

А.В. Шалак

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (1941–1945 гг.)

Административные меры, наряду с моральным и идеологическим воздействием, играли огромную роль в трудовых отношениях в годы Великой Отечественной войны. Однако это отнюдь не исключало и материальные факторы мотивации в целях стимулирования производительности труда и перераспределения трудовых ресурсов под решаемые задачи. Насколько система мотивации была эффективно работающей применительно к условиям войны — тема серьезной дискуссии, если абстрагироваться от пропагандистских спекуляций в этой области. Обобщенный макроэкономический подход вряд ли что прояснит, но применительно к большим производствам индустриального сектора экономики, отдельным отраслям можно говорить о вполне работающей системе мер материального воздействия, имеющих отношение прежде всего к высококвалифицированному труду, либо применительно к конкретной решаемой проблеме.

В индустриальном секторе экономики, несмотря на переход к нормированному снабжению по карточкам, в вопросах стимулировании труда важное значение имела заработная плата. Более того, ее роль с 1944 г., когда с централизованного снабжения начинают снимать различные категории рабочих и служащих, вновь возрастает. Отметим также, что в апреле 1944 г. вводится государственная коммерческая торговля. Она позволяла населению по ценам более высоким, чем в системе нормированного снабжения, но без карточек приобретать продовольственные, а со второй половины года и промышленные товары, что также способствовало повышению стимулирующей роли заработной платы.

Однако применительно к большинству предприятий Восточной Сибири стимулирующее значение заработной платы сдерживалось рядом обстоятельств. Сравнительный анализ заработной платы по Читинской области показывает, что в конце войны заработная плата только у тружеников совхозов, лесного хозяйства, торговли, общественного питания, кредитных и страховых учреждений была несколько ниже уровня 1944 г.¹ В целом же по отраслям народного хозяйства области она выросла с 378 р. в месяц до 465. Но это было значительно ниже средних показателей по стране, где заработная плата у рабочих увеличилась с 375 р. в 1940 г. до 573 в 1944 г.² Причина такого положения заключалась в серьезной дифференциации заработной платы рабочих в зависимости от сложности и квалификации труда. Доля же квалифицированных рабочих в регионе была незначительной. Кроме того, заработная плата тружеников совхозов, которых относили к сельскому отряду рабочего класса, заметно уступала заработной плате рабочих промышленных предприятий, а их доля в структуре рабочих региона превосходила общесоюзные показатели. И наконец, в добывающих отраслях Восточной Сибири высоким был удельный вес малоквалифицированных рабочих, занятых на сезонных работах, труд которых оплачивался по низким ставкам. На заводе им. Сталина г. Иркутска в середине войны заработная плата даже у рабочих пятого разряда не превышала 300–350 р.³

Более высокой была заработная плата в угольной промышленности. После решения СНК СССР весной 1943 г. о перестройке заработной платы в промышленности по тресту «Востсибуголь» средняя заработная плата забойщика повысилась с 670 до 1160 р.⁴ Существовали и различные виды доплат к заработной плате. В Читинской области рабочие получали 30% надбавки от суммы заработной платы в качестве поощрения за обучение молодежи⁵.

Планирование заработной платы распространялось также на местную и кооперативную промышленность. Устанавливались дифференцированные ставки в зависимости от уровня образования и совмещения должностей для специалистов подсобных хозяйств. При переводе на работу в подсобное хозяйство, если оклады по старому месту работы были выше, то они сохранялись и на новом месте работы⁶.

Кроме этого широко применялось денежное стимулирование в виде премиальных (от 0,5 до 2 окладов) для инженерно-технических работников. Поэтому не таким уж и редким было получение ими премий, значительно превышающих месячные оклады. Например, по заводу № 39 г. Иркутска за май 1942 г. начальнику отделения Кордюмову при месячном окладе 1100 р. была начислена премия в 1400 р., мастерам Ивахно, Хмель, Донцову. Островскому при месячных окладах от 800 до 950 р. начислены премии от 1200 до 1325 р. каждому⁷.

Денежное стимулирование для рабочих существовало в форме аккордно-откупной, сдельной (по повышенной тарификации) оплаты труда, повышение заработной платы отдельным категориям рабочих и служащих. При организации соревнования за его агитационной ширмой действовали финансовые рычаги стимулирования. На фоне обычной тарификации труда (по ней рабочий средней квалификации получал от 82 до 96 к. за час работы по ставкам первой половины 1942 г.) аккордные и сдельно-премиальные выплаты казались эффективнее. По сути, это было внутриведомственным перераспределением фонда заработной платы путем искусственного занижения, либо сдерживания ставок у одних рабочих и повышения у других или путем отпуска средств, полученных от экономии.

Увеличение денежной массы в зарплате стахановцев требовало увеличения товарной массы в специализированной и закрытой торговле. Но в этом плане возможности местных органов власти являлись предельно ограниченными, поэтому государственные органы были вынуждены изымать излишнюю денежную массу из оборота. Наиболее эффективной формой изъятия денежной массы были государственные займы на оборону, а в последующем на восстановление и развитие народного хозяйства. Они своей долговременной оплатой делали вознаграждение частично условным, но отнюдь не исключали стимулирующее значение заработной платы.

При этом следует также отметить, что мотивация труда через заработную плату сдерживалась и значительным снижением покупательной способности рубля, которая накануне отмены карточной системы составляла 29% от уровня 1940 г.⁸ Основная причина этого — острый дефицит продуктов и товаров первой

необходимости и, как следствие этого, карточная система распределения. В итоге сложилось три вида цен на одни и те же товары: государственные в сфере действия карточной системы распределения, коммерческие и рыночные. Соответственно, на одну и ту же сумму денег по карточкам в коммерческих магазинах и на рынках можно было приобрести совершенно разное количество товаров. Пайковые цены в среднем были ниже рыночных в 20–25 раз и коммерческих — в 10 раз. В течение всех военных лет цены на продовольственные товары оставались стабильными. Низкие цены в карточной системе на продовольственные товары обеспечивались за счет продрозверстки в деревне и за счет исключения сельского населения из системы государственного обеспечения, но на промышленные товары они неоднократно повышались. В апреле 1942 г. правительство страны в два раза повысило цены на водку, вино и пиво, табачные изделия первого сорта, хозяйственное мыло, парфюмерию, в 2,5 раза — на табак второго и третьего сорта, махорку, в три раза — на соль и т.д. С первого февраля были повышены цены на валяную и фетровую обувь. Чтобы компенсировать потери городскому населению, правительство действовало в двух направлениях: во-первых, повышало заработную плату рабочим и служащим, вводило новые пособия, и, во-вторых, не только сохраняло, но и снижало цены на основные продукты питания.

Вместе с тем, еще раз обратим внимание на то, что усредненные данные не раскрывают реальной картины социального положения тружеников промышленности. Различия в заработной плате среди рабочих одной и той же отрасли, а также внутриотраслевые различия являлись весьма существенными. На это накладывали свой отпечаток и стратегические интересы власти. Расчеты, проведенные на основе межотраслевых показателей по заработной плате в Иркутской области, показывают, что средний рост заработной платы главным образом обеспечивался за счет роста в отраслях тяжелой промышленности (черная и цветная металлургия, химическая, угольная и авиационная отрасли промышленности), а также на транспорте. Здесь же имелась и значительная прослойка работающих, получающих заработную плату свыше тысячи рублей. Но при этом следует иметь в виду, что статистика включает сюда же и заработную плату инженерно-тех-

нических специалистов, которая была значительно выше, чем у рабочих. Поэтому в действительности удельный вес рядовых рабочих в группе тружеников, получающих заработную плату от одной тысячи до двух и более, был значительно меньше.

Кроме заработной платы важную роль в стимулировании труда имело перераспределение товарных потоков под стратегические задачи, решаемые властью. В годы войны имела место закрытая торговля на угольных шахтах, торфоразработках, нефтепромыслах, медных рудниках, медеплавильных заводах, т.е. в отраслях, связанных с добычей стратегического сырья, а также на железнодорожном транспорте и на военно-промышленных предприятиях и стройках. Она обслуживала не только рабочих и служащих самих предприятий, но и работников подведомственных им школ, детских садов, больниц. Единственным ограничением, как и в открытой торговле, были установленные СНК СССР и существовавшие на всем протяжении второй половины 1930-х гг. нормы отпуска товаров в одни руки. Этим она отличалась от карточной системы.

Особое место в поощрении труда занимали продукты питания. На основе постановления СНК СССР «О порядке снабжения продовольственными и промышленными товарами рабочих промышленных предприятий» от 18 октября 1942 г. руководители получили право устанавливать преимущество в снабжении рабочих, выполнявших и перевыполнявших нормы выработки. В этом случае они могли получать дополнительное горячее питание, дополнительно к основной норме продукты из подсобного хозяйства, первоочередное право на приобретение по карточкам промышленных товаров и др. Рабочим, совершившим прогул, нормы хлеба снижались на 100–200 г. При последующем добросовестном труде они восстанавливались администрацией предприятий по истечении месяца. В основном же высокопроизводительный труд стимулировался через систему общепита. Картина здесь по разным предприятиям была пестрой и на протяжении войны менялась. Партийно-хозяйственный актив Иркутской области в ноябре 1942 г. даже осудил практику чрезмерного усложнения и дифференциации питания в системе общепита. Отмечалось, что на некоторых заводах существует по семь-восемь разновидностей обедов: повышенные, общие, для

инженерно-технических работников, стахановские, комсостава высшего, среднего и т.п. В столовых Черембасса в этот период питание делилось на пять категорий, отдельные блюда полагались за перевыполнение плана⁹. Однако уже в июле 1944 г. отмечалось, что подземное питание для шахтеров свелось к двум ложкам моркови¹⁰.

В этом отношении в гораздо лучшем положении оказались рабочие хлебозаводов, мясокомбинатов и ряда других предприятий, где на дополнительное питание использовались отходы основного производства. На хлебокомбинатах вообще нормой являлось то, что работник, взяв 200–300 г хлеба, шел затем с ним в столовую¹¹.

Стимулирование труда товарами и продуктами отчасти распространялось и на часть сельского населения, мобилизованного на лесозаготовки, строительство, ремонт железнодорожных путей. Мобилизованный на лесозаготовки рабочий при условии выполненной месячной нормы получал право приобрести до 5 м² хлопчатобумажной ткани, кусок хозяйственного мыла, 100 г табака или махорки, 3 коробка спичек, 1 кг соли, 2 л керосина. Суточные задания составляли 2,5 м³ при рубке, 3,5 м³ при разделке, 5 м³ при погрузке дров¹².

Кроме этого существовал еще один специфический вид стимулирования труда тружеников промышленных предприятий. С 1943 г. ГКО активизировал концепцию искусственного товарного дефицита и строжайшей монополизации винно-водочной торговли. О них шла речь в постановлении ГКО № 856 от 30 октября 1941 г.: «1. Продажу водки и вина в Москве формально не воспрещать, а на деле прекратить. 2. Коммерческую торговлю по продовольственным и промтоварам в Москве прекратить на деле, не отменяя формально, а коммерческие магазины использовать для торговли по карточкам». Это решение затем повсеместно дублировалось местными партийными и исполнительными органами. Поэтому дефицит алкогольной продукции в годы войны был даже более острым, чем продуктов питания. В соответствии со спросом устанавливалась и цена. Литр спирта, продаваемый спекулянтами на рынках Иркутска в 1944 г., стоил 1100 р., водки — 800 р., пива — 25–30 р.¹³ Но это вовсе не означало введение «сухого закона». Создав дефицит винно-

водочных изделий, ГКО приступил к массовому использованию продажи алкогольной продукции в интересах стимулирования труда. На январь–март 1945 г. 19 основным наркоматам (без Наркомата обороны) и ведомствам на поощрительные цели было отпущено 1300 тыс. декалитров водки и спирта в переводе на водочный эквивалент¹⁴.

Наконец, нужно отметить, что определенным стимулирующим фактором являлась и сама карточная система. В исторической литературе упор делается, как правило, на нивелирующей роли карточной системы распределения. Она действительно способствовала выравниванию заработка на предприятиях и нивелировке покупок независимо от размеров заработной платы. В силу этого реальный жизненный уровень во многом регулировался не размером заработной платы, а нормой снабжения по карточкам. С одной стороны, это потворствовало инертности, иждивенчеству, но с другой стороны, именно из-за своей важной роли карточное снабжение становилось серьезным стимулирующим фактором высокопроизводительного труда.

По снабжению городское население делилось на четыре категории: рабочие, служащие, иждивенцы, дети до 12 лет. К категории рабочих относились также ИТР, работники общепита, персонал госпиталей, руководящий состав партийных, советских и общественных организаций. Позднее к ним причислили и работников науки, искусства, литературы, студентов, старых большевиков — персональных пенсионеров.

Установленные месячные нормы снабжения для рабочих, инженерно-технических работников, были по хлебу в два, мясу в два с половиной, жиров, круп и макарон в четыре и по сахару в полтора раза выше норм для иждивенцев. Одновременно дифференцированно осуществлялось снабжение рабочих и ИТР. По карточному снабжению рабочие делились на два списка. К первому списку относились рабочие таких приоритетных отраслей как оборонная, угольная, нефтяная, химическая, цементная, электротехническая промышленность, черная и цветная металлургия, электроэнергетика, машиностроение, железнодорожный и морской транспорт. По второму списку снабжались рабочие всех остальных отраслей хозяйства. В Иркутске, например, по первой категории снабжались рабочие заводов № 125, 394, 540,

им. Куйбышева, городской ЦЭС, железнодорожных узлов Иркутск-1 и Иркутск-2, управления дороги «Востсибстройпуть», а также работники УНКВД и военные всех частей на территории города, не состоящие на котловом довольствии. По второй категории снабжались рабочие остальных предприятий.

По этой системе снабжались также ИТР, служащие и их иждивенцы¹⁵. Все это решалось в соответствии с постановлениями ГКО по жестким лимитам. Помимо этого постановлением правительства отдельные предприятия могли быть отнесены к нормам снабжения по повышенным и особо повышенным спискам. Нормы второго списка и особо повышенные соотносились как 1:2,5. Всего на централизованное снабжение к началу 1942 г. по Восточной Сибири было принято 1956,6 тыс. чел.¹⁶, что составляло около 40% общей численности населения региона. По карточкам снабжения рабочих первой и второй категории контингент делился примерно поровну.

Помимо этих норм карточного питания имелись и другие: особого списка, торфопредприятий, усиленного диетического питания, отдельного питания для туберкулезных больных, холодных завтраков, бескарточных хлебных довесок. Часть рабочих и служащих Наркомата путей сообщения обеспечивались по тыловым нормам Наркомата обороны.

На протяжении существования карточной системы распределение по ней усложнялось. Накануне ее отмены, например, только карточки на хлеб дифференцировались по 11 категориям с максимальной нормой выдачи 1200 г и минимальной 300 г. Ведомствами были введены еще и дополнительные виды питания, среди которых наиболее распространенными являлись второе горячее питание и специальное питание для рабочих вредных цехов¹⁷.

Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на явную попытку органов власти повысить стимулирующую роль карточного снабжения, о чем свидетельствует серьезная дифференциация в распределительных отношениях, нужно признать, что ее влияние на мотивацию труда было ограничено. На практике установленные нормы, как по продовольствию, так и промышленным товарам было сложно выдержать. Снабжение продовольствием для большинства населения городов сводилось в основном к ото-

вариванию хлебом, да и тот можно было приобрести с трудом. Еще хуже обстояло дело с промышленными товарами. Влияло на это главным образом то, что выделенные по централизованному снабжению областям региона фонды никогда полностью не отоваривались.

Таким образом, заработная плата, премиальная система и другие виды доплат, перераспределение товарных потоков играли гораздо более важную роль в стимулировании высокопроизводительного труда рабочих и служащих, нежели карточная система снабжения. Кроме того, свертывание товарно-денежных отношений, переход к жестокому директивному распределению имеющихся товарных ресурсов среди населения в условиях существования карточной системы способствовали расширению теневого перераспределения товаров, продуктов и услуг. При острейшем дефиците товаров и продуктов в наиболее выгодном положении оказались те группы населения, которые находились в непосредственной близости от каналов распределения товаров и продуктов (работники торговли, общепита, карточных бюро), а также те, кто был задействован непосредственно при их производстве (работники хлебозаводов, мясокомбинатов и др.). Ситуация не изменилась в лучшую сторону и после отмены карточной системы, поскольку острейшая необходимость в товарах повседневного спроса продолжала сохраняться. Все это оказывало реальное влияние на социальное расслоение среди самих работников различных отраслей хозяйства вне связи с трудом. Близость к каналам распределения в условиях полуголодного и откровенно голодного существования в годы войны существенно повышала социальный статус этих групп населения, одновременно снижалась мотивация к высокопроизводительному труду.

В системе колхозного производства роль стимулирующих факторов высокопроизводительного труда была намного слабее. Причем, если в первое послевоенное пятилетие применительно к индустриальному сектору народного хозяйства можно говорить об усилении мотивирующих факторов, то в сельском хозяйстве ситуация практически не менялась. В документах центральных органов власти на протяжении 1940-х гг., особенно в послевоенный период отмечалось, что распределение дохо-

дов в колхозах должно укреплять общественное производство на селе, способствовать росту производительности труда и на этой основе обеспечивать повышение материального благосостояния колхозников. Постановление Совета Министров СССР и ЦК ВКП(б) от 19 сентября 1946 г. отмечало, что практика уравнительного распределения по трудодням относится к числу грубейших нарушений Устава сельскохозяйственной артели и является, наряду с другими нарушениями Устава, неприемлемой для колхозов, является «кулацкой вредительской практикой», противоречит марксистскому пониманию равенства и т.д.¹⁸ Но тут же подчеркивалось, что улучшать свое положение колхозники могут только за счет доходов, получаемых в своем хозяйстве и только после выполнения всех обязательств, имеющих общенародное значение. Однако после выполнения плановых заданий в большинстве колхозов не оставалось средств для распределения по трудодням, т.е. принцип распределения по труду, прописанный в Уставе сельскохозяйственной артели, в такой ситуации работать не мог.

Насколько были ограничены возможности мотивировать труд сельских тружеников через оплату по трудодням можно уяснить только через комплексный анализ той системы обязательств колхозов перед государством, что сложилась и закрепилась в 1940-е гг.

Первоочередной обязанностью колхозов являлось выполнение ими натуральных обязательств перед государством. Постановлением правительства устанавливалось обязательство колхоза продать по определенным государственным ценам часть продукции. В случае их невыполнения недоимки взыскивались с колхоза в судебном порядке. Обязательные поставки были введены постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) в 1933 г.¹⁹ сначала по зерну, а в дальнейшем были распространены на рис, семена масличных культур, картофель, овощи, сено, семена трав, мясо, шерсть, кожи крупного рогатого скота, свиней, овец и коз, молоко, масло, яйца, сыр-брынзу из овечьего молока. Постоянные нормы обязательных поставок зерна государству по каждому колхозу публиковались в местной печати. Каждому колхозу вручалось обязательство, согласно которому тот был обязан сдать (продать) определенное количество установленного вида

и качества сельскохозяйственной продукции в указанные постановлением сроки. Доставляться продукция на заготовительные пункты должна была также за счет средств колхозов.

Как уже отмечалось, невыполненные в срок обязательные поставки (недоимки) взыскивались с колхозов в судебном порядке. Суд выносил решение о взыскании с колхоза недоимки и судебных издержек, а по поставкам зерна, картофеля, овощей и молока, кроме того, налагал на колхоз денежный штраф в размере стоимости продукции, не сданной в срок по государственным закупочным ценам. Если суд усматривал в действиях руководителей колхозов «умышленное невыполнение обязательных поставок», виновные в этом должностные лица привлекались к уголовной ответственности.

После выполнения обязательных поставок государству, колхозы должны были расплатиться за работу с МТС в соответствии с заключенным договором, имеющим силу закона. Всю натуроплату, причитающуюся МТС по врученным счетам, колхоз должен сдать государству в порядке и сроки, установленные центральными органами власти. Причем сельскохозяйственную продукцию, причитающуюся за работы МТС, колхоз также был обязан доставить своими транспортными средствами и за свой счет к указанной ему железнодорожной станции, пристани, элеватору или заводу. Причем колхоз начинал выполнять свои обязательства перед МТС в процессе уборки, т.е. авансировал МТС до вручения окончательных счетов с ее стороны. Если колхоз не рассчитывался с МТС за выполненные работы, применялась процедура, аналогичная той, что действовала при невыполнении колхозом своих обязательств перед государством. Единственное отличие заключалось в том, что на колхоз в этом случае налагался денежный штраф в размере половины стоимости несданной части натуроплаты.

При распределении натуральных доходов колхоз, кроме выполнения обязательных поставок сельскохозяйственных продуктов, возврата натуральных ссуд и внесения натуроплаты за работы МТС, должен был точно выполнить свои обязательства по контрактационным договорам. Под контрактацией понималась система заготовок государством сельскохозяйственных культур на основе предварительных договоров, заключаемых государственными заготовительными организациями или производс-

твенными предприятиями с колхозами. По договору контрактации колхоз был обязан произвести определенную продукцию, сдать ее организации или предприятию в установленном договором размере, виде и качестве. Контрактующая организация в свою очередь могла взять на себя обязательство оказать помощь колхозу в производстве этой продукции, выдать колхозу денежный аванс, сортовые семена, принять продукцию и оплатить ее стоимость. Главное же отличие заключалось в том, что за культуры, сдаваемые государству в порядке контрактации, колхозы получали право получать оплату по высоким заготовительным ценам, денежные премии-надбавки при сверхплановой сдаче, а также продукты и промышленные товары по льготным ценам. В случаях невыполнения договора колхозом с него взыскивалась через суд невыполненная часть договорного обязательства. Председатель колхоза и члены правления, виновные в невыполнении договоров по контрактации, могли также быть привлечены к уголовной ответственности.

В 1940-е гг. получила развитие еще одна форма контрактации: заключение договоров непосредственно с самими колхозниками, либо рабочими и служащими, проживающими в сельской местности. Прежде всего, это касалось приобретения у них крупнорогатого скота. Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 13 апреля 1943 г. рекомендовалось выплачивать колхозникам, рабочим и служащим за каждую голову молодняка, сданного ими в колхоз для комплектования животноводческих ферм, стоимость молодняка по государственным закупочным ценам. Кроме того, рекомендовалось выдавать, но после выполнения колхозом обязательств по сдаче зерна государству, за каждый килограмм живого веса сданного теленка по 1 кг зерна или 10 кг грубых кормов в переводе на сено, или за каждого сданного теленка в возрасте старше шести месяцев принимать на себя выполнение обязательных поставок по мясу в размере не свыше годовой нормы этих поставок, установленной для колхозного двора²⁰. Соответственно, это требовало от колхозов иметь натуральный запас продуктов для покрытия указанных расходов. Размер этого запаса определялся планом по закупке и контрактации молодняка у колхозников, рабочих и служащих, который определялся государственными органами.

Только после выполнения обязательств перед государством, МТС, договорам по контрактации колхоз имел право приступить к образованию внутриколхозных общественных натуральных фондов. В соответствии со ст. 11 Устава сельскохозяйственной артели, из натуральных доходов, полученных колхозом от растениеводства, требовалось создать семенной и фуражный фонды, ежегодно возобновляемые семенной и фуражный страховые фонды. Кроме того, из полученных натуральных доходов колхоз обязан был образовать продовольственный страховой фонд и фонд помощи нетрудоспособным колхозникам, нуждающимся семьям военнослужащих и на содержание детских яслей и сирот.

Объем продовольственного страхового фонда устанавливался на случай неурожая в размере до 10% от количества зерна, идущего на распределение среди колхозников по трудодням. Обязательным для всех колхозов он стал в соответствии с постановлением ЦК ВКП(б) и СНК СССР от 1 августа 1940 г. Продовольственный страховой фонд в колхозах должен был составлять 2% валового сбора продовольственных культур²¹. Следует отметить, что данный фонд также мог создаваться только после того, как колхоз полностью рассчитается по своим обязательствам с государством. Выделение его должно было производиться из той части зерна, которая остается для распределения на трудодни, т.е. не должно затрагивать зерна, предназначенного для выполнения натуральных обязательств перед государством и для создания общественных натуральных фондов колхоза.

Фонд помощи колхозникам-инвалидам, старикам, временно потерявшим трудоспособность, нуждающимся, семьям военнослужащих и на содержание детских яслей и сирот не должен был превышать 2% валовой продукции колхоза. В этот фонд колхозу разрешалось выделять как продукты растениеводства, так и продукты животноводства. При необходимости колхоз мог произвести обмен одной части продуктов на другие, нужные колхозу для оказания помощи или для детских яслей. Этот фонд мог образовываться и за счет денежных доходов колхоза.

На основании Устава сельскохозяйственной артели колхоз мог часть полученного урожая и продукции животноводства выделять для продажи государству или на рынок. При продаже хлеба государству колхоз поощрялся встречной продажей

промышленных товаров и выдачей премий-надбавок за продажу значительного количества хлеба. При продаже продуктов на рынке колхозы формально должны были руководствоваться решением общих собраний колхозников о ценах на продукты, предназначенных к продаже.

Только после того, как колхоз выполнил свои обязательства перед государством по поставке сельскохозяйственных продуктов, возвратил государству полученные натуральные ссуды, внес натуроплату МТС, создал общественные натуральные фонды и выделил необходимую часть продукции для продажи государству или на рынок, оставшуюся часть урожая и продуктов животноводства можно было распределить между членами колхоза по трудодням.

Начисление трудодней должно было производиться в соответствии с квалификацией колхозника, в зависимости от степени важности, сложности и трудности работы. Однако типичной на протяжении 1940-х гг. являлась практика распределения доходов между членами колхоза только по количеству затраченных трудодней без учета результатов труда и реальных потребностей колхозного крестьянства. Когда в 1945 г. была предпринята попытка рассчитать фонд потребления хлебных продуктов сельскохозяйственного населения, оказалось, что вообще не имеется методики определения бюджета среднедушевого потребления. Подобный учет просто не велся²².

Кроме оплаты труда членов колхоза по трудодням постановлениями центральных органов власти с 1941 г. была введена дополнительная оплата труда колхозников за повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства. Например, колхозники полеводческой бригады, перевыполнившие план урожайности на всей площади зерновых культур, закрепленной за бригадой, получали в качестве дополнительной оплаты четвертую часть зерна, собранного бригадой сверх установленного для нее планового урожая.

Доярке-скотнице, обслуживающей не менее восьми коров и нетелей, за получение телят от всех закрепленных за ней коров и нетелей и полное сохранение телят до передачи их в 15–20-дневном возрасте телятнице, разрешалось выдавать сверх установленной оплаты по трудодням 150 литров молока или од-

ного теленка в четырехмесячном возрасте, а при сохранении не менее 90% телят — 75 литров молока или одного ягненка, либо поросенка в двухмесячном возрасте. Однако дополнительная оплата труда за перевыполнение плана урожайности и продуктивности животноводства могла начисляться только при выполнении колхозниками обязательного минимума трудодней²³.

Однако в годы войны все эти меры материального стимулирования в колхозах практически не применялась. В условиях, когда техническое оснащение сельскохозяйственного производства резко снизилось, трудовые ресурсы деревни были предельно истощены, агрохимические мероприятия не применялись наращивание урожайности или продуктивности в животноводстве для подавляющего большинства хозяйств являлось нереальной задачей. Да и трудодни могли начисляться за что угодно. Когда в 1946 г. проверили Тулунский район (Иркутская область) по порядку начисления трудодней, то оказалось, что по 46 колхозам административно-управленческий персонал за счет завышения расценок незаконно начислил себе 29 931 трудодень²⁴. При этом и нормы оплаты по трудодням административно-управленческий персонал колхозов определял для себя нередко совершенно другие. Например, в колхозе «Улан-Цирик» (Усть-Ордынский Бурят-Монгольский национальный округ) такие начисления по итогам 1946 г. составили для приближенных председателя колхоза 20–50 р. и до 10 кг хлеба на один трудодень, тогда как для рядовых колхозников они составляли, соответственно, 10–25 к. и 10–25 г хлеба²⁵.

Окончательный расчет на выработанные трудодни члены колхоза могли получить в конце хозяйственного года. До этого времени члены колхоза могли получать продукты урожая и животноводства в виде авансов, но сам порядок авансирования был определен только в 1950 г. При этом из общего количества продукции, подлежащей распределению среди членов колхоза, вычиталась часть продукции для выдачи работникам тракторных бригад в тех случаях, когда уровень оплаты трудодня в колхозе был ниже гарантированной оплаты зерном трудодня тракториста, и для дополнительной оплаты труда колхозникам за перевыполнение планов по урожаю и продуктивности животноводства. После этих вычетов вся остальная масса продукции растение-

водства и животноводства делилась на общее количество трудодней текущего года, затраченных колхозниками в общественном хозяйстве колхоза. В итоге такого подсчета определялось количество продукции, приходящейся на один трудодень. Затем определялся доход каждого колхозника в соответствии с количеством выработанных им трудодней.

Денежный доход колхоза складывался из средств, получаемых за сданные государству по обязательным поставкам и в порядке контрактации, а также в порядке государственных закупок продукты растениеводства и животноводства. Кроме этого, в него входили суммы, вырученные от реализации на рынке части продукции, скота и изделий подсобных предприятий, а также полученные за аботы и услуги, выполненные колхозом сторонним организациям и лицам. Однако при этом следует отметить, что колхозная продукция изымалась по государственным заготовительным ценам, по сути, бесплатно. Один килограмм сдаваемого зерна стоил 7–8 к., картофеля — 3 к., голова крупнорогатого скота оценивалась в среднем в 53 р., свинья — от 31 до 48 р., голова овцы или козы — от восьми до одиннадцати рублей. На городских рынках Восточной Сибири цены на эту продукцию были в сотни раз выше. Например, стоимость килограмма ржаной муки в 1947 г. поднималась до 65 р., картофеля — до 28 р., корова дойная стоила в пределах 10–13 тыс. р., коза — 1200–1500²⁶. Поэтому на весь денежный доход, полученный по трудодням на душу колхозного населения в Бурят-Монгольской АССР за 1943–1944 гг., можно было купить на городском рынке пять-семь килограммов хлеба или два-три килограмма мяса²⁷.

Колхоз из полученных денежных средств обязан был выплатить государству установленные законом налоги, страховые платежи и возратить денежные ссуды. Закон о подоходном налоге с колхозов был принят 1 марта 1941 г. С доходов от продажи продуктов в порядке контрактации и госзаупок, а также с доходов от продукции, используемой на внутрихозяйственные нужды колхозов, налог устанавливался в размере 4% с облагаемого дохода, с остального дохода колхоза — 8%. В случае неуплаты налога в установленном порядке неуплаченные суммы налога списывались с текущих счетов колхозов по решению народного

суда. Не включались в состав облагаемого дохода колхоза суммы, полученные от сдачи государству продукции по обязательным поставкам, фураж, расходуемый на корм скоту колхозных ферм, денежные суммы за оплату работы МТС²⁸.

К числу первоочередных денежных обязательств колхозов относилось также внесение платежей по обязательному страхованию. На основании закона от 4 апреля 1940 г. обязательному окладному страхованию в колхозах подлежали строения, инвентарь, оборудование, транспортные средства, продукция, сырье и материалы; посевы сельскохозяйственных культур; крупный рогатый скот, овцы, козы и свиньи в возрасте от шести месяцев; лошади, в возрасте от одного года и племенной молодняк лошадей, ловецкие суда²⁹. Платежи по обязательному окладному страхованию вносились колхозами в следующие сроки: 40% платежей — к 15 сентября, 30% — к 1 ноября и 30% — к 1 декабря. Не внесенные колхозом в срок страховые платежи обращались в недоимку по обязательному окладному страхованию, на которую колхозам за каждый день просрочки начислялась пеня в размере 0,05%.

После этих выплат делались необходимые расходы на текущие производственные нужды, административно-хозяйственные расходы артели, выделялись средства на культурные нужды, пополнялся денежный неделимый фонд артели. Для покрытия административно-хозяйственных расходов колхоз мог выделить не более 2% полученных за год денежных доходов. Этот фонд использовался на приобретение канцелярских принадлежностей, на почтово-телеграфные расходы, оплату командировочных членам колхоза, выезжающим по делам общественного хозяйства артели, на отопление и освещение, мелкий ремонт и покупку предметов обстановки для канцелярии правления колхоза и т.д.

Размер отчислений в культурный фонд колхоза определялся в зависимости от возможностей колхоза. Из средств культурного фонда колхоз мог производить расходы на подготовку колхозных кадров, на организацию детских яслей и детских площадок, на устройство радио, на выпуск газет, журналов и другой литературы для клуба колхоза и т.п. Только после всех перечисленных выплат оставшиеся денежные доходы подлежали распределе-

нию в конце хозяйственного года среди членов колхоза. Распределение денежных доходов среди колхозников производилось, так же как и распределение натуральных доходов, т.е. по выработанным трудодням. Устав разрешал до окончательного распределения денежных доходов выдавать колхозникам денежный аванс в течение года в размере не более 50% причитающейся за работы суммы. Следует также отметить, что распределение денежных средств колхозом подлежало утверждению на исполкоме райсовета.

Таким образом, анализ распределения доходов в колхозах позволяет сделать вывод, что в период 1940-х гг. основной упор делался на изъятие производимой продукции. При этом, поскольку основная часть производимой продукции обязана была поставляться по государственным ценам, колхозы от продажи государству сельскохозяйственной продукции практически ничего не получали. Не стремиться выполнить установленные сверху обязательства колхозы также не могли. За невыполнение планов, выплат МТС, договоров по контрактации, формирования различных фондов, выплат страховых сумм обязательно предусматривалась уголовная ответственность руководителей хозяйств перед государством. Поэтому редко, кто задерживался в этой должности на срок больше года. Иногда в колхозах в течение года менялось по четыре-пять председателей³⁰.

Государство и в послевоенный период по-прежнему стремилось изъять из деревни не только прибавочный, но и значительную часть необходимого продукта. В 1946 г. собранный урожай зерновых был на 62,1% меньше уровня 1940 г. Из этого урожая 51,7% сбора сдано государству (37,2% в 1940 г.). К выдаче на трудодень определено 41,1 млн ц или 14,1% от оприходованного зерна, тогда как в 1940 г. — 152,4 млн ц или 19,9% от собранного урожая. За 1946 г. 26,2% колхозов не распределяли денежные доходы³¹.

Среднестатистические данные лишь отчасти раскрывают истинное положение крестьянства. В целом же оплата по трудодням выглядела весьма пестро в любой области и районе региона. По итогам 1949 г. в Киренском районе (Иркутская область) из 69 колхозов выдали на трудодень молоко и масло только 21 колхоз, овощи и картофель — 40, мясо — 6. При

этом размеры выдачи составляли граммы³². По Тайшетскому району этой же области натуральные доходы в виде зерна до двух килограммов получили 17 колхозов, денежные доходы до 50 к. на трудодень — 11 колхозов, до одного рубля — 20 колхозов и два колхоза — свыше двух рублей. В Куйтунском районе распределение по 34 колхозам выглядело следующим образом: до 500 граммов зерна на трудодень распределяли в шести колхозах, до одного килограмма — в девяти, до двух килограммов — в 12, свыше двух — в семи колхозах; деньгами: до 50 к. — в 15 колхозах, до одного рубля — 18, до полутора рублей — один колхоз³³.

Система распределения доходов колхозов сложилась в результате мобилизационного варианта развития. Форсированное развитие индустриального производства, рост городского населения требовали сырья и продовольствия. У государства не было средств, чтобы приобретать сельскохозяйственную продукцию и сырье на основе эквивалентного обмена. В годы войны эта система получила закрепление, но одновременно имела и «историческое оправдание» в тех условиях. Однако налоговый пресс на деревню не был ослаблен и в послевоенный период. Обострение международной обстановки, новый виток гонки вооружений, необходимость укрепления позиций в Восточной Европе и других странах требовали не меньшей мобилизации ресурсов, чем в предвоенный период. Поэтому и в послевоенной деревне, по сути, не оставалось ни натуральных продуктов, ни денежных средств, чтобы превратить оплату по трудодням в серьезный стимулирующий фактор роста сельскохозяйственного производства. Длительное осуществление данной политики по отношению к деревне неизбежно вело к ослаблению стимулов к труду в общественном секторе аграрного производства, серьезно усиливало административные методы руководства, порождало теневое перераспределение получаемых доходов в колхозе. В совокупности эти проблемы имели не только экономические, но и социально-политические последствия для страны. В современной ситуации эта проблема, вырванная из контекста конкретно-исторической ситуации, стала жупелом антисоветской, антироссийской пропаганды.

Примечания

¹ Рассчитано по: Попов В.П. Региональные особенности демографического положения РСФСР в 40-е годы // Социологические исследования. 1996. № 4. С. 65–66.

² Вознесенский Н. Военная экономика СССР в период Отечественной войны. М., 1947. С. 117.

³ Государственный архив новейшей истории Иркутской области (ГА-НИИО). Ф. 127. Оп. 1. Д. 684. Л. 20.

⁴ Там же. Д. 692. Л. 13, 31.

⁵ Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 27. Оп. 88. Д. 158. Л. 30.

⁶ ГАНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 373. Л. 20.

⁷ Там же.

⁸ Фигурнов С.П. Реальная заработная плата и подъем материального благосостояния в СССР. М., 1960. С. 151, 155.

⁹ ГАНИИО. Ф. 127. Оп. 14. Д. 692. Л. 13, 31.

¹⁰ Там же. Д. 34. Л. 131.

¹¹ Там же. Ф. 159. Оп. 6. Д. 432. Л. 28; Оп. 7а. Д. 268. Л. 11.

¹² РГАСПИ. Ф. 664. Оп. 1. Д. 128. Л. 46; Д. 356. Л. 59; Д. 38. Л. 174; Д. 46. Л. 57, 59.

¹³ ГАНИИО. Ф. 127. Оп. 14. Д. 17. Л. 9; Опаленные годы. Черемхово, 1995. С. 75.

¹⁴ Кнышевский П.Н. ГКО: методы мобилизации трудовых ресурсов // Вопросы истории. 1994. № 2. С. 64.

¹⁵ ГАНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 297. Л. 2.

¹⁶ Рабочий класс Сибири в период упрочения и развития социализма. Новосибирск, 1984. С. 137.

¹⁷ ГАНИИО. Ф. 127. Оп. 14. Д. 272. Л. 149, 155; Ф. 29. Оп. 1. Д. 1337. Л. 31.

¹⁸ Известия. 1946. 20 сент.

¹⁹ Известия. 1933. 20 янв.

²⁰ Известия. 1943. 14 апр.

²¹ Известия. 1940. 1 авг.

²² ГАНИИО. Ф. 273. Оп. 2. Д. 100. Л. 65.

²³ Известия. 1941. 1 янв.

²⁴ ГАНИИО. Ф. 273. Оп. 2. Д. 225. Л. 53.

²⁵ Там же. Ф. 127. Оп. 14. Д. 309. Л. 59.

²⁶ Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ). Ф. 374. Оп. 2. Д. 712. Л. 49, 54, 60.

²⁷ Базаржапов В.Б. Торговля и материальное обеспечение крестьян // Ратный и трудовой подвиг народа Бурятии. Улан-Удэ, 1995. С. 47.

²⁸ Сборник руководящих материалов по колхозному строительству. М., 1948. С. 191–195.

²⁹ Ведомости Верховного Совета СССР. 1940. № 12.

³⁰ ГАНИИО. Ф. 273. Оп. 2. Д. 187. Л. 33об.

³¹ Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 9476. Оп. 2. Д. 18. Л. 58.

³² ГАНИИО. Ф. 401. Оп. 2. Д. 659. Л. 39.

³³ Там же. Ф. 127. Оп. 27. Д. 43. Л. 151–152.