасающейся с торговой профессией» [7, с. 4].

К началу XX в. в Германии насчитывалось около 1 тыс. учебных заведений различных типов, в которых преподавались коммерческие дисциплины. Кроме того, в Германии сформировалось несколько типов высших коммерческих учебных заведений. Высшие коммерческие школы работали в Берлине, Кельне, Франкфурте на Майне, Мюнхене, Лейпциге, Мангейме и др. городах [10, с. 10].

По количеству коммерческих учебных заведений Германия на рубеже XIX–XX вв. прочно занимала первое место в Европе. С целью изучения германского опыта туда командировались чиновники Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов, которое курировало вопросы развития коммерческого образования, а также представители российских коммерческих школ. В свою очередь, в Россию для чтения лекций и обмена опытом приглашались немецкие профессора, работавшие в коммерческих вузах.

Особый интерес представлял опыт формирования коммерческих вузов, которые фактически отсутствовали в России. Исключение составляли коммерческие отделения, открытые в самом конце XIX в. в ряде политехнических институтов в основном на западных окраинах России. Это: Рижский политехнический институт (преобразован в 1896 г. из Рижского политехникума), а также Варшавский и Киевский политехнические институты (1898 г.) и, наконец, коммерческое отделение, открытое по инициативе и при активном участии С.Ю. Витте в Санкт-Петербургском политехническом институте в 1902 г. Этими отделениями практически и

исчерпывалось все высшее коммерческое образование в России вплоть до 1906 г.

В отличие от России, в Германии уже к концу XIX в. сформировалось несколько типов высших коммерческих учебных заведений. Именно это разнообразие в постановке высшего коммерческого образования было привлекательно для Министерства финансов, которое находилось в поиске наиболее оптимального варианта создания высшей коммерческой школы в России.

Отличительной чертой российского образования в целом и, коммерческого, в частности являлась доминирующая роль государства на всех этапах его становления и развития, что определялось особенностями российской политической системы. Без поддержки государства в России не могло состояться не только высшее, но даже начальное образование. При этом, разрабатывая идеологию коммерческого сектора образования, государство стремилось, с одной стороны, сохранить традиционный контроль за функционированием коммерческих вузов, что должно было гарантировать качество образования в этом секторе, не уступающее правительственным вузам. А с другой стороны, стремилось дистанцироваться от финансирования негосударственного сектора образования, переложив его на плечи специальных обществ и частных лиц.

В этой связи, разнообразие в подходах при организации и деятельности коммерческих школ разного уровня в Германии было наиболее привлекательно, поскольку позволяло трансформировать различные типы коммерческих учебных заведений при перенесении этого опыта в Россию.

*Первый тип* был представлен курсами, функционирующими при высших технических учебных заведениях, где коммерческие науки преподавались в равной пропорции к техническим и естественно-научным дисциплинам. Такого типа учебное заведение было открыто в Аахенском политехникуме. Эти учебные заведения

сложно назвать полностью самостоятельными, скорее это были коммерческие и технические отделения, с обладанием последних, при технических вузах.

Нам представляется, что именно этот тип среднего и высшего учебного заведения С.Ю. Витте первоначально рассматривал, как основной в подготовке кадров для отечественной модернизации. В этой связи он отмечал: «Развивая сеть коммерческого образования в России, у меня явилась мысль устроить высшие заведения — коммерческие и технологические университеты в России — в форме политехнических институтов, которые содержали бы в себе различные отделения человеческих знаний, но имели бы организацию не технических школ, а университетов» [3, с. 254–255].

Первоначально этот тип был представлен в Рижском политехникуме и позднее — в Санкт-Петербургском политехническом институте, торжественная церемония открытия которого состоялась 2 октября 1902 г. На четыре отделения института (коммерческое, кораблестроительное, электромеханическое и металлургическое) планировалось набрать всего 1850 чел. Однако именно коммерческое отделение рассматривалось как основное, поскольку на него предполагалось принять 855 чел. (на 1-й курс — 250; на 2-й — 225; на 3-й — 200; на 4-й — 180), а на все остальные вместе взятые — 1000 человек [4, с. 9–10].

Таким образом, государство инициировало подготовку кадров для развивающейся экономики страны на базе уже существовавшей системы государственного образования. Это был первый российский опыт, во многом дублирующий имеющийся аналогичный опыт в Германии. Однако в Германии это опыт оказался не в полной мере успешным. Во всех случаях коммерческие отделения при государственных вузах через некоторое время приносились в жертву быстро растущим техническим отделениям, куда перетекали основные финансы [11, с. 2].

Этот опыт оказался не в полной мере успешным и в России. По подсчетам Н.А. Размановой рост числа учащихся на экономическом отделении Санкт-Петербургского политехнического института происходил постоянно, но их доля по отношению ко всему контингенту обучающихся имела тенденцию к уменьшению. Если в 1902/03 учебном году было принято всего 264 слушателя из них 131 на экономическое отделение (49,6 %), то в 1904/1905 учебном году из 810 учащихся на экономическом отделении обучалось 268 чел. (33,1 %) [12, с. 254].

Поэтому государство вскоре, по сути, отказалось рассматривать этот тип высшего учебного заведения, как основной в подготовке кадров для растущей экономики страны.

*Высшие учебные заведения второго типа* в Германии хотя и являлись юридически самостоятельными, но, по сути, также были частью, но, как правило, уже не технических вузов, а классических университетов. Коммерческие дисциплины в этих вузах преподавались специалистами из состава преподавателей коммерческих училищ, а общеобразовательные курсы, такие как история, философия и др., читались профессорами университета. Понятно, что это делалось в основном из соображений экономии, поскольку ряд предметов читался в университете или в политехникуме, а специальные — в самой школе. Однако позднее, такое устройство высшей коммерческой школы встретило серьезную критику со стороны академического сообщества. В частности отмечалось, что подобное устройство, безусловно, может обходиться дешевле, но при этом значительно возрастает аудиторная нагрузка преподавателей и у них не остается времени для самостоятельных научных работ, да и сам метод изложения не может быть одинаковым в университете и в специальной школе [1, с. 266–270].

Ярким примером учебного заведения такого типа являлась Высшая коммерческая школа в Лейпциге,

торжественно открытая в апреле 1898 г. в актовом зале университета. Это было первое высшее коммерческое училище, открытое в Германии. Помимо того, что оно было открыто на базе Лейпцигского университета, еще одной важной особенностью данного учебного заведения являлось его финансирование.

Коммерческое училище было учреждено по соглашению Лейпцигской торговой камеры (палаты) с университетом, причем торговая палата принимала на себя на 2 года всю финансовую ответственность за это предприятие. Субсидии училищу также были представлены городом Лейпцигом и правительством, которые также в течение 2-х лет обязывались выплачивать ему ежегодно 3 и 5 тыс. марок соответственно [11, с. 14].

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

Школа должна была управляться особым сенатом, в состав которого входили: представитель от правительства, представитель от города Лейпцига, представитель Лейпцигской торговой камеры и 2 члена от нее, 3 профессора университета, 3 представителя торговых кругов и директор школы [11, с. 15].

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

в полном смысле самостоятельным коммерческим учебным заведением.

Этот тип коммерческого образования в России практически не был представлен.

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

Учреждения дополнительного образования, предлагающие уровень обучения выше среднего в России были первоначально представлены Высшими коммерческими счетоводческими и железнодорожными курсами М.В. Побединского (Частное учебное заведение, учрежденное в 1897 г.). 79 слушателей первого набора обучались на отделениях: обще-бухгалтерском для изучения специальных видов счетоводства, финансово-экономической стенографии и коммерческой корреспонденции на иностранных языках. В 1904 г. министром финансов был утвержден устав курсов, предполагавший изучение бухгалтерии, коммерческой корреспонденции, коммерческого вычисления, общего законовещения, торгового, вексельного и морского права, политической экономии, коммерческой географии, истории торговли, товароведения.

Однако в мае 1906 г. это учебное заведение было преобразовано в Высшие коммерческие курсы с 2-х и 3-х летним сроком обучения (с причислением к разряду высших учебных заведений и оплатой 125 р. в год). При курсах были открыты самостоятельные отделения: торгово-промышленное (с подотделами местного хозяйства и педагогики), счетоводное (5-ти и 8-ми месячное с оплатой 100 р. за обще-бухгалтерский курс и 20–60 р. за спецкурсы), железнодорожное (годовой курс с оплатой 125 р.) [2, с. 356].

Таким образом, в России дополнительное коммерческое образование практически функционировало не как отдельная ступень в системе высшего коммерческого образования, а как его неотъемлемая часть.

*Четвертый тип* германского высшего коммерческого образования был представлен учебными заведениями Берлина и Кельна, которые также функционировали самостоятельно и главное внимание сосредоточивали на организации лекций и практических занятий применительно к потребностям коммерции.

По поводу сочетания коммерческого и университетского образования современниками высказывались различные точки зрения. В частности профессор Лейпцигского университета В. Штида в своей «Справке», посвященной анализу исторического развития и современного положения вопроса о высшем коммерческом образовании, подготовленной по поручению Министерства торговли и промышленности России отмечал следующее: «В пользу тесной связи высшего коммерческого учебного заведения с университетом можно привести тот довод, что коммерческие науки войдут в соприкосновение с целым рядом разнохарактерных дисциплин, в результате плодотворного взаимодействия следует ожидать расцвета тех и других». И еще: «Широкое общее образование должно предшествовать специальному, иначе грозит опасность запутаться в мелочах. Коммерсант, в качестве носителя культуры, должен вооружиться в университете знаниями, необходимыми для последующей победоносной борьбы. С высшими коммерческими учебными заведениями следует поступить так же, как и с сельскохозяйственными институтами — перенести центр тяжести проблемы в университеты, не довольствуясь их изолированным положением. Университет разносторонен — он выпускает не только специалиста, но прежде всего человека и гражданина» [13, с. 54].

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

Примерно такая же ситуация с юридическими дисциплинами. Так, практические занятия по торговому праву рассчитаны, прежде всего, на юристов, а не на купцов, которые, конечно, затеяв процесс, никогда не будут в состоянии обойтись без помощи профессионального юриста. В общем, как отмечалось, «цели научного преподавания не сходятся с целями практической коммерции» [13, с. 54–55].

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

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

ко-экономических, юридических и социально-политических наук» [13, с. 25].

Под этой расплывчатой формулировкой подразумевалось, что Академия ставит перед собой три цели: прежде всего, познакомить купцов и промышленников со всем тем, что доступно теоретическому изучению в области коммерческого дела. Далее, она ставит цель распространить политико-экономические и государственно-правовые познания среди государственных служащих и ученых. И, наконец, академия стремится к тому, чтобы ввести слушателей в курс социальных отношений, и главным образом, рабочего вопроса [2, с. 25].

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

Подобный подход способствовал тому, что число записавшихся в слушатели постоянно увеличивалось. Если в первом семестре 1901/1902 г. в академии обучалось всего 36 чел., то в зимнем семестре 1905/1906 г. их число возросло до 169. Общее же число посещающих, включая вольнослушателей, доходило в летнем семестре до 400–480, а в зимнем — до 650–1660 чел. [13, с. 26].

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

В основу же учебного плана, как и во Франкфуртской академии, были положены так называемые коммерческие науки: бухгалтерия и коммерческие вы-

числения. Кроме того, в учебном плане большое место занимали теоретические дисциплины, которые, тем не менее, расширяли объем знаний, необходимых для коммерческой деятельности. Это: политическая экономия и законоведение, а также экономическая география и история, занятия по естествознанию — физика и химия, обучение иностранным языкам, прежде всего французскому, английскому, испанскому и русскому. Наконец, в удовлетворение общим запросам читались лекции по философии, истории литературы и искусству.

Естественно для реализации такой программы требовался адекватный профессорско-преподавательский состав, который в этой школе насчитывал 8 доцентов по основным предметам и не менее 29 — по дополнительным. К этому числу необходимо добавить так называемых руководителей, а по сути тьюторов по некоторым практическим занятиям, в частности по каллиграфии, стенографии, рисованию и т.д. [13, с. 27–28].

Этот тип образования был представлен в России наиболее широко. По сути, все коммерческие вузы, открытые после 1906 г. в той или иной мере копировали именно подобный опыт. Государство поддерживало данный тип коммерческого вуза, прежде всего, потому что он финансировался за счет средств общественных организаций или частных лиц, но при этом сочетал широкое академическое образование с практико-ориентированным. Крупнейшими вузами этого типа были Московский коммерческий институт, учрежденный Московским обществом распространения коммерческого образования и Киевский коммерческий институт М.В. Довнар-Запольского.

Однако стремление создать образцовую школу и снабдить образованного коммерсанта всеми теми сведениями, которые ему были необходимы в жизни и последующей профессиональной работе, могло при-

вести к тому, что высшая коммерческая школа вместо образования могла заняться имитацией так называемой коммерческой практики.

На подобную опасность обратил внимание исследователь коммерческой школы начала XX в. М.В. Кечеджи-Шаповалов, который подчеркивал, что «...реальная коммерческая практика все равно никакой имитацией заменена быть не может» [8, с. 41]. По его мнению, в российской коммерческой школе, как средней, так и особенно высшей, в отличие от германской не хватало конкретных торговых знаний, которые автор обозначал единым термином «торговлеведение» [8, с. 134].

В учебных планах германских коммерческих школ этот раздел включал порядка 10 предметов, тогда как в российской школе он заменялся по сути одним курсом, который назывался «Основы коммерческих знаний». В этом смысле можно говорить о том, что в российской школе были представлены только отдельные отрасли торговлеведения. Поэтому автор делает вывод, что российская коммерческая школа пока являлась расплывчатым образованием, не определившись до конца, «какие кадры общественных и профессиональных элементов она призвана обслуживать». Изучение теоретических основ торговли и ее реальности в российской коммерческой школе, с точки зрения Кечеджи-Шаповалова, совершенно игнорировалось. Автор видит одной из ближайших задач — пропаганду в пользу, как он пишет, «принорования» коммерческой школы к нуждам и запросам купеческого сословия. Иначе создается крайне вредный антагонизм между жизнью и школой» [8, с. 141].

Поэтому вопрос отработки учебных планов, учитывая опыт в решении этой проблемы в германских коммерческих вузах, поиск специфики и оптимизации учебного процесса рассматривался российскими исследователями в качестве первоочередной задачи.

В центр тяжести учебных планов российских коммерческих вузов и, в этом заключалась специфика российского подхода, были положены не те знания, которые совершенствуют голые практические навыки и приемы, а те, которые способствуют общему интеллектуальному развитию слушателя. При этом подчеркивалось, что коммерческая школа не должна стремиться к замещению практических знаний теоретическими, а должна добиваться углубления, посредством теории, практической дееспособности коммерсанта, его образовательных запросов, расширения его кругозора, обострению его наблюдательных способностей и общего подъема его самостоятельного мышления [8, с. 42]. Другими словами, коммерческая школа должна была выстроить учебный процесс таким образом, чтобы развить умения, навыки и сформировать компетенции слушателей, позволяющие им впоследствии самостоятельно оценивать и решать возникающие перед ними хозяйственные проблемы.

Учебный план германской высшей коммерческой школы включал в себя четыре основных группы дисциплин, которые преподавались в течение четырех семестров. Первая группа дисциплин представляла общеэкономические дисциплины. Центральное место здесь занимала политическая экономия, включающая основы современного хозяйственного строя и обзор важнейших экономических теорий. Этот курс дополнялся самостоятельными курсами по экономической, промышленной и аграрной политике. Здесь же изучались такие предметы как статистика, экономическая география, история хозяйства и др. Понятно, что подобный перечень предметов не позволял в полном объеме изучить экономическую теорию, но германская коммерческая школа и не ставила перед собой цель подготовить экономистов, а лишь экономически образованных коммерсантов. Поэтому они должны были обладать настолько солидной общей подготов-

кой, которая помогла бы им впоследствии самостоятельно оценивать возникающие перед ними хозяйственные вопросы.

Вторую группу дисциплин составляли юридические науки. Количественно эта группа была меньше экономической, но по значению почти ей равноценна. Главное внимание обращалось на методологию и на ориентировку в вопросах профессиональной деятельности. Помимо гражданского права в учебном плане предусматривалось изучение частного торгового права, административного, патентного, налогового и других, но все эти дисциплины давались с учетом специальных интересов коммерсанта. Поэтому здесь также не ставилась цель готовить адвокатов, считая, что для этого имеются университеты, образованный же коммерсант должен знать и понимать тот момент, когда ему необходимо обратиться к адвокату, но он должен ясно понимать предписания законов и применять их на практике.

Третья группа дисциплин представляла собой как по форме, так и по содержанию нечто новое, которое именовалось группой коммерческих знаний, прежде всего учение о торговле и торговой технике. Изучение торговой техники было организовано таким образом, чтобы слушатель являлся подготовленным к самостоятельному применению ее основ на практике. С этой целью изучались различные виды и формы предприятий (товарная торговля, фабрично-заводское дело, кредитные учреждения и т.д.), различные системы счетоводства и отчетности, короче все, что способствовало расширению профессионального кругозора и давало навыки работы в коммерческом деле.

Наконец, последнюю группу предметов составляли иностранные языки. Изучению их отводилось последнее место не потому, что это должно было соответствовать их практическому значению, а потому, что их роль в высшей школе расценивалась под чисто практическим углом зрения. Главное внимание здесь уде-

лялось изучению деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции. В некоторых школах языки изучались факультативно, поэтому обязательных экзаменов по ним не предусматривалось [8, с. 42–50].

Российская высшая коммерческая школа, взяв за основу германский подход, значительно доработала и углубила его при разработке собственных учебных планов и программ. Во-первых, учебные планы российских коммерческих вузов были рассчитаны не на четыре, а на восемь семестров, что позволяло давать полноценное высшее образование. Во-вторых, они включали не группы дисциплин разного профиля, а распределяли их по циклам. Фактически мы можем говорить о том, что в учебных планах лучших вузов были представлены циклы гуманитарных и социально-экономических дисциплин, с частичным включением дисциплин естественно-научного и математического профиля, цикл общепрофессиональных и специальных дисциплин, а также дисциплины специализации. Кроме того, учебные планы предусматривали практикумы и набор факультативов.

Подобный подход в организации учебного процесса позволил сформировать самостоятельный тип учебного заведения: коммерческий институт, который оказался востребован обществом и поддержан государством.

В Кабинете Витте был разработан новый демократический устав, который в форме всеподданнейшего доклада был представлен Николаю II Министром народного просвещения, графом И.И. Толстым в конце 1905 г. Именно этот доклад, утвержденный императором 3 декабря 1905 г., стал основой целой сети негосударственных высших учебных заведений, в том числе и коммерческих, поскольку разрешал открывать частные курсы с программой образования выше среднего. Только за 1906–1907 гг. на территории империи возникло 36 частных и общественных вузов [5, с. 120].

3 июня 1912 г. после утверждения императором, вступил в силу новый «Закон о высшем коммерческом образовании». Он был опубликован в виде уставов Московского и Киевского коммерческих институтов.

Необходимость принятия такого закона диктовалась тем обстоятельством, что, несмотря на фундаментальные знания выпускники коммерческих вузов до 1912 г. не допускались на государственную службу на том основании, что они не получали дипломов государственного образца. Для всех уставов высших учебных заведений, принятых до 1912 г. характерно отсутствие предоставления каких-либо прав для лиц, их окончивших, а также прав преподавательского состава на пенсию, выслугу лет и чиновничество. Поэтому выпускникам этих вузов, как правило, приходилось заниматься частным предпринимательством.

С утверждением уставов Московского и Киевского коммерческих институтов ситуация меняется. Теперь лица, получившие дипломы об окончании высших частных или общественных учебных заведений приобретали те же права, что и лица, обладавшие дипломами государственных вузов. Права профессуры высших общественных учебных заведений были также приравнены к правам профессуры государственных вузов.

Все это способствовало дальнейшему развитию этого сектора образования в России. Крупнейшим коммерческим вузом оставался Московский коммерческий институт. Если в начале своей деятельности в качестве высшего учебного заведения в 1906 г. контингент обучающихся составлял здесь всего 584 чел. при 40 преподавателях и с бюджетом около 69 тыс. р., то в 1913 г. число слушателей достигло 4,5 тыс., т.е. увеличилось почти в 8 раз, преподавательский состав вырос до 105 чел. (в 2,5 раза), а бюджет достиг 370 тыс. р. т.е. увеличился почти в 5,5 раз [6, с. 3].

В заключение необходимо отметить, что осваивая западноевропейский (в том числе германский) опыт,

российский сектор коммерческого образования хотя и носил догоняющий характер, но при этом развивался достаточно эффективно и с учетом российских реалий и традиций. Если коммерческие учебные заведения низшего и среднего уровня в целом мало отличались от европейских, то коммерческие вузы в России, как ранее и государственные университеты, не стали простой копией сформировавшейся в Европе модели, а как отмечают исследователи, «...смогли выявить свои самобытные черты, которые свидетельствуют о *продуктивной* адаптации и последующем развитии чужого опыта» [9, с. 5].

Что касается непосредственно германского опыта в организации коммерческого образования, то он не только активно изучался, но и использовался в российской практике. В частности это касалось, прежде всего, высшего коммерческого образования, а также перенесения практики влияния государства через соответствующее министерство на организацию и контроль над деятельностью всей системы коммерческих школ.

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

Кроме того, российские коммерческие вузы практически не пользовались какими-либо дотациями со стороны государства и финансово были полностью са-

мостоятельными. Поэтому наибольшее развитие в секторе коммерческого образования получили не частные, а общественные вузы.

### Список использованной литературы

1. Апт М. В защиту высшего коммерческого образования : лекция, прочитанная 1-го февраля 1911 г. в Петровском училище в С.-Петербурге / М. Апт // Коммерческое образование. — 1911. — № 6. — С. 266-270.

2. Барышников М. Н. Деловой мир Петербурга: Исторический справочник / М. Н. Барышников. — СПб. : Изд-во «Logos», 2000. — 584 с.

3. Витте С. Ю. Воспоминания / С. Ю. Витте. — М. : Соцэкгиз, 1960. — Т. 2 : 1894 — октябрь 1905. Царствование Николая II. — 639 с.

4. Данилевский В. В. История основания Ленинградского политехнического института / В. В. Данилевский // Труды Ленинградского политехнического института им. М.И. Калинина. — 1948. — № 1. — С. 3-58.

5. Дмитриев А. Н. По ту сторону «Университетского вопроса»: правительственная политика и социальная жизнь российской высшей школы (1900-1917 годы) // Университет и город в России (начало XX века) / под ред. Т. Маурер, А. Дмитриева. — М. : НЛЮ, 2009. — С. 105-204.

6. Ефимов Е. Н. Московский коммерческий институт и его задачи / Е. Н. Ефимов. — М. : Тип. Г. Лиснера и Д. Собко, 1913. — 9 с.

7. Иоллос Г. Высшие школы коммерческих наук в Германии : (Корреспонденция «Торг.-пром. газ.») / Г. Иоллос. — СПб. : Тип. М-ва фин. (В. Киршбаума), [1901]. — 20 с.

8. Кечеджи-Шаповалов М. В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация (в России и за границей) : Статьи. Доклады. Речи. 1902-1911 гг. / М. В. Кечеджи-Шаповалов. — СПб. : Улей, 1911. — 318 с.

9. Маурер Т. Университет и (его) город: новая перспектива для исследования истории российских университетов // Университет и город в России (начало XX века) / под ред. Т. Маурер, А. Дмитриева. — М. : НЛЮ, 2009. — С. 5-104.

10. Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897-1914 гг.). — СПб. : Тип. В.Д. Смирнова, [1914]. — 184 с.

11. [Радциг А. А.] Опыт создания высшего коммерческого образования в Западной Европе / [А. А. Радциг]. – СПб. : Тип. И.Н. Скороходова, [1899]. – 24 с.

12. Разманова Н. А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е г. XX в.) / Н. А. Разманова. – М. : МСХА, 2002. – 393 с.

13. Штида В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей / В. Штида. – СПб. : Тип. А.В. Орлова, 1909. – 77 с.

### **Информация об авторе**

*Бессолицын Александр Алексеевич* – доктор экономических наук, профессор, зам. зав. кафедрой истории экономики, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 119571, г. Москва, пр. Вернадского, 82, стр.1, e-mail: A\_Bessolitsyn@mail.ru

### **Author**

*Bessolitsyn Alexander Alexeevich* – D.Sc. of Economics, Professor, Deputy Head of the Department of Economic History, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 82, building 1, Vernadskogo prospect, Moscow, 119571, e-mail: A\_Bessolitsyn@mail.ru