

УДК 94(57)  
ББК ТЗ(2р5)

*Н.Ю. ПИВОВАРОВ*

## **УЧАСТИЕ СОЮЗА СИБИРСКИХ КООПЕРАТИВНЫХ СОЮЗОВ (ЗАКУПСБЫТА) ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ (1918–1919 гг.)\***

В статье рассмотрены вопросы организации и структуры экспорта-импорта внешней торговли крупнейшего сибирского кооператива — Союза сибирских кооперативных союзов (Закупсбыт). Сделан вывод о том, что под влиянием экономических и общественно-политических условий, руководство Закупсбыта переориентировало внимание организации с внутренней на внешнюю торговлю. Это обстоятельство позволило удовлетворить запросы сибирского крестьянства.

**Ключевые слова:** кооперация, потребительская кооперация, внешняя торговля, крестьянство, Сибирь.

*N. YU. PIVOVAROV*

## **PARTICIPATION OF SIBERIAN UNION OF COOPERATIVE UNIONS (ZACUPSBIT) IN THE INTERNATIONAL TRADE (1918–1919)**

This article is devoted to the problems of organization and structure of exports and imports of international trade largest siberian cooperative — Siberian union of cooperative unions (Zacupsbit). The author draw a conclusion that the Zacupsbit's leadership influenced by economic and political conditions reoriented attention from domestic trade to international trade. This fact allows us to meet the needs of the siberian peasants.

**Keywords:** cooperation, consumer cooperative, international trade, peasantry, Siberia.

Сибирская кооперация в начале XX в. принимала самое активное участие во внешнеторговой деятельности. Первым сибирским кооперативом, который занялся весьма успешной международной торговлей, был Союз сибирских маслодельных артелей, образованный в 1907 г. в Кургане. В условиях жесткой конкуренции с частным капиталом и ограниченности внутреннего рынка маслодельный союз сориентировался на экспорт масла в европейские страны. В 1912 г. руководство маслодельного союза открыло контору в Берлине, а в 1913 г. совместно с английскими предпринимателями образовали акционерное товарищество на паях «Союз сибирских кооперативных товариществ» («Union»). К 1914 г. Союз сибирских маслодельных союзов имел 16 торговых представительств в России, Западной Европе, Китае и САСШ [23, с. 154].

\* Работа подготовлена по гранту РГНФ 12-01-00105а.

Максимальный рост производства масла в Сибири был достигнут к 1913 г. Сибирское масло имело лучшие качественные характеристики по сравнению с мировым эталоном — датским маслом, поэтому основная его часть предназначалась не для внутреннего потребления. Среднегодовой вывоз масла из Сибири составлял 3,8 млн пудов или 16% от мирового уровня. Стоимость вывозимого масла была в два раза выше, чем добываемого в Сибири золота [23, с. 157]. Союз сибирских маслодельных артелей благодаря планомерному экспорту масла в Западную Европу смог вытеснить не только российский, но и зарубежный частный капитал из этой сферы.

Первая мировая война нанесла сокрушительный удар по позициям Союза сибирских маслодельных артелей, нарушив традиционные торговые пути. На экспорт в Европу через северные порты отправлялась лишь незначительные партии масла, а основные шла на удовлетворение внутренних потребностей армии и страны. Вместе с тем в годы войны возросли запросы населения на потребительские и промышленные товары. В тоге всеобщий дефицит и товарный голод привели к наплыву населения в потребительские кооперативы. Пайщиками потребительской кооперации вместе с членами семей в 1918 г. являлись почти 5,5 млн чел., или почти половина населения Сибири. В селах и деревнях шел активный процесс создания низовых потребительских обществ. Статистика свидетельствует, что в 1915 г. в Сибири насчитывался 961 потребительский кооператив, в 1916 г. — 2 123, в 1917 г. — 5 135. В 1918 г. число потребительских обществ достигло своего максимума — 7 318, а в 1919 г. — снизилось до 6 960 кооперативов [22, с. 25].

Одновременно шел активный процесс создания кооперативных союзов, резко ускоренный войной. В 1913 г. в г. Мариинске был образован первый потребительский союз кооперативов. Объединение обслуживало огромную территорию, в которую входили Ачинский, Кузнецкий, Мариинский и Томский уезды. В 1914 г. в Сибири действовало уже три потребительских кооперативных союза, в 1915 г. — семь, 1916 г. — 21, в 1917 г. — 42, в 1918 г. — 61 и в 1919 г. — 55. В 1916 г. часть потребительских кооперативов образовала крупнейшее сибирское объединение — Союз сибирских кооперативных союзов (Закупсбыт), сыгравший важную роль в развитии российского кооперативного движения. К 1919 г. Закупсбыт объединил 36 кооперативных союзов и поставлял товары и продукты еще для пятнадцати [10, л. 85]. Отличительной особенностью Закупсбыта было его федеративное устройство, благодаря которому кооперативные союзы-пайщики имели большую свободу действий. Закупсбыт был примером интегрального союза, который занимался не только закупкой товаров, но также активно сбывал сельскохозяйственную продукцию.

Руководство Закупсбыта в 1916 — первой половине 1918 гг. в своей торговой деятельности ориентировалось на российский рынок. Экспорт

сибирской продукции чрез Закупсбыт был незначительным. Впервые на внешний рынок руководство Закупсбыта вышло в конце 1916 — начале 1917 г. благодаря контракту, подписанному с английской фирмой «R. Mortensen and company», о поставках пушнины и щетины на европейский и американский рынки на комиссионных началах. По условиям соглашения Закупсбыт занимался заготовкой сырья, а английская фирма — упаковкой и реализацией продукцией. Все соглашения с английской фирмой держались в большом секрете. Операции по реализации пушнины и сырья принесли Закупсбыту только к середине января 1917 г. около 500 тыс. р. [6, л. 4].

Однако только в марте 1918 г. собрание уполномоченных Закупсбыта признало, что приоритетным для организации во второй половине года должно стать развитие внешней торговли. Предполагалось, что Закупсбыт будет экспортировать пушнину, сельскохозяйственное сырье, продукцию кустарного промысла, сливочное масло. После окончания Первой мировой войны организация планировала открыть конторы в Лондоне, Берлине, Копенгагене, Гамбурге, Манчестере, Дрездене, а также наладить сбыт сибирского сырья и масла на рынки Европы.

В мае того же года на заседании правления Закупсбыта было принято постановление о назначении члена правления и одного из основателей Закупсбыта К.И. Морозова на пост заведующего всеми zahraniчными агентурами и конторами. Морозову была выдана доверенность с правом представительства от имени Закупсбыта в любом иностранном государстве [5, л. 45]. К маю 1918 г. у Закупсбыта сложились довольно устойчивые связи с американскими и японскими предпринимателями. Только в апреле-мае организация поставила в САСШ крупную партию пушнины (преимущественно белки), которая была реализована по высоким ценам на аукционах в Нью-Йорке и Сент-Луисе [12, л. 4 об.]. В Японию Закупсбыт поставлял продовольственные товары — масло, сыр, мясо и хлеб. Представители японского правительства предложили руководству Закупсбыта открыть в Николаевске-на-Амуре совместное рыбопромышленное бюро, но сибирские кооператоры отказались от столь заманчивого предложения, написав в ответном письме, что «вопрос этот имеет общегосударственное значение» и не может быть решен без совместного участия российских властей [5, л. 4].

Назначением К.И. Морозова на должность главного заведующего zahraniчными конторами руководство Закупсбыта обозначило фактически одно из самых важных и приоритетных направлений в своей работе. Морозов имел большое влияние в кооперативных кругах России. В значительной мере благодаря его личным организаторским способностям и подобранной им квалифицированной команде в непростых социально-экономических и политических условиях удалось провести ряд успешных торговых операций [23, с. 65].

Прибыв в сентябре 1918 г. в Англию, К.И. Морозов санкционировал открытие Лондонской конторы Закупсбыта. Морозов провел переговоры с представителями Союза сибирских маслодельных артелей и Центросоюза. В результате удалось выйти на принципиальные договоренности о совместной деятельности на английском рынке. Служащие лондонской конторы Закупсбыта развернули бурную рекламную кампанию в Англии. Морозов лично дал ряд интервью крупнейшим британским газетам, в которых осветил роль и значение сибирской кооперации.

Ободренные успехом в Англии члены правления Закупсбыта принимают решение об открытии конторы в Америке. Для этих целей в САСШ посылают торгового агента первого класса И.Д. Иванова. В начале октября 1918 г. он совместно с руководством нью-йоркской конторой Центросоюза участвует в учреждении торгового представительства российской кооперации в Сан-Франциско. На ее содержание правление Закупсбыта выделил 50 тыс. дол. [5, л. 112; 16, с. 19]. Контора закупала товары в Канаде, САСШ и Мексике. Она являлась важным перевалочным пунктом в поставках сибирской пушнины и сырья. Правда, при поставках пушнины Закупсбыт столкнулся с трудностями. Дело в том, что еще в конце мая 1918 г. Сенат САСШ ввел эмбарго на поставки сибирской пушнины. Поэтому вплоть до снятия эмбарго (в конце октября 1918 г.) вся пушнина поступала в небольшую торговую контору Закупсбыта в Ванкувере, а оттуда переправлялась как канадская на пушные аукционы Нью-Йорка [7, л. 8]. В октябре — ноябре в северных штатах Америки Закупсбыт развернул крупную рекламную кампанию. Были выделены деньги на изготовление плакатов, рекламу в периодической печати, съемку короткометражных кинематографических лент о сибирской кооперации [5, л. 113]. Под руководством К.И. Морозова в конце 1918 г. была открыта контора Закупсбыта в Нью-Йорке.

В конце октября — начале ноября 1918 г. в Японию в служебную командировку был отправлен председатель Закупсбыта В.Н. Остальцев, под руководством которого были открыты две конторы — в Кобе и Осаке. Выбор городов был не случаен. Кобе был центром японской промышленности. В городе работали самые разнообразные фабрики и заводы, здесь располагался крупнейший японский порт. В Осаке находилось до 90% всей хлопчатобумажной и галантерейной промышленности страны [3, с. 18]. В Японию Закупсбыт экспортировал не только сельскохозяйственное сырье и пушнину, но и продукцию сибирских кустарей, а также товары, изготовленные на предприятиях сибирской кооперации. Представители организации заключили ряд важных договоров с крупными торгово-промышленными концернами и синдикатами. В начале 1919 г. руководство конторы Закупсбыта в Кобе подписало соглашение о сотрудничестве и совместной закупке товаров с крупнейшим японским потребительским кооперативом «Чуо-ка». При подписании соглашения

председатель кооператива профессор Токийского университета и член верхней палаты Имперского парламента Камазо Кувадо выразил надежду, что это сотрудничество придаст новый импульс в развитии потребительской кооперации Японии, которая «находится в самом примитивном состоянии и объединяет, главным образом, крестьян» [17, с. 26–27].

В ноябре 1918 г. Закупсбыт открыл контору в Шанхае. Город являлся опорным пунктом сбыта сибирского сырья в Юго-Восточную Азию. На китайском рынке торговые агенты Закупсбыта покупали чай, сахарный песок, соль, мясо, кожу, кокосовое масло, гарпиус. В первой половине 1919 г. сотрудники Шанхайской конторы были в служебных командировках в Южном Китае (в Кантоне и Гонконге), Филиппинах, Малайских островах, Сингапуре, Индокитае (в Бангкоке и Сайгоне), в ходе которых заключили сделки с местными предпринимателями о поставках риса, соли, кофе, чая, табака, хлопка, мыла и цемента. Прямые поставки в Сибирь планировалось наладить к 1921 г. [11, л. 187]. В планах Закупсбыта было открытие контор Бангкоке и на острове Ява. В декабре 1918 г. сотрудники конторы подписали соглашение с представителями австралийской и новозеландской кооперации о сотрудничестве и об открытии совместно-кооперативного предприятия в Веллингтоне и Мельбурне.

В 1919 г. основное внимание руководство Закупсбыта сосредоточило на американском рынке. Правление Закупсбыта считало, что с американскими промышленниками и предпринимателями было проще найти общий язык. Так, на одном из расширенных заседаний правления, посвященного выбору внешнеторговой ориентации, заведующий финансовым отделом и член правления Т.Б. Кузин справедливо отметил: «Америка делает ставку на кооперацию, а Япония на частный капитал» [5, л. 187]. Некоторые бизнесмены Америки были обеспокоены таким проникновением Закупсбыта на рынок. В марте 1919 г. в крупнейшем и наиболее авторитетном печатном органе американских торгово-промышленных кругов «Wall Street journal» была размещена статья под заголовком: «Предостережение американцам против русских кооперативных обществ», в которой было написано: «Некоторые из кооперативов России и Сибири являются очень крупными обществами, как, например, Закупсбыт, <...> они проникли во все отрасли торгово-промышленной деятельности, ведут торговлю пушниной, лесом, сырьем, имеют мельницы, кожевенные заводы и прочее. Однако, по-видимому, это движение носит коммунистический характер» [21, с. 34].

Но в целом деловые круги САСШ позитивно восприняли опыт работы с Закупсбытом и планировали завязать более тесные взаимоотношения с сибирской кооперацией через Нью-Йоркское представительство МНБ. Так, 20 июня 1919 г. между Закупсбытом и правительством САСШ был подписан договор «О продаже товаров общего пользования», который позволил сибирскому кооперативному союзу закупать на льготных

условиях американские промышленные товары для распространения среди гражданского населения Сибири [15, л. 56–57]. В первые же месяцы после подписания договора Закупсбыт приобрел медикаменты на 100 тыс. дол. [17, с. 4].

Все операции на американском рынке Закупсбыт совершал через National-City Bank (САСШ), Matsuda Bank (Япония), Yokohama-Special Bank (Япония), Hong Kong-Shanghai bank (Англия). В 1919 г. только «National-City Bank» предоставил в качестве кредита почти 2,5 млн дол. на товары не операции [14, л. 338]. В марте того же года представители Закупсбыта, Центросоюза, ССМА, Уралосибири, Сибземгора, МНБ и Bank of America разработали проект организации в САСШ «Сибирско-Американского земско-кооперативного банка» для привлечения дополнительного финансирования на иностранном рынке [3, с. 13].

С конца 1918 г. Закупсбыт усилил свое представительство в Западной Европе. Самое активное участие в этом принял находящийся в Великобритании К.И. Морозов. Он действовал через Объединенный комитет русских кооперативных организаций в Лондоне (в феврале 1919 г. он даже был выбран председателем этой организации) и Русско-британское кооперативное информационное бюро. Морозов широко рекламировал деятельность сибирской кооперации. В одном из интервью газете «The Times» он заявил, что Закупсбыт является наиболее устойчивой экономической организацией в Сибири [11, л. 40]. В феврале 1919 г. Морозов подписал договор с Английским кооперативным обществом оптовых закупок о взаимных товарных операциях [11, л. 8].

В феврале 1919 г. в Западную Европу были делегированы представители Закупсбыта А.В. Пригарин и В.А. Монин. Основную деятельность они развернули в Скандинавии. В Швеции они приобрели косы австрийского образца, клепки буковые, топоры, вилы, сепараторы и другой сельскохозяйственный инвентарь. Общая сумма закупок составила 15,5 млн р. [4, с. 12]. В апреле 1919 г. были открыты конторы Закупсбыта в Стокгольме и Копенгагене [20, с. 24]. В апреле 1919 г. была открыта контора Закупсбыта в Париже [10, л. 64]. К середине 1920 г. организация планировала открыть представительства в Берлине, Генуе, Варшаве, Дублине. Работа на европейском рынке была осложнена политической конъюнктурой, являвшейся следствием заключения Брестского мирного договора. Деятельность Закупсбыта протекала в недоброжелательной атмосфере со стороны крупных промышленников и частноторговых фирм.

Наиболее крупной операцией Закупсбыта на внешнем рынке стала Карская торговая экспедиция. В феврале-марте 1919 г. руководитель Лондонской конторы Закупсбыта К.И. Морозов и торговый представитель организации В.А. Монин провели переговоры с английскими и шведскими компаниями об устройстве Карской торговой экспедиции. Обратиться к Северному морскому пути организацию подтолкнули объективные

обстоятельства: с нарушением традиционных связей в Европейской Россией, Сибирь оказалась отрезанной от западноевропейских рынков. Единственным обоснованным каналом торговли с Европой оставался Северный морской путь [24, с. 208].

Благодаря совместным усилиям Закупсбыту и лондонской конторы Центросоюза удалось заключить соглашение с «Merchantman Trending Company», которая обязалась обеспечить экспедицию необходимым тоннажем. Компания получала 2,5% с валовой суммы, вырученной от продажи сибирских товаров [4, с. 15]. К экспедиции присоединилась шведская торговая компания «Handelstöretag» [8, л. 1–1 об.]. Окончательный договор был подписан 20 июня 1919 г. между представителями Лондонской конторы Закупсбыта и Центросоюза, с одной стороны, и представителями шведской и английской стороны, — с другой. Центросоюз и Закупсбыт выступили с равной долевой ответственностью за организацию закупок, реализацию товаров и коммерческие риски. Представителями экспедиции со стороны Центросоюза был Л.С. Рабинович, у Закупсбыта А.М. Азаркевич. В июле к экспедиции присоединилась еще одна торгово-мореплавательная кампания «Baltika», обязавшаяся доставить товар из Европы в бухту Находка.

Закупсбыт подготовил к реализации пушнину, продукты сельского хозяйства (масло, шерсть, пеньку, кожи) и кустарного промысла (пимы, шубы). При этом значительная часть грузов осталась на центральном складе Закупсбыта в Новониколаевске. В бухту попало только 53,1 тыс. пудов различных товаров, тогда как Комитет внешней торговли при Министерстве финансов Российского правительства разрешил тоннаж на 200 тыс. пудов [4, с. 23]. Руководству Закупсбыта не хватило финансов, чтобы реализовать сбыт в полном объеме.

В начале сентября 1919 г. в Обскую губу прибыли иностранные пароходы. Выгрузка товаров происходила в плохих климатических условиях: стоявший в Обской губе штиль неожиданно сменился сильным штормом, поэтому пароходы были вынуждены стоять в 10 верстах от берега. Выгрузка происходила в большой спешке по причине окончания срока фрахта и из-за неблагоприятных общественно-политических условий — наступления Красной армии.

Сохранилась достаточно подробная опись товаров, полученных с иностранных пароходов. Шведские товары включали 2333 сепараторов, 196 сенокосилок, 67 жаток, 337 дышел и 3753 шт. различных скобяных изделий (топоров, пил, молотков и т.д.). Английские товары включали 1348 ящиков мануфактуры, 40 бочек борной кислоты, 117 бочек химических товаров, 583 бочки сельди, 1303 мешка сахара, 52 мешков табака, 50 мешков колес для вагонеток [9, л. 649]. Общая сумма импорта составила по приблизительным оценкам — 100 млн рублей [24, с. 210]. Правда и убытки Закупсбыта от экспедиции составили около 60 млн р.

[2, л. 46]. Но по наблюдениям очевидцев на английских пароходах осталась почти треть грузов, а на шведских — половина [2, с. 49]. Не удалось погрузить и все сибирское сырье — почти 25 тыс. пудов были возвращены в Новониколаевск. По этому поводу печально отмечал один руководитель Алтайского кооперативного союза: «Северная морская экспедиция, благополучно проследовавшая льды Северного океана, наткнулась на льды российской действительности и лишила голого сибирского потребителя 2/3 товаров, столь необходимых при нашей колоссальной хозяйственной разрухе» [2, с. 50].

Закупсбыт был одним из пионеров российской кооперации, добившийся грандиозных успехов на международной арене. В уникально короткие сроки руководство сибирского союза не только опередило оптимальные пути развития закупки промышленных товаров и сбыта сельскохозяйственной продукции, но и сформировало сеть зарубежных представительств, что обеспечило организацию выгодными контрактами. Правда, стоит правление Закупсбыта не имело четкой внешне-торговой стратегии, поэтому принимало активное участие на рынках Западной Европе, САСШ и Японией. Но именно такая «всеядность» реализовала экономические интересы сибирского крестьянства. Исследователь А.А. Николаев справедливо спрашивал: «Что плохого вывозить из Сибири продукцию сельского хозяйства, если это рентабельно и выгодно?» [23, с. 84]. Структура экспорта-импорта внешнеторговой деятельности Закупсбыта явно показывало, что руководство сибирского союза учитывало социально-экономические и политические условия развития Сибири и осознавало, что необходимо вывозить и что ввозить для развития огромного края.

#### Список использованной литературы и источников

1. Алтайский кооператор (Барнаул). — 1919. — № 13–14.
2. Алтайский кооператор (Барнаул). — 1919. — № 19–20.
3. Вестник Закупсбыта (Новониколаевск). — 1919. — № 1.
4. Вестник Закупсбыта (Новониколаевск). — 1919. — № 23.
5. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 1 б.
6. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 211.
7. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 338.
8. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 414.
9. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 585а.
10. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 646.
11. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 701а.
12. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 924.
13. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 927.
14. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 988.
15. ГАНО. Ф. Д-51. Оп. 1. Д. 1252.
16. Известия Алтайского центрального кредитного союза (Барнаул). — 1919. — № 2.

17. Известия Алтайского центрального кредитного союза (Барнаул). — 1919. — № 13–14.
18. Известия и труды Союза Сибирских кооперативных союзов (Новониколаевск). — 1919. — № 1.
19. Известия и труды Союза Сибирских кооперативных союзов (Новониколаевск). — 1919. — № 10.
20. Известия и труды Союза Сибирских кооперативных союзов (Закупсбыт). — 1919. — № 11.
21. Лашков И. Г. Возникновение и развитие потребительской кооперации в дореволюционной Сибири (1864–1917 гг.) / И. Г. Лашков // Очерки истории потребительской кооперации в Сибири. — Новосибирск, 1965. — С. 5–45.
22. Махов В. Н. Потребительская кооперация в Сибири в процессе ее развития (1898–1920 гг.) / В. Н. Махов. — Новониколаевск : Сиб. отд. Центросоюза, 1923. — 241 с.
23. Николаев А. А. Внешнеэкономическая деятельность «Закупсбыта»: экономика, политика, правовые аспекты / А. А. Николаев // Кооперация Сибири в XX в.: опыт, уроки, перспективы. — Вып. 1. — Новосибирск, 1994. — С. 60–86.
24. Николаев А. А. Основные виды кооперации в России: историко-теоретический очерк / А. А. Николаев. — Новосибирск : Б.и., 2007. — 279 с.

### Информация об авторе

*Пивоваров Никита Юрьевич* — младший научный сотрудник сектора аграрной истории, Институт истории СО РАН, 630090, Новосибирск, ул. Николаева, 8.

### Author

*Pivovarov Nikita Yurievich* — Junior Research associate of the Agricultural History Sector, Institute of History SB RAS, 8, Nikolaev st. Novosibirsk, 630090.

УДК 621.039(571.5)  
ББК 26.30(253.5)

**Н.И. ПУЗЕВИЧ**  
**Н.Н. ВОЛКОВА**

## ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: СОЗДАНИЕ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ УРАНА В ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ (1940–1960-е гг.)

Статья посвящена проблеме создания и развития минерально-сырьевой базы урана как сырья для атомной промышленности, ядерного оружия в Восточной Сибири (1940–1960-е гг.).

**Ключевые слова:** военно-промышленный комплекс, минерально-сырьевая база, уран, поисковые работы, радиометр, аэрометрический метод, атомная промышленность, внутриатомная энергия, ядерное оружие, военно-стратегический паритет, Восточная Сибирь.