

УДК 94(332).083

П.В. ЮРЛОВ

**ФЕНОМЕН ГОСУДАРСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ В СИБИРИ
В НАЧАЛЕ НЭПА (1921–1923 гг.)**

Петр Вениаминович Юрлов,
преподаватель,
Сибирский федеральный университет (СФУ)
660112, Красноярск, ул. Л. Прушинской, 2А
e-mail: yermak87@mail.ru

Статья посвящена вопросу создания и функционирования в первые годы нэпа государственного сектора торговли. Предпринимается попытка по-новому осветить проблему эффективности государственного торгового капитала и доказать, что он выполнил возлагаемые на него задачи создания широкой товаропроводящей сети. Прибыльность отдельных государственных торговых учреждений не рассматривается как ключевой фактор, поскольку он играл, на наш взгляд, второстепенную роль. Главными мотивами создания государственной торговли служили задачи контроля рыночных отношений путем создания сильного государственного капитала и формирования сети учреждений, способных выполнять функции снабжения населения и заготовок экспортного сырья. Рассматриваются такие проблемы, как процесс оформления и функционирования аппаратов государственных торговых предприятий, их методы работы и основные деловые партнеры, налаживание связей с конечным потребителем, бытовые трудности и работа с покупателями.

Ключевые слова: государственный торговый капитал, государственное торговое предприятие, заготовки, снабжение, рыночные отношения.

P.V. YURLOV

**THE STATE TRADE PHENOMENON IN SIBERIA
AT THE BEGINNING OF THE NEW ECONOMIC POLICY (1921–1923)**

Petr Veniaminovich Yurlov,
Teacher,
Siberian Federal University
2A, L. Prushinskaya St., Krasnoyarsk, 660112
e-mail: yermak87@mail.ru

The article focuses on the establishment and operation of the state trade sector in the early period of NEP. An attempt is made to elucidate the problem of the state trading capital efficiency and to prove that it fulfilled the assigned task by creating a broad commodity distribution network. The profitability of individual state trading agencies is not considered a key factor, as it played a secondary role. The main reasons for the state trade creation were the tasks of controlling market relations by establishing a powerful state capital and forming a network of institutions capable of supplying the population and procurement of raw materials for export. The author studies such problems as the process of creating the state trading enterprises apparatus, its functioning, methods and main business partners, networking with the end user, everyday difficulties and work with buyers.

Key words: state commercial capital, state trading enterprise, procurement, supply, market relations.

Функционирование рыночных отношений в период нэпа, их возникновение, расцвет и административное свертывание привлекают общественное внимание и являются темой ряда научных исследований. Рынок 1920-х гг. стал уникальным опытом легального сосуществования трех экономических секторов – частного, кооперативного и государ-

ственного. Однако в настоящее время в отечественной историографии наблюдается некоторая диспропорция в исследованиях перечисленных рыночных агентов. Если в советский период истории предпочитали изучать деятельность кооперации, то современные исследования посвящены в основном частному предпринимательству.

Функционирование государственного торгового капитала, как правило, является косвенной темой современных исследований, посвященных другим более широким вопросам [1–4]. Однако стоит отметить труды В.И. Дудукалова (хотя данный автор работал в советский период, его фактические данные имеют большую ценность по сей день) и Г.А. Чермисинова, посвященные вопросу казенного предпринимательства [5; 6]. Таким образом, сегодня отмечается недостаток работ по вопросам функционирования государственного торгового капитала. Отчасти это происходит потому, что среди исследователей считается априори, что государственная торговая сеть по природе своей убыточна и неэффективна в силу своего бюрократизма и неспособности реагировать на быстро меняющуюся рыночную конъюнктуру.

Мы считаем данное положение необоснованным. Создание государственной торговой сети диктовалось экономической и политической необходимостью – новой, большевистской власти требовались эффективные экономические рычаги воздействия на рынок и надежные товаропроводящие каналы. На примере Сибири в статье рассматривается процесс создания сети государственных торговых учреждений и их функционирование в первые годы нэпа. Мы полагаем, что государственная торговля, несмотря на все свои отрицательные черты (бюрократизм, разросшийся административный аппарат, высокая коррупционность и т. д.) в годы нэпа, решила возложенные на нее задачи создания развитой торгово-заготовительной сети и контроля над ростом цен. В связи с этим стоит отметить, что вопросы экономической выгоды отдельных госторгов отошли на второй план, так как государственная торговля вскоре после ее создания стала выполнять задачи снабжения и заготовок экспортного сырья.

В первые годы нэпа ближайшей целью государственного торгового капитала являлась максимальная прибыль, которая рассматривалась как база для охвата всего обмена страны или, другими словами, на начальном этапе главной задачей госторговли было первоначальное накопление капитала. После объявления в марте 1921 г. о введении нэпа государственный торговый капитал в ходе своего формирования пережил несколько этапов. На первом этапе государственные торговые предприятия (госторги) были организованы в составе бывших аппаратов снабжения. В виде торгово-заготовительных отделов они подчинялись обслуживанию не промышленности в целом, а определенному кругу предприятий, подведомственных Губернскому совету народного хозяйства (ГСНХ) или высшим органам Совета народного хозяйства (СНХ). Собственных капиталов для торговых операций отделы не имели и производили операции на средства, отпущенные в авансовом порядке. Купленные предметы для предприятий или средства, вырученные от реализации их продукции, отделы передавали по прямому назначению без права распоряжения ими.

С осени 1921 г. начался второй этап развития государственной торговли, когда предприятия стали переводиться на хозяйственный расчет с выделением им особых фондов. Параллельно этому началась организация самостоятельных губернских и областных торговых отделов и бюро на основе торговых бюро губернских советов народного хозяйства. Торготделы и торгбюро представляли собой юридически самостоятельные органы, действовавшие на особом положении и оперировавшие выделенным им оборотным капиталом. Государственный торговый капитал также подчинялся обслуживанию промышленности соответствующего района согласно общей директиве о задачах бюро (отдела). Однако уже устанавливался свободный договор между предприятием и торгбюро (торготделом). Право выбора предприятий, места, времени и оборотов торговли, предоставленное торгбюро, а также право выбора для предприятий свело на нет подчинение торгового капитала промышленности. Большинство предприятий обзавелось собственными торгово-заготовительными аппаратами и уклонялись работать через торгбюро. Предприятия стали продавать свою продукцию там, где можно было выручить большую цену, скорее продать и получить средства.

Третий этап организации государственной торговли начался с организации паевых торговых обществ. На данном этапе развития взаимоотношения между государственными торговыми органами и государственными промышленными предприятиями определялись свободными соглашениями. К тому же выбор клиентуры из числа предприятий происходил по свободному усмотрению торговых органов. Торговые органы получали свободу в выборе форм, объектов и методов торговли. Связь торгового капитала с частной промышленностью допускалась для помещения свободного капитала или для усиления операций с государственной промышленностью.

Взаимоотношения государственных торговых учреждений с другими государственными организациями, кооперативами и частными предпринимателями регламентировались серией постановлений о государственных подрядах и поставках. 30 сентября 1921 г. вышло постановление СНК «О государственных подрядах и поставках», где были определены нормы заключения государственных договоров. Согласно положению «сдача поставки и подряда органами государства производится путем публичных торгов, о дне и условиях коих заблаговременно публикуется во всеобщее сведение». Таким образом, вводился новый порядок сдачи подрядов через аукционы. Предполагалось, что это удешевит выполнение заготовок и снизит коррупцию.

Государство с учетом экономических факторов и собственной слабости постоянно шло на уступки рыночным отношениям, все более освобождая предприятия от своего контроля. 16 августа 1921 г. опубликован декрет «О расширении прав государственных предприятий», согласно которому предприятиям пре-

доставлялось право заказа и покупки на рынке всех продуктов кустарного и мелкого производства; снабжение остальной продукцией возлагалось на губснабы. Уже 26 октября 1921 г. был издан декрет «О порядке привлечения потребительской кооперации органами государства к выполнению товарооборотных и заготовительных организаций» [7]. Для устранения частного торговца из сферы снабжения только кооперация имела право снабжать предприятия и реализовывать их продукцию. Однако вскоре, 4 декабря 1921 г., предприятия получили право приобретать недостающее продовольствие и фураж на вольном рынке и покупать все предметы в случае недополучения от ВСНХ. 6 февраля 1922 г. по указу ВСНХ узаконился вольный рынок для снабжения государственных предприятий и реализации их продукции [8, с. 17].

Такое обилие законодательных актов за столь короткий срок свидетельствовало о беспомощности государства. Чтобы восстановить разрушенную экономику, оно пыталось организовать рыночные отношения, придать им какую-либо законодательную форму и, следовательно, постоянно шло на уступки рынку и узаконивало уже сложившиеся хозяйственные отношения. Так, 27 июля 1923 г. СНК издал новое положение «О государственных подрядах и поставках», согласно которому государственные органы, не находившиеся на государственном бюджете, освобождались от обязательного проведения публичных торгов. Кроме того, подряды и поставки между государственными органами отныне заключались без производства торгов.

Аппарат госторгов состоял из главной конторы, которая, как правило, находилась в Москве и занималась покупкой товаров для отделений, покупкой и продажей сырья, осуществляла общее руководство и контроль над отделениями. Отделения и конторы в свою очередь располагались на местах и занимались продажей товаров потребителю и заготовкой сырья. Главная контора концентрировала у себя все закупочные операции товаров для сибирских отделений. Покупка проводилась по заказам-выпискам отделений, получаемым через установленный промежуток времени (как правило, не больше одной недели). Установленные главной конторой цены были обязательными для отделений как минимальные, в свою очередь отделения могли их повышать. Оборот принимался в 75 дней, так как 45 дней товар находился в пути (с момента передачи заказа до фактической возможности пустить товар в продажу) и 30 дней занимал период мобилизации средств, вырученных от продаж. Номенклатура товаров определялась главной конторой. Тем не менее отделения имели право принимать от местных предприятий товары для комиссионной торговли. Как общее правило, отделения не могли заниматься самостоятельной покупкой товаров с целью их продажи. Вырученные от продажи деньги отделения переводили главной конторе, оставляя у себя только суммы для покрытия накладных и организационных расходов.

В начале нэпа заготовки госторгов (в том числе торгбюро) для нужд промышленности строились на контрагентстве. Как правило, частники или другие государственные учреждения получали авансы от госторгов и обязывались в определенные сроки сдать договоренные количества на склады госторгов. Таким образом, собственный аппарат госторгов был нужен лишь для приемки сырья и переправки в места продаж. Весь активный аппарат, учитывавший рынок и организовывавший покупку сырья, образовывался вне госторгов у его контрагентов. Контрагентские заготовки удлинляли период оборота капиталов и лишали части выгоды государственные торговые организации. В газете «Красноярский рабочий» от 9 апреля 1922 г. был напечатан фельетон «На пути к нэпу», который обрисовал данную ситуацию следующим образом:

Что ни день, то объявления –
«Торги... торги с переторжкой...
торги без переторжки...»
Торги на все: на сдачу завода,
на заготовку сырья, на постройки,
на расстройки...
Вы думаете это торговля?..
Это аукцион.
Мы хотим торговать и промышленять
по ученому.
У нас ни какнибудь.
Сибторг, Губторг, Уторг, Волторг,
Сельторг... Комитеты цен...
Биржа, маклера...
А оборотистый человек «ломает»
поряд за подрядом и опустошает
Советские склады¹.

Соотношение клиентуры госторгов выглядело следующим образом: государственные органы (в основном производственные органы) занимали 67,2 % операций, частные предприниматели – 30, кооперация – 2,8 %. Малая доля кооперации свидетельствовала о том, что реальной связи с деревней у госторгов не было, чем пользовался частный капитал, доля которого в операциях государственного торгового капитала составляла 30 %. Более того, недоверие и конкуренция государственных органов также создавали питательную среду для развития частного предпринимательства.

По предметам оборота доминировали фабрично-заводские товары, что видно из таблицы.

Из таблицы следует, что государственные торговые учреждения занимались продажей в основном мануфактуры (57,8 %). Остальные наименования товаров занимали у них не более 4,3 % (товары из кожи).

Рассматривая вопрос эффективности государственной торговли, следует отметить, что на рынке функционировало большое количество госторгов, как успешных, так и быстро разоряющихся. Показатель-

¹ Чернятин В. Вместо фельетона. На пути к нэпу // Красноярский рабочий. 1922. 9 апр. С. 2.

Состав оборота госторгов в 1922 г.*

Наименование	Занимаемая доля, %
Мануфактура	57,8
Кожаные товары	4,3
Каменный уголь	3
Пушнина	1,6
Металлы	1,5
Стекло оконное	0,7
Соль	0,6
Табак	0,2
Прочее (товары, чья доля менее 0,1 %)	30,2

* Составлена по: Жизнь Сибири. 1923. № 2–3. С. 102.

ной является деятельность двух торговых учреждений: Сибторга и Енисейского госторга. В январе 1922 г. в Новониколаевске появился Сибпромбюро ВСНХ (Сибторг), который стал объединять губернские торговые бюро Сибири. В начале своей деятельности Сибторг мог выделить на торговые операции не более 3 млн руб. зол., из коих на торговлю фабрично-заводскими товарами – 2 млн руб. зол. [9, с. 136]. Сибторг ввозил фабрично-заводские товары в Сибирь из Центральной России. Номенклатура товаров включала мануфактуру, нитки, папиросы (главным образом для рабочего и городского населения) и сахар. По закону рынка вскоре многие мелкие и слабые предприятия стали закрываться, а более крупные, наоборот, продолжали расти и увеличивать обороты. Так, один Сибторг имел за 1922 г. 2 млн руб. зол. чистой прибыли [10, с. 70].

Другой пример – созданное 1 марта 1922 г. Енисейское губернское торговое бюро (Губторг). Работа учреждения началась лишь на фонды, полученные от губернского СНХ, всего 232.416 руб. зол.² Значительное количество товаров передано не было за их отсутствием, а среди сданных материалов оказалось много недоброкачественных. Например, были получены заготовки обуви без подошв, блюдца без чашек и т. д.³ Более того, губторг потерпел неудачу в заготовках сырья: его контрагенты не выполнили взятых ими подрядов. Как следствие, в конце декабря 1922 г. губторг реорганизуют в новое торговое учреждение – Государственное торгово-промышленное товарищество на паях (губпайторг, или промторг). Основной капитал общества составлял 1 млн руб. зол.⁴ Несмотря на многообещающее начало, губпайторг прекратил свое существование уже в октябре 1923 г. вследствие его убыточности. Предприятия стали предпочитать самостоятельно сбы-

вать свою продукцию и вести заготовки, устанавливая контакты с рынком через свои объединения: комбинаты и тресты. Успешность того или иного госторга зависела от многих факторов, как субъективных, так и объективных.

В течение 1923 г. товарная масса от основных оптовиков Сибири к потребителю поступала четырьмя путями (госторги, кооперация, частники и акционерные общества), причем главными из них являлись кооперация и частная торговля. Они охватывали 76,1 % всего оборота, из них на долю кооперации приходилось 40,1 %, а на долю частного торговца – 36 %. По сравнению с ними доля непосредственного обслуживания потребителя через госторговлю и розничная продажа крупных оптовиков занимали более скромное место: на госторговлю приходилось 15,8 %, на розничную торговлю – 8,1 % оборота 1923 г. [5, с. 19].

Распределение оборотов по отдельным торговым организациям значительно отклонялось от среднего соотношения оборотов по клиентуре. Так, по Сибторгу обороты с частным торговцем в 1923 г. достигали 51,8 %, на долю кооперации приходилось лишь 14,3 %, на государственную торговлю – 9,2, на собственную розницу – 24,7 %. По Сибирскому краевому союзу кооперативов (Сибкрайсоюз) главную массу оборота обеспечивала кооперация – 60,2 %. На частную торговлю приходилось 24,6 %, на государственную – 15,2 % [11, с. 56–57].

Следует отметить, что основной крупный продавец на рынке – госорганы – работал в значительной степени непланомерно. Особенно это касалось торгового аппарата и политики цен. Аппарат создавался слишком громоздким, тяжелым бременем для отпускных цен были накладные расходы. Кроме того, госорганы, в сущности, не имели торгового аппарата, который доводил товары до крестьянина. Например, аппарат губторга лишь в некоторых пунктах Енисейского уезда и в Туруханском крае вышел за пределы уездных городов, аппарат же «Хлебопродукта» до марта 1923 г. вел не торговлю, а главным образом заготовку. Хотя аппарат последнего отличался более широкой сетью в губернии, его периферийные органы были еще слабы по размерам операций.

По данным биржевой и внебиржевой торговли, госорганы являлись главными продавцами, но они создали ситуацию, когда частный посредник стал главным проводником товаров государственной промышленности. Перед госорганами встала дилемма: или создать и развить свой аппарат до размеров проводника товаров к массовому потребителю, или превратиться в оптовых торговцев, а непосредственным проводником к потребителю сделать кооперацию. В тот период определился именно второй путь. Опыт непосредственной торговли госорганов в сельской местности не дал желаемых результатов, и отказ от массовой торговли был актуальным, так как накладные расходы аппарата на местах оказывались слишком обременительными.

² Государственный архив Красноярского края (ГАКК). Ф. Р-49. Оп. 2. Д. 91. Л. 72.

³ Там же.

⁴ Там же. Ф. Р-824. Оп. 1. Д. 4. Л. 1.

Бытовая оснащенность даже таких крупных организаций, как госторги, была очень бедной. Обыденная жизнь работников торговли оставляла желать лучшего. Например, современник описывал деятельность лавки «Хлебопродукта» следующим образом: «В лавке № 6 Хлебопродукта, находящейся в Николаевской слободе, имеется весьма своеобразная касса. Представляет из себя эта касса незапирающуюся комнату... В распоряжении кассирши предоставлен простой столик с выдвижным ящиком, тоже незапирающимся... Если кассирше необходимо отлучиться, ей приходится надевать пальто, расстав по его карманам все наличные деньги, а их иногда может быть до 10 миллиардов и уже в таком забронированном виде выходить. Неужели у Хлебопродукта не найдется средств устроить приличную кассу или просто купить замок к столу?»⁵. При обзоре дежурного магазина «Губмясохладобойни» выяснилось, что заведующий (которого, оказывается, давно постановили уволить) вел «борьбу с бумажной волокитой» весьма оригинальным способом: никакой отчетности в магазине не было, бухгалтерских книг не велось, цены повышали и понижали без всякой фиксации. Когда же начали проверять наличие товара и кассу, то оказалось, что товару было лишнего на 2 915 р. 15 к., а в кассе были лишних 834 р. 21 к.⁶

Причем, чем крупнее было предприятие, тем хуже обслуживали в магазинах. Споры, ругань продавцов с покупателями, обвешивание были не редкими явлениями. Продавец часто мог встать спиной к покупателям или продавать испорченный, некондиционный товар по цене нормального. На страницах газеты «Красноярский рабочий» так описывался поход в магазин губпайторга: «Пошли мы в Губпайторг: там подали нам катанки – голая коровья шерсть да еще и разлазится. Попросил показать другие, а приказчик обиделся: поставил катанки на место и сказал: – “Нечего вам показывать, вы не покупать пришли, а разглядывать!”»⁷. Даже сама покупка интересующего товара могла стать серьезной проблемой. Один покупатель так описал процесс покупки сбоев (остатки после разделки туш животных) в губпродкоме: «Входим в учреждение. Стены грязные, полы грязные... в углу куча мусора... Мы всех спрашивали, все не знали, наконец, нам ткнули на одну дверь... Сперва нужно написать заявление. С ним идти в распред. Там напишут резолюцию. Оттуда идти в главный запрет. Там наложат вторую – окончательную. Потом к главному бухгалтеру. Там напишут ордер. Потом в распред. Там тоже подпишут. Потом к главному бухгалтеру, он поставит номер. Потом в кассу, там возьмут ордер, примут деньги и выдадут ордерочек. Потом, если только

вас не разобьет паралич, если вы не закружитесь и не угадите на Качу в прорубь, то идите прямо в склад и получите сбой. Побывав везде, на пятый день мы торжественно везли воз сбоев»⁸. Как видим, государственная торговая сеть не только испытывала экономические трудности, но и имела большие недоработки с обслуживанием клиентов. Именно с последней проблемой непосредственные участники рынка сталкивались каждый день, что оставляло у них негативное впечатление о работе госторгов.

Таким образом, в начале нэпа в сфере торговли появился еще один сектор – государственные торговые предприятия. Созданные с целью снабжения промышленности и реализации ее продукции госторги вскоре обособились в самостоятельные торговые организации. Данный процесс был вызван сложными конъюнктурными условиями рынка и задачами периода накопления первоначального капитала. Местные власти всеми силами пытались организовать работу народного хозяйства, возлагая все надежды на государственный сектор как наиболее сильный и способный урегулировать экономические отношения. Большим испытанием для государственной торговли стал кризис сбыта рубежа 1923-1924 гг. (в Сибири он проявился позднее). Выход из кризиса сбыта был найден в улучшении организации торгового аппарата, расширении возможностей для развития частной торговли. В области государственной торговли решено было развивать оптово-розничную торговлю трестов и синдикатов, а также устраивать склады и базы и расширять торговую агентуру. Кроме того, власти начали кампанию по снижению цен на продукты фабрично-заводской промышленности и по перераспределению кредитов. Кризис сбыта 1923 г. показал необходимость улучшения товаропроводящей сети. В последующие годы центральные и местные власти административным порядком стали вмешиваться в работу государственных торговых учреждений, а это означало, что государственная торговля все больше переходила на принципы планового снабжения. По нашему мнению, именно функция снабжения была определяющей при создании сектора государственной торговли. В начале 1920-х гг. шел процесс оформления государственного торгового капитала, госторги имели относительную свободу, поскольку еще не существовало надежной товаропроводящей сети, а главное – государство еще не располагало достаточными ресурсами для перевода торговли на плановые рельсы снабжения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердников Л.П., Лонина С.Л. От денежной кладовой до Министерства финансов: очерки истории финансового управления Енисейской губернии и Красноярского края: в 2 ч. Красноярск; М., 2012. Ч. 2. 384 с.

2. Гимпельсон Е.Г. «Советские управленцы». 20-е годы. (Руководящие кадры государственного аппарата СССР). М., 2001. 228 с.

⁸ Сенотрусов Н. Кооперация // Красноярский рабочий. 1923. 30 мая. С. 3.

⁵ Хроника Красноярска // Красноярский рабочий. 1923. 10 марта. С. 3.

⁶ Первые итоги проработы // Красноярский рабочий. 1923. 31 июля. С. 3.

⁷ Рабоч. СПО. «Хорошо» торгуют // Красноярский рабочий. 1923. 11 окт. С. 3.

3. Ильиных В.А. Государственное регулирование сельскохозяйственного рынка Сибири в условиях нэпа (1921–1928 гг.). Новосибирск, 2005. 284 с.
4. Розенберг У. Социально-экономическое положение и политика советского государства при переходе к нэпу // История СССР. 1989. № 4. С. 12–25.
5. Дудукалов В.И. Развитие советской торговли в Сибири в годы социалистического строительства (1921–1928 гг.). Томск, 1978. 218 с.
6. Черемисинов Г.А. Государственное предпринимательство в годы нэпа: 1921–1932 гг.: дис. ... д-ра ист. наук. Саратов, 2003. 426 с.
7. Сборник обязательных постановлений, приказов и распоряжений Енгубисполкома. Красноярск, 1922. С 12.
8. Сопов Н. Торговля в условиях нэпа // Жизнь Сибири. 1922. № 2.
9. Ботвиник Е. Основные положения к операционному плану Сибирского торгового товарищества на 1923 г. // Жизнь Сибири. 1923. № 1.
10. Ботвиник Е. Экономическое положение Сибири // Жизнь Сибири. 1923. № 6–7. С. 70.
11. Ботвиник Е. Торговля в 1923–24 году и ближайшие задачи // Жизнь Сибири. 1924. № 7–9. С. 56–57.

REFERENCES

1. Berdnikov L.P., Lonina S.L. From monetary pantry to the Ministry of Finance: Essays on the History of the financial management

of the Yenisei province and the Krasnoyarsk Territory: in 2 vol. Krasnoyarsk; M., 2010, v. 2, 384 p. (In Russ.)

2. Gimpelson E.G. «Soviet managers». The 1920s. (Managerial staff of the state apparatus of the USSR). Moscow, 2001, 228 p. (In Russ.)
3. Il'nikh V.A. The state regulation of agricultural market in NEP conditions (1921–1928). Novosibirsk, 2005, 284 p. (In Russ.)
4. Rozenberg U. Social-economic condition and politics of the Soviet state in the transition period to NEP. *Istoria SSSR*. 1989, no 4, pp. 12–25. (In Russ.)
5. Dudukalov V.I. The Soviet trade development in Siberia during a period of socialist construction (1921–1928). Tomsk, 1978, 218 p. (In Russ.)
6. Cheremisinov G.A. State entrepreneurship during NEP: 1921–1932: Dissertation of DPh. Saratov, 2003, 426 p. (In Russ.)
7. The collection of compulsory decrees, orders and instructions of Yengubispolkom. Krasnoyarsk, 1922, p. 12. (In Russ.)
8. Sopov N. The trade under NEP conditions. *Zhizn' Sibiri*. 1922, no 2.
9. Botvinik E. Main regulations to the operational plan of Siberian trade partnership for 1923 // *Zhizn' Sibiri*. 1923, no 1. (In Russ.)
10. Botvinik E. Economic state of Siberia. *Zhizn' Sibiri*. 1923, no 6–7, p. 70. (In Russ.)
11. Botvinik E. Trade in 1923–24 and the nearest targets. *Zhizn' Sibiri*. 1924, no 7–9, pp. 56–57. (In Russ.)

Статья принята редакцией 14.12.2014

УДК 621.039(57.1.6)

И.М. САВИЦКИЙ

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В СВЯЗИ С ИСПЫТАНИЕМ ЯДЕРНОГО ОРУЖИЯ НА НОВОЗЕМЕЛЬСКОМ ПОЛИГОНЕ

Иван Михайлович Савицкий,
д-р ист. наук,
Институт истории СО РАН
630090, Новосибирск, ул. Николаева, 8
e-mail: politik@history.nsc.ru

В статье рассматриваются последствия, связанные с гонкой особо мощных систем вооружения в годы «холодной войны». Ядерный полигон на Новой Земле находился на сопредельной территории с Западной Сибирью. На этом полигоне подрывались самые мощные ядерные заряды. Причем испытания проводились только с учетом того, что роза ветров была в восточном направлении и воздушные потоки кружили несколько суток, не выходя за пределы СССР. В связи с этим компоненты ядерного оружия – стронций и цезий – загрязняли большие территории страны, особенно Западной Сибири, оказывая зловещее влияние на природную среду, животный мир и население. Вся пищевая цепочка – почва, растительность, животные и человек – оказалась загрязнена радиоактивными веществами. В результате заболеваемость населения злокачественными новообразованиями в Западной Сибири – самая высокая в Российской Федерации. Актуальность данной статьи состоит в том, чтобы показать жителям региона причины такого состояния здоровья, а органам власти принять соответствующие меры.

Ключевые слова: испытание ядерного оружия, природная среда, ядерные следы, радиационная обстановка, загрязненные территории, населенные пункты.