



УДК 947.084.51 (571.5)

П.В. Юрлов

### УСЛОВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИБИРИ В 1920-е годы

*В статье рассмотрены основные условия развития предпринимательской деятельности в Сибири в период нэпа. Изучены причины, обусловившие восстановление и развитие частного сектора сибирской экономики в 1920-е годы. Кроме того, затрагивается проблема государственного регулирования частного сектора экономики.*

**Ключевые слова:** нэп, частное предпринимательство, уровень развития сельского хозяйства, товарное обеспечение, оборачиваемость капитала, финансово-кредитная система.

P.V. Yurlov

### THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY CONDITIONS IN SIBERIA IN THE 1920s

*The basic conditions for the entrepreneurial activity development in Siberia in the period of NEP are considered in the article. The causes determining the Siberian economics private sector restoration and development in the 1920s are studied. Moreover, the problem of private sector state regulation in economics is touched upon.*

**Key words:** NEP, private entrepreneurship, agricultural development level, goods supply, capital turnover, finance and credit system.

---

Исследование частного предпринимательства в период нэпа в Советской России, и в частности в Сибири, невозможно без изучения условий, в которых нэпманам приходилось работать. Эти условия, в которых происходило восстановление и развитие частного сектора экономики в 1920-е годы, определялись целым комплексом факторов, а именно: характером сибирской экономики, степенью развития инфраструктуры в регионе, экономической ситуацией в стране, государственной политикой по отношению к частному предпринимательству.

Изучение региональной специфики развития экономики Сибирского края становится в последнее время все более актуальным. Особый интерес представляет период нэпа как переходного этапа, когда были заложены основные тенденции развития сельского хозяйства и промышленного производства, апробированы методы и рычаги управления рынком.

Определенный вклад в изучение экономики Сибирского края в годы нэпа внес Е.В. Демчик, который в своей монографии «Частный капитал в городах Сибири в 1920-е годы: от возрождения к ликвидации» проанализировал состояние и эволюцию предпринимательской деятельности. И.В. Ильных в работе «Хроники хлебного фронта» изучил политику советского правительства по заготовке хлебопродуктов и причины применения экстренных мер хлебозаготовок в Сибири в конце 1920-х гг. Особый интерес вызывает сборник трудов, изданный в Новосибирске в 2007 г. «Маргиналы в социуме. Маргиналы как социум. Сибирь (1920–1930-е годы)», где прослеживается судьба предпринимателей. Эволюция и особенности советской торговли исследовались также в сборнике «Торговля Красноярского края в советский период»; авторы издания А.И. Погребняк, Л.Е. Мариненко, О.Г. Алексеев на богатом фактическом материале проследили динамику развития торговли на примере Приенисейского края. Процесс соперничества социалистического и частного секторов экономики Сибири и вытеснение последнего административными методами исследовался в работе В.И. Дудукалова «Развитие советской торговли в Сибири в годы социалистического строительства (1921–1928 гг.)».

Однако при всей разработанности отдельных аспектов экономического развития края (хлебный рынок, развитие промышленности, социально-экономические проблемы) много вопросов требуют своего дальнейшего изучения (налоговая, финансово-кредитная и ценовая политика государства).

Исходя из актуальности темы и степени ее научной разработанности, **цель** данной работы состоит в выявлении основных структурных изменений в народном хозяйстве Сибири и изучении основных факторов, определивших вектор последующего экономического развития частного сектора.

При написании данной работы использовались материалы Государственного архива Новосибирской области (ГАО). В изучаемом периоде Новосибирск (Новониколаевск) являлся административным центром Сибири, поэтому архивные фонды города содержат богатые данные по развитию всего Сибирского края. В ходе исследования были использованы фонды: Р-22 (Западносибирский краевой совет народного хозяйства), Р-659 (Отдел внутренней торговли Запсибкрайисполкома), Р-725 (Главное управление Центрального банка РФ) и Р-1073 (Отдел снабжения запсибкрайисполкома). Также использовались материалы Государственного архива Красноярского края (ГАКК), а именно документы фонда Енисейского губернского отдела внутренней торговли (Ф. Р-827).

Условия для развития предпринимательской деятельности определяются многими факторами и особенностями экономического развития конкретного региона. Сибирь, занимающая огромную территорию с крайне малым числом населения, располагающаяся далеко от основных рынков сбыта, имела свою специфику развития.

К началу нэпа сибирская экономика сохраняла свой аграрный характер. Но в результате Гражданской войны сельскохозяйственное производство переживало глубокий кризис. Посевные площади в 1921 году сократились до 4/5 от уровня 1913 года, а в 1922 – почти наполовину. В состоянии упадка находилось и животноводство. В 1922 году общее количество скота в Сибири уменьшилось по сравнению с 1916 примерно на четверть. Тяжелее всего последствия Гражданской войны и изоляции России от европейского рынка сказались на положении маслодела. Заготовки масла сократились более чем в 13 раз [10, с.177].

Сельское хозяйство восстанавливалось на материальной базе, сложившейся в дореволюционный период, когда на земле работал индивидуальный крестьянин. Восстановление и развитие сельского хозяйства создавало платформу для последующего развития промышленности и торговли.

В 1924 году доля сельскохозяйственной продукции в общей стоимости валового продукта составляла 78%. В сельском хозяйстве было занято почти 90% населения региона [2, с. 121]. Структура сельскохозяйственного производства выглядела следующим образом: 55% товарной продукции давало земледелие, 25% приходилось на маслоделие, 18% – на животноводство и 2% – на прочие отрасли [2, с. 122].

В середине 1920-х гг. кризис в аграрном комплексе Сибири в период нэпа был в основном преодолен. Однако по поводу уровня развития сельского хозяйства региона в 1920-е годы в историографии существуют разные мнения. Так, авторы «Истории Сибири» считают, что к 1926 году аграрный сектор был полностью восстановлен. Валовая продукция сельского хозяйства даже превзошла довоенный уровень примерно на 1/5 часть [10, с. 189]. А по мнению иркутских исследователей М. Винокурова и А. Суходолова, сельскохозяйственное производство Сибири даже к 1928 году достигло только 90% довоенного уровня [2, с. 117]. Причем, если земледелие было восстановлено практически полностью, то маслоделие достигло лишь 30% от уровня 1913 года [2, с. 142].

Гражданская война также нанесла катастрофический ущерб сибирской промышленности. В 1921 году валовой объем промышленного производства составил всего 1/5 от довоенного уровня. Многие крупные промышленные предприятия были законсервированы или работали в неполную нагрузку. Наполовину сократилась добыча угля, выплавка чугуна и стали составляла лишь около 4%, а добыча золота – 3, 3% довоенного уровня [3, с. 190–191]. В 1924 году доля промышленной продукции составляла всего 22% от общей стоимости валового продукта.

После революции и Гражданской войны изменилась структура сибирской промышленности. Снизилась с 57 до 13% доля перерабатывающих отраслей. С 35 до 70% возросла доля горнодобывающей отрасли [2, с. 153]. Причем, если до революции ведущее место в горнодобывающей промышленности принадлежало золотодобыче, то в 1920-е годы на первое место выходит угледобывающая промышленность. Старейшая отрасль сибирской индустрии – золотодобывающая – так и не смогла оправиться от последствий разрухи. В 1926 году было добыто всего лишь 47% золота от уровня 1913 года [3, л. 71 об.].

Как и в случае с аграрным сектором, существуют различные точки зрения на достигнутый промышленностью уровень развития. Авторы «Истории Сибири» полагают, что в 1925/26 г. восстановление промышленности было полностью завершено [10, с. 220]. Согласно данным Винокурова и Суходолова, в

1928 году валовой объем промышленного производства составил всего 70% от довоенного уровня [2, с. 154]. По-видимому, истина находится посередине.

К середине 1920-х годов в основном удалось восстановить железнодорожные перевозки, которые обеспечивали перемещение промышленной и сельскохозяйственной продукции. В ходе восстановления транспортной сети пришлось преодолеть большие трудности, так как от военных действий сильно пострадали транспортные коммуникации. Главная артерия, связывающая Сибирь с Европейской Россией, – Транссибирская железнодорожная магистраль некоторое время вообще не работала. К осени 1921 года половина паровозов и пассажирских вагонов, четвертая часть товарных вагонов были не исправны. Были разрушены телеграфные и телефонные линии, железнодорожные пути, взорвано 167 мостов, в том числе через реки Иртыш и Обь [9, с. 23].

Как и ранее, центр деловой активности располагался вдоль узкой полосы железной дороги, где находились товарные склады, различные торгово-посреднические конторы, представительства русских и иностранных фирм, а также большая часть торговых точек. Именно к этой зоне стягивались продукты вывоза со всего огромного края, отсюда расходились привезенные из Европы товары.

За пределами этой освоенной полосы торговля носила примитивный характер и сосредотачивалась преимущественно на небольших сезонных ярмарках. Причем, чем дальше на север, тем торговые операции все больше принимали характер простого товарного обмена.

После введения новой экономической политики вслед за сельским хозяйством и промышленностью быстро стала восстанавливаться торговая сеть. Торговля стала выходить из теневой экономики. Отмечая огромное значение торговли, В.И. Ленин указывал, что в этот сложный и трудный период «вопрос о торговле стал практическим вопросом партии, вопросом экономического строительства» [11, с. 218]. В.И. Ленин подчеркивал необходимость оживления под контролем государства внутренней торговли – одного из важнейших звеньев социалистического строительства: «Торговля есть единственно возможная экономическая связь между десятками миллионов мелких земледельцев и крупной промышленностью...» [11, с. 226]. Во многом это происходило благодаря частным предпринимателям, получившим свободу действий. Было очевидно, что на основе развития торговли устанавливалась смычка между промышленностью и сельским хозяйством, улучшалось снабжение города и деревни промышленными и продовольственными товарами.

Основную массу предпринимателей составляли прежде всего те, кто работал в разного рода коммерческих предприятиях до революции: бывшие управляющие, приказчики, помощники и т.д. Находясь рядом с владельцами предприятий, эти люди часто предавались мечтам о своем деле. В условиях нэпа они получили возможность реализовать свои планы, имея безусловное преимущество перед другими категориями граждан (домашние хозяйки, демобилизованные красноармейцы и др.). Смогли возобновить собственное дело лишь 15% предпринимателей. Остальные же сибирские торговцы и промышленники 1920-х гг. в прошлом не занимались коммерцией [1, с. 152].

Почти полное отсутствие преемственности между дореволюционными и «новыми» предпринимателями объясняется активно проводимой большевистским правительством в первые годы советской власти политикой «экспроприации экспроприаторов», в результате которой российская буржуазия и в материальном, и в политическом плане сильно пострадала.

С экономической точки зрения «новые» предприниматели представляли важное звено в процессе возобновления смычки города и деревни. Несмотря на многие, во многом противоречивые и политизированные директивы из Москвы по вытеснению частника с рынка, сибирская власть придерживалась трезвых оценок ситуации и стремилась сохранить частный сектор в прежних рамках. В 1924 г. в Новониколаевске проходило заседание губернских комитетов внутренней торговли Сибири, где присутствовал и Лобачев, народный комиссар внутренней торговли РСФСР. Лейтмотивом всего заседания была идея недопустимости сворачивания частного рынка в столь быстрых темпах, так как кооперация не в состоянии заполнить образовавшийся вакуум, «мы не в состоянии провести всего запаса своих товаров, следовательно будет застой товаров и безтоварье у потребителей... Надо прекратить искусственно свертывать частный капитал для предотвращения сужения товаропроводящих каналов» [7, л. 447, 449]. Это особенно осложняло ситуацию, учитывая тот факт, что сельское хозяйство восстанавливалось быстрыми темпами и ее покупательная способность активно росла. Так, если в 1923 г. покупательная способность сибирской деревни оценивалась в 76 млн руб., то уже в 1924 г. – в 117 млн. руб. Таким образом, за год рост составил 54% [7, л. 451]. Данное явление при ослаблении товарного обеспечения деревни могло привести к её автономизации, когда крестьянин станет обеспечивать свои потребности своими же силами (местная кустарная промышленность), а хлебные излишки прятать или переводить в спирт.

Пожалуй, главной проблемой, с которой столкнулись как социалистическая, так и частная торговля в Сибири, была крайне малая оборачиваемость капитала. Что являлось спецификой данного региона ввиду его огромной территории, малой плотности населения и отдаленности от основных промышленных центров. По сообщению Родина, заведующего Енисейским губвнторгом, «капитал оборачивается в Минусинске только один раз за год, а в Туруханском крае вообще один раз за полтора года» [7, л. 446]. Это наложило свою специфику на деятельность предпринимателей. Многие из них предпочитали заниматься посреднической деятельностью, работать контрагентами государственных организаций по заготовке сырья. На сибирском рынке действовало множество конкурирующих друг с другом трестов и госторгов, которые основное внимание направили на заготовку пушнины: Внешторг, Сибторг, Петроторг, ГУМ, Сибсвеча, и даже общество питерских рабочих швейной промышленности.

Как правило, эти организации, не имея собственного заготовительного аппарата, прибегали к услугам частных лиц. Костяк частных заготовителей составляли бывшие царские подрядчики, прасолы, которые, как и прежде, стали заниматься прежним делом, не забыв взять с местного туземного населения дореволюционные долги. В народе они получили название «тунгусники», которое хорошо отражало методы их работы, часто заключающиеся в спаивании туземных жителей и спекуляции на рынке меха. Согласно данным Сибирской комиссии по внутренней торговле, абсолютное участие частного капитала в заготовительных операциях госторгов в 1922/23 г. достигло 70% от общей суммы заготовок [1, с. 155].

Аналогичная картина складывалась и области собственно торговой деятельности, когда госторги, не имея налаженную сеть сбыта на местах, использовали частных посредников для реализации своих товаров. Так, Сибгосторг реализовал 51,8% товаров с помощью частных предпринимателей, а местные отделения Всероссийского кожсиндиката – более 90% [1, с. 156].

Наиболее распространенными видами частной торговли в Сибири стали розничная торговля мясом, зерном, мануфактурой, галантереей, табаком, металлоизделиями, фруктами, хлебобулочными изделиями, а также содержание трактиров, харчевен, биллиардных, кафе, столовых и ресторанов. Это объясняется тем, что данные отрасли не требовали больших инвестиций и давали довольно быстрый оборот капитала.

Проблема быстрой оборачиваемости капитала, необходимость больших капиталовложений, постоянно меняющаяся политическая конъюнктура и ограниченный доступ к дешевым государственным кредитам стали основными причинами, почему частная промышленность не получила большого распространения. Те немногие цензовые частные предприятия были преимущественно представлены пивоваренными заводами, махорочными и табачными фабриками. Наиболее крупными предприятиями были Омский пивоваренный завод П.Р. Классена «Старая Бавария», Красноярский завод «Пивпром» товарищества «Мушат, Абрамович и К<sup>о</sup>», Красноярская махорочная фабрика «Сокол» братьев Копыловых.

Удаленность от центра и близость к протяженной, слабо охраняемой границе с Китаем и Монголией предоставляли возможность развития контрабанды. Эта сфера деятельности нэпманов является по сей день малоизученной, так как относится к теневому рынку. Известно, что контрабанда получила большое распространение ввиду огромного спроса внутри страны на иностранные товары (ткани, духи, косметика, чай) и высокой цены на пушнину и кожу на зарубежных рынках.

Особого внимания заслуживает состояние финансово-кредитной системы, поскольку она оказывала наибольшее влияние на развитие частного предпринимательства в 1920-е годы. В период военного коммунизма финансово-кредитная система была полностью разрушена. После перехода к нэпу правительство начинает предпринимать шаги к стабилизации денежного обращения. Однако оздоровить финансы удалось только к 1924 году. Предыдущие три года частное предпринимательство развивалось в условиях гиперинфляции. Постепенно стала восстанавливаться банковская система. Однако восстанавливалась она уже на иных основах, нежели до революции. Экономическая целесообразность уступила место идеологическим догмам. Кредитные ресурсы стали распределяться по разнарядке исходя из политических соображений.

Из государственных кредитных учреждений только Госбанк и Промбанк занимались обслуживанием частных предпринимателей Сибири. Однако оба банка не могли удовлетворить потребности нэпманов в кредите. Дело было в том, что у государства не хватало средств на куда более важные дела, нежели развитие частного предпринимательства. Условия, на которых банки выдавали ссуды, были гораздо более жесткими, чем до революции. Предельный срок кредита ограничивался 3 месяцами, а годовой процент составлял, как правило, 16–18% [9, с. 102].

Еще одним источником кредитования для частного капитала оставались Общества Взаимного Кредита (ОВК), возникшие еще до революции. Эти организации представляли собой разновидность кредитных кооперативов: каждый член общества вносил пай и в зависимости от размера пая имел право на

получение кредита на льготных условиях. Пользоваться услугами Общества Взаимного Кредита могли не только их члены, но и посторонние люди и даже госорганы. Государство поощряло создание Обществ Взаимного Кредита, так как надеялось таким образом осуществить перекачку средств из частного сектора экономики. Однако Общества Взаимного Кредита очень быстро превратились в замкнутые корпоративные органы нэпманов. Власть в обществах захватили крупные воротилы, которые получали кредит на десятки и сотни тысяч, в то время как мелким торговцам под разными предлогами отказывали в 100, 200 рублях. Представители других социальных групп, и уж тем более государственные организации, практически такими обществами не кредитовались.

Согласно уставу, общества имели право также заниматься торгово-посреднической деятельностью. Торговые операции вскоре становятся главными в работе Обществ Взаимного Кредита. Общества превращаются в своеобразные оптовые предприятия, управляемые крупными торговцами и промышленниками, как правило, родственниками. С ними охотно имели дело государственные предприятия. Общества, в отличие от мелких предпринимателей, выполняли свои обязательства. Естественно, что в таких условиях кредитование частного капитала отходит на второй план.

Помимо всего прочего, Общества Взаимного Кредита в финансовом отношении были довольно слабыми организациями. Всего в Сибири на 1 мая 1926 г. функционировало 8 Обществ Взаимного Кредита (до революции в Сибири существовало 21 ОВК): Омское, Новосибирское, Бийское, Томское, Красноярское, Иркутское, Барнаульское и Верхнеудинское, самым мощным из которых было Иркутское. Сводный баланс 6 сибирских обществ, за исключением Барнаульского и Верхнеудинского, достигал на 1 июня 1925 г. одного миллиона рублей. Это ничтожно мало, если учесть, что в это же время, с сентября по ноябрь, оборот частной торговли составил 53437000 рублей, т. е. почти в 55 раз больше [5, л. 22 об.]. Неудивительно, что доля средств, полученных частными торговыми предприятиями от ОВК, не превышала 3% от их оборота [4, л. 67].

Наряду с банками и Обществами Взаимного Кредита частников кредитовали государственные и кооперативные предприятия. Нэпманы получали товары в кредит на срок от 2 недель до 75 дней [5, л. 22 об.]. Процентная ставка в этом случае колебалась от 12 до 15% [6, л. 61 об.]. Частные фирмы также отпускали товар в кредит друг другу. Причем процентная ставка в этом случае составляла от 0 до 36% годовых [6, л. 61 об.].

В условиях дефицита средств процветало ростовщичество. Крупные предприниматели охотно раздавали деньги в рост. Пускать накопленные капиталы в оборот было рискованно и в этом случае они подлежали обложению. Отданные в рост капиталы приносили стабильный и высокий доход, так как процентная ставка здесь доходила до 20% в месяц [5, л. 18].

Одним из важнейших факторов, определявших деятельность предпринимателей, была политика государства, которая опиралась, прежде всего, на правовое и налоговое регулирование частного сектора.

Создание законодательной базы началось с декрета СНК «Об обмене» от 24.05.1921 и инструкции к этому декрету от 19.07.1921, которые определили порядок торговой деятельности для частных лиц. Более подробно законодательные основы частного предпринимательства были зафиксированы в Гражданском кодексе РСФСР от 31.10.22 [8, с. 32]. Он охватил все имущественные права, а также акты о порядке аренды, концессий, деятельности акционерных обществ и т. д. В кодексе подчеркивалось, что гражданские права охраняются законом тогда, когда они не противоречат советскому социальному и хозяйственному назначению. Это замечание позволяло трактовать закон как угодно. В деле реализации государственной политики по отношению к частному предпринимательству гораздо большее значение, нежели законы, имели различные постановления и распоряжения правительства.

Налоговая система была еще одним мощным рычагом регулирования экономики, а впоследствии и вытеснения частных предпринимателей с рынка. В 20-е годы *система налогообложения* частного капитала основывалась на двух налогах: подоходном и промысловом.

*Подоходный налог*, введенный в 1922 году, платили не только физические, но и юридические лица, причем частные предприятия должны были платить больше, чем государственные и кооперативные организации. Вторым основным налогом на частный капитал после подоходного был *промысловый налог*, введенный летом 1921 года. Промысловый налог представлял собой довольно сложную конструкцию, состоящую из двух вполне независимых частей: патентного и уравнительного сборов. *Патентный сбор* был связан с выборкой патентов предпринимателями. Цена патента определялась разрядом и местонахождением предприятия. *Уравнительный сбор* представлял собой налог, уплачиваемый с суммы хозяйственного оборота. Для государственных предприятий уравнительный сбор и цена патента были установлены в 2–4 раза ниже, чем для частных.

В 1927 году был введен самый разорительный для нэпманов *налог на сверхприбыль*. По сути, это был даже не налог, а контрибуция, возложенная государством на предпринимателей. По данному налогу у

частников могли изымать до 50% прибыли. Вначале под действие налога попадали только фирмы, занимающиеся "спекуляцией", но позднее уже всякая предпринимательская деятельность стала трактоваться как спекулятивная, а ставки налога были еще увеличены.

К 1927 году налоги достигли предела, за которым предпринимательская деятельность становилась просто невыгодной. Однако в последующие три года налоговый пресс продолжал ужесточаться [12, с. 108].

Помимо регулирования экономической деятельности частных предпринимателей, государство стремилось контролировать и социальную жизнь нэпманов. Правительство хотело, чтобы предприниматели занимали самую нижнюю ступень в социальной иерархии и стали изгоями общества. По конституции *нэпманы были лишены гражданских прав*. Эта мера, в свою очередь, влекла за собой запрет на службу в армии, на занятие должности в государственном аппарате, лишение социальных гарантий, в частности – права на пенсию, на бесплатное образование и т. д. Социальная дискриминация распространялась не только на самих нэпманов, но также и на членов их семей.

Специфические условия, в которых развивалось частное предпринимательство, накладывали отпечаток на формы и методы коммерческой деятельности нэпманов. Нэпманы работали только в тех отраслях экономики, которые были развиты еще до революции, где слабее ощущалась конкуренция государственных и кооперативных предприятий и где не требовалось вложение значительных средств.

Частные предприятия, как правило, были не велики по своим размерам. В большинстве своем они принадлежали одному хозяину. Объединять капиталы и создавать более крупное предприятие было не выгодно, так как это резко увеличивало налоги. Тем не менее нэпманы довольно часто прибегали к созданию товариществ, но при этом старались избежать повышенного обложения. Они объединяли капиталы путем создания лжекооперативов. В этом случае владельцы предприятия формально считались правлением, а наемные рабочие – рядовыми членами кооператива. Например, в селе Юксево недалеко от Красноярска членами-руководителями кооперативной артели мукомолов "Труженик" являлись: Хомзе, крупный торговец и валютчик, и Фролов, домовладелец и торговец города Красноярска [5, л. 25]. Создание частного предприятия под маской кооператива было выгодно, так как кооперативы облагались налогом по пониженным ставкам.

Часто объединение капиталов происходило нелегально. Формально во главе предприятия продолжал оставаться один человек, часто – подставное лицо. А истинные владельцы числились наемными служащими. Так, в Кургате торговая компания Тюринов и Шмуйлович в 1924 г. сделала своих нелегальных компаньонов Трушина, Аронова и Фришмана приказчиками, торговые обороты в официальных торговых книгах скрывали на 75%, для учета же реального оборота вели другие книги [5, л. 24 об.].

Подводя итог, можно констатировать, что предпринимательская деятельность нэпманов развивалась в очень сложных, даже экстремальных условиях. В таких условиях успешно могли работать только небольшие предприятия, постоянно меняющие свою специализацию и скрывающие истинные размеры своих оборотов. Специфические условия нэпа в совокупности предопределили также те сферы экономики, в которых частное предпринимательство развивалось наиболее активно. Более того, в рассматриваемый период обострились социально-экономические проблемы, проявившиеся в резком скачке преступности, процветании черного рынка и ростовщичества. Тем не менее именно в этих сложных условиях обозначились пути решения проблем и перспективы развития экономики Сибирского края.

Материалы данной работы могут быть использованы как дополнительный материал при подготовке темы нэпа и при написании работ по этой тематике или смежным дисциплинам. Наработки исследования могут представлять интерес для всех интересующихся отечественной историей и краеведением.

## Литература

1. «Бублики для республики»: исторический профиль нэпманов / под ред. *Р.А. Хазиева*. – Уфа, 2005.
2. *Винокуров М., Суходолов А.* Экономика Сибири 1900–1928-е гг. – Новосибирск, 1996.
3. ГАНУ. Ф. 22. О. 1. Д. 38.
4. ГАНУ. Ф. 659. Оп. 1. Д. 294.
5. ГАНУ. Ф. 725. О. 1. Д. 39.
6. ГАНУ. Ф. 1073. Оп. 1а. Д. 46.
7. ГАКК. Ф. Р-827. Оп. 1. Д. 6.
8. Гражданский кодекс РСФСР. – М., 1950.
9. *Демчик Е.В.* Частный капитал в городах Сибири в 1920-е годы. – Барнаул, 1998.
10. История Сибири. – Т. 4, – Л., 1968.