
Финансовые взаимоотношения советских ВВС и Наркомата авиационной промышленности СССР в 1941–1945 гг.

Михаил Мухин

Говоря о «цене Победы», историки, как правило, подразумевают потери, понесённые в годы Великой Отечественной войны, – гибель людей и утрату материальных ресурсов, тяготы тружеников тыла. И это в целом справедливо и оправданно, но необходимо учитывать ещё один немаловажный факт. Военная техника, как и всякая продукция, оценивалась критериями себестоимости и отпускной цены, военные предприятия должны были выполнять план по труду и фонду заработной платы, оставаясь при этом «рентабельными» в той степени, в которой эта категория понималась в рамках советской плановой экономики. Военная победа СССР являлась и победой экономической, поэтому финансовая сторона деятельности советской оборонной промышленности в годы войны достойна особо пристального исследования.

Данная статья посвящена практически не изученному вопросу – финансовым взаимоотношениям Наркомата обороны (НКО) и оборонной промышленности СССР в годы Великой Отечественной войны, связанным с порядком исчисления цен на авиационную технику. Единственным исследованием, где так или иначе затронут этот вопрос (в рамках предвоенного периода и преимущественно с институциональной точки зрения) стала статья А.М. Маркевича¹. Уделив особое внимание вопросам организации «договорной компании», в ходе которой согласовывались цены на военную продукцию, автор рассмотрел ситуацию преимущественно с точки зрения инстанций НКО, лишь временами анализируя положение дел со стороны «оборонки»² и полностью выведя за скобки собственно процесс согласования цен. Безусловно, такой ракурс исследования ничем не хуже иного, но проблема, связанная с финансовой стороной взаимодействия армии и военной промышленности в предвоенный период и в годы войны, до сих пор остаётся не освещённой. В разделе монографии Н.С. Симонова³, посвящённом вопросам рентабельности советской авиапромышленности, этот сюжет рассмотрен как периферийный.

Накануне войны во время кардинальной перестройки управления советской оборонной промышленностью в руководстве страны шла довольно оживлённая дискуссия по поводу меры самостоятельности заводского звена управления

© 2015 г. М.Ю. Мухин

¹ *Маркевич А.М.* Нужды обороны и планирование военной промышленности в конце 1920-х–1930-е годы // *Экономическая история. Ежегодник. 2007. М., 2008.*

² Так в 1930–1940-х гг. традиционно назывался комплекс оборонных отраслей производства в СССР. Учитывая, что административная система оборонной промышленности действительно находилась тогда в перманентной трансформации (подробнее см.: *Мухин М.Ю.* Реформы управления военной промышленностью СССР и темпы роста производства в 1936–1941 гг. // *Экономическая история. Ежегодник. 2004. М., 2004. С. 141–159*), я использую этот термин, чтобы не уточнять каждый раз, о каком именно учреждении идёт речь.

³ *Симонов Н.С.* Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996.

по отношению к отраслевым наркоматам⁴. В целом предлагалось существенно расширить права заводской администрации, оставив за наркоматами лишь относительно узкий набор прерогатив. Началась эта дискуссия с коллективного письма, написанного директорами нескольких ленинградских заводов в газету «Правда»⁵. Разумеется, эта «директорская фронда» не могла появиться без той или иной поддержки в высших эшелонах власти. Авторы письма предлагали существенно ограничить вмешательство наркоматов в заводские дела, свести отчётность к шести показателям, реанимировать идею заводского хозрасчёта⁶, а главное – дать директорам предприятий право самостоятельно распоряжаться в интересах технического обновления и повышения производительности труда разнообразными сверхплановыми накоплениями. Хотя состоявшаяся в феврале 1941 г. XVIII партконференция ВКП(б) эти предложения не легитимировала⁷, но их бурное обсуждение как в центральной прессе, так и на партийном форуме, говорило о том, что в Кремле не сформировалось единого мнения на этот счёт. Однако с началом войны было решено всемерно ужесточить административный контроль. 1 июля 1941 г. СНК СССР принял постановление «О расширении прав народных комиссаров СССР в условиях военного времени», наделявшее наркомов в пределах порученных им ведомств полномочиями самостоятельно перераспределять материальные и финансовые ресурсы⁸. Директоров предприятий лишили возможности самим распоряжаться сверхплановыми накоплениями, а также ликвидировали «фонд директора», в который до войны отчислялось 2% от плановой прибыли и 50% от сверхплановой⁹. Все излишки прибыли, которые не использовались предприятием для выполнения плана, изымались в государственный бюджет¹⁰, и категории «рентабельность», «прибыльность» и «самоокупаемость» для советской промышленности окончательно стали фикцией. Так как в условиях военного времени межзаводская кооперация имела особо важное значение, а административные согласования могли «съесть» бесценное время, наркомам предоставили право «разрешать директорам предприятий и начальникам строек для выполнения производственных планов и заказов по договорам выдавать из своих ресурсов другим предприятиям необходимые материалы»¹¹. Хотя Наркомат финансов (НКФ) СССР на протяжении всей войны пытался восстановить финансовую дисциплину в «оборонке», настаивая на соблюдении

⁴ Подробнее см.: *Мухин М.Ю.* Эволюция системы управления советской оборонной промышленностью в 1921–1941 годах и смена приоритетов «оборонки» // Отечественная история. 2000. № 3. С. 3–15. Не имея информации о непосредственной связи этих процессов, ограничусь констатацией их хронологического совпадения.

⁵ Директора заводов: В.А. Восканян («Светлана»), Д.Ф. Устинов («Большевик»), И.А. Уваров («Государственный оптико-механический») и главный инженер завода № 709 А.А. Соловьёв (*Восканян В., Соловьёв А., Уваров И., Устинов Д.* О единоначалии и правах директора // Правда. 1940. 10 сентября).

⁶ Подробнее о роли и значении хозрасчёта в управлении советским предприятием в довоенный период см.: *Журавлёв С.В., Мухин М.Ю.* Крепость социализма: Повседневность и мотивация труда на советском предприятии, 1928–1938 гг. М., 2004. С. 108–115.

⁷ Предложения не приняли, но официально и не осудили, что само по себе имело определённое значение.

⁸ *Чадаев Я.Е.* Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны. М., 1985. С. 80.

⁹ *Маневич В.Е.* Ликвидация нэпа и дальнейшая эволюция кредитно-финансовой системы // ЭКО. 1988. № 10. С. 142.

¹⁰ *Парамонов В.* Россия в 1941–1945 гг.: проблемы индустриального развития. Самара, 1999. С. 158.

¹¹ Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 3. М., 1968. С. 40–41.

принципов хозрасчёта, на практике эффект от этих усилий был незначителен¹² – ресурсы продолжали передаваться с завода на завод в административном порядке, игнорируя соображения прибыльности и рентабельности.

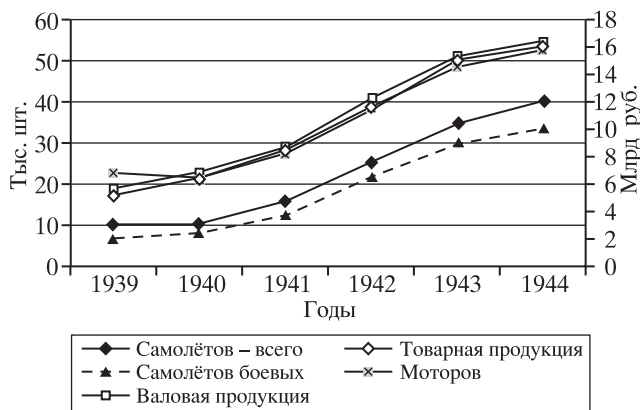
Несмотря на то что общий вектор отношения советского руководства к вопросам финансирования промышленности в целом, и оборонной в частности, определился, споры об отпускных ценах на произведённую продукцию между руководством Наркомата авиационной промышленности (НКАП) и НКО носили весьма напряжённый характер. Своеобразный финансовый нигилизм, видимо, был негласно разрешён лишь во внутриведомственных расчётах. При переходе на следующий уровень взаимодействия ведомств финансовые инструменты уже становились предметом более пристального внимания.

Между тем вопрос о динамике и порядке утверждения отпускных цен на продукцию авиационной промышленности (исходя из неё определялась суммарная стоимость авиавыпуска¹³) периодически вызывал достаточно жёсткие межведомственные баталии. Например, ещё в сентябре 1940 г. СНК СССР был вынужден специально разъяснять, что «отпускные цены на самолёты, моторы, авиавинты и специальные приборы утверждаются правительством... Основой для определения отпускных цен является сметная себестоимость, построенная на базе плановых расходов основных материалов и рабочего времени на единицу продукции и планового процента накладных расходов»¹⁴. С одной стороны, вероятно, этот тезис не находил понимания в НКАП и требовал специальных правительственных пояснений, с другой – отпускные цены определялись на основе значений «плановых расходов» и «плановых процентов», т.е. тоже имели в известном роде артефактную природу.

Если сопоставить масштабы авиационного производства в годы войны в натуральном и стоимостном выражениях, мы получим следующую диаграмму.

Диаграмма 1

Авиавыпуск в годы войны в натуральных и стоимостных показателях



Составлено по: РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2976, л. 5, 24.

¹² Симонов Н.С. Указ. соч. С. 179.

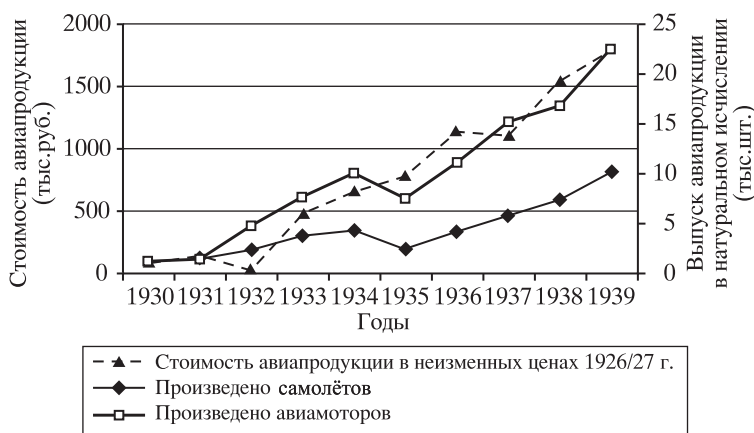
¹³ Она исчислялась путём умножения количества произведённых изделий на отпускную цену единицы изделия. Таким образом, повышая или понижая отпускные цены, можно было делать это и в отношении суммарной стоимости авиавыпуска при неизменном количестве произведённых изделий.

¹⁴ РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2777, л. 63–64.

Итак, динамика производства авиатехники в натуральных величинах в общих чертах идентична динамике суммарной стоимости авиационной продукции. Рост в натуральном выражении вёл к возрастанию стоимости, да и темпы роста в обоих исчислениях были приблизительно равны. Хотя такое положение вещей, на первый взгляд, кажется единственно возможным, на самом деле, это соотношение соблюдалось далеко не всегда. Скажем, если обратиться к сопоставлению стоимости и натурального исчисления авиавыпуска в 1930–1939 гг., то в 1932 и 1937 гг. наблюдался явный «провал» авиапрома в стоимостном выражении на фоне динамичного роста в выражении натуральном; в 1935 г. ситуация противоположная – натуральный выпуск падает, а стоимость его растёт. Этот казус может иметь ряд объяснений: запуск в серию новых моделей самолётов с другой себестоимостью, начало производства на новых заводах, имевших другие (количественно) производственные издержки, изменения технологии, ведущие к изменению себестоимости единицы изделия без смены ассортимента продукции и ввода в эксплуатацию новых предприятий, и т.п. (см. диаграмму 2).

Диаграмма 2

Сопоставление стоимости и натурального выпуска авиационной продукции



Составлено по: РГАЭ, ф. 8328, оп. 1, д. 1029, л. 64, 191, 203 об.; д. 1030, л. 283; д. 1170, л. 22; д. 695, л. 13; д. 316, л. 2; ф. 2097, оп. 1, д. 316а, л. 1; д. 458, л. 86 об.; д. 569, л. 286; ф. 8328, оп. 1, д. 633, л. 79; д. 829, л. 2; ф. 8044, оп. 1, д. 2808, л. 1–50.

Между тем исчисление отпускных цен через сметную себестоимость привело к довольно странной ситуации в авиапромышленности в начале войны (см. табл. 1). Обращает на себя внимание производство ряда моделей фактически в убыток – их отпускные цены были ниже себестоимости, что, видимо, объясняется сложностями постановки новой модели на поток. В любом случае, суммарная рентабельность авиапромышленности в 1941 г. оставалась наивысшей за весь период войны, поэтому такие «убыточные» модели, очевидно, составляли малозначительное меньшинство номенклатуры выпуска.

Отпускные цены и себестоимость некоторых моделей авиатехники (тыс. руб.)

Завод-изготовитель	Модель	Отпускная цена в 1941 г.	Себестоимость в 1941 г.	Отпускная цена в 1942 г.	Себестоимость в 1942 г.
Самолёты без моторов					
21	ЛаГГ-3 (М-105П)	196.5	198.3	138	132.7
31		216.5	310	160	153.8
153		318.5	289	210	201.9
292	Як-1 (М-105П)	208	159.2	107	102.9
153	Як-1 (М-105П)	–	–	146	102.9
18	Ил-2 (АМ-38)	330	261	210	201.9
22	Пе-2 (2М-105Р)	420	437.3	365	351
39	Пе-2 (2М-105Р)	485	551	460	443.3
моторы					
16	М-105Р	70	84.5	50	48.1
19	М-82	83	95.5	58	55.8
19	М-63ИР	48	50.1	34	32.7
24	АМ-38	61	56.6	50	48.1
26	М-105П	46	49	40	38.5
29	М-88Б	54	57.6	48	46.2
154	М-11	10	10.9	9	8.7

Составлено по: РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2830, л. 78, 90.

Судя по всему, на протяжении всей войны договорные цены утверждались примерно по тем же принципам, что были описаны в исследовании Маркевича применительно к 1930-м гг. Так, 27 марта 1942 г. договорная цена на Як-3 (завод № 153) составляла 160 тыс. руб., Ил-2 (№ 1) – 300, Ил-2 (№ 30) – 480 тыс. руб.¹⁵ При этом в цену Ил-2 включалась стоимость авиапушек ВЯ-23 (15 тыс. руб.). Вообще, договорные цены на авиавооружение в 1942 г. были существенно снижены: на пулемёты УБК и УБТ с 12.5 до 6.5 тыс. руб., на мотор-пушку ШВАК – с 12.5 до 8, на крыльевую пушку ШВАК – с 9 до 6 тыс. руб.¹⁶ Это было вызвано тем, что, по мнению советских руководителей, «оборонка» в целом и в том числе авиапромышленность пытались переложить финансовые проблемы на армию, не желая работать над снижением себестоимости. Да и сам порядок установления договорных цен раз в год не вызывал удовольствия ни у НКО, ни у финансовых органов. По этому поводу нарком финансов А.Г. Зверев писал заместителю председателя СНК СССР А.И. Микояну в марте 1942 г.: «Поставщик, как правило, не заинтересован в действительном снижении оптовых цен, которое давило бы на него и заставляло бы снижать себестоимость. Требуется каждый раз специальное постановление СНК СССР, обязывающее наркоматы пересматривать цены на военную продукцию. В свою очередь, установление цены раз в год приводит на практике к тому, что по отдельным изделиям к концу года оптовые цены отрываются от себестоимости»¹⁷. В этой связи Зверев предлагал разрешить Госплану и НКФ пересматривать сложившиеся цены по мере необходимости.

¹⁵ Там же, д. 2830, л. 28.

¹⁶ Там же, л. 31–32.

¹⁷ Цит. по: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 177.

Новый раунд борьбы за себестоимость и отпускные цены на продукцию авиапромышленности развернулся в 1942 г. На этот раз руководство Госплана с самого начала взяло курс на резкое снижение себестоимости. В НКАП, понимая, что тенденция уже задана (и, видимо, утверждена высшими инстанциями), пытались «отыграть» хоть что-то. Однако в большинстве случаев реальная себестоимость 1942 г. оказалась, хотя и меньше себестоимости 1941 г., но выше как предложений Госплана, так и версии НКАП. Та же картина (ниже прошлого года, но выше планов Госплана и НКАП) сложилась и в отношении отпускных цен 1942 г., которые были напрямую связаны с себестоимостью производства.

На составных элементах себестоимости следует остановиться подробнее. Как правило, её главными слагаемыми при производстве самолётов были «покупные изделия», т.е. поступающие со стороны комплектующие¹⁸. Эта статья составляла в лучшем случае около 20% себестоимости самолёта, но могла подниматься и до 50–60%. На втором месте, как правило, шли затраты на приобретение материалов и полуфабрикатов (порядка 20–30% себестоимости). Но на некоторых заводах, например, № 31 (производство ЛаГГ-3) и 153 (Як-7) на второе место выходили цеховые расходы, включавшие в себя затраты на охрану труда и компенсацию расхода быстроизнашивающегося инвентаря, а также на содержание зданий и инвентаря цехового назначения. Таким образом, следует признать, что собственно зарплата сотрудников в 1941–1942 гг. не играла существенной роли для формирования себестоимости самолётов. На её долю приходилось в среднем от 9 до 13%. В отношении производства моторов картина была ещё более шаблонна: примерно по трети суммы себестоимости приходилось на материалы и цеховые расходы и около 10% – на зарплату. Интересно, что при производстве самолётов в 1941–1942 гг. потери от брака составляли в среднем около 0.7% (за вычетом явно аномального уровня брака на производстве Ил-2 на заводе № 18). Для производства авиамоторов этот показатель соответствовал 6.5%.

Что же касается динамики отпускных цен, то в 1943 г. тенденция на их снижение получила дальнейшее развитие. Например, цена на Ил-2 (завод № 1) уменьшилась с 230 до 162 тыс. руб., на Як-7 (№ 153) – с 146 до 110 тыс. руб., причём следует учесть, что всё это происходило на фоне подорожания используемых в авиастроении лесоматериалов (сосны, фанеры и т.п.)¹⁹. Если в 1942 г. производитель стремился вынудить НКО брать авиапродукцию по сравнительно высоким ценам, то в 1943 г. уже армейское руководство пыталось исхитриться в финансовой сфере и «объгорить» представителей авиационной промышленности. Так, в ноябре 1943 г. НКАП выражал недовольство тем, что руководство ВВС систематически уклонялось от согласования отпускных цен и явочным порядком рассчитывалось с авиапредприятиями по заниженным отпускным ценам прошлого периода, чем ставило заводы в весьма затруднительное финансовое положение²⁰. В 1944–1945 гг. снижение отпускных цен продолжилось. Помимо этого следует отметить ещё два немаловажных момента: наконец-то, официально восторжествовала точка зрения Зверева, и отпускные цены стали утверждать на квартал; а руководители НКО и НКАП прекратили взаимные попытки «словчить» и перенесли борьбу за свои финансовые интересы в цивилизованную форму. Теперь основной

¹⁸ Подробнее см.: *Мухин М.Ю.* Советская авиапромышленность в годы Великой Отечественной войны. М., 2011. С. 328–330.

¹⁹ РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2907, л. 2.

²⁰ Там же, л. 124.

накал споров приходился непосредственно на переговоры об установлении отпускной цены. Причём нередко стороны так и не находили компромисса: в декабре 1944 г. ВВС и НКАП не сумели договориться по цене ВК-105ПФ с завода № 466 – ВВС хотели ограничиться 62 тыс. руб., а НКАП настаивал на 75 тыс. руб.

Интересно, что в конце 1943 г., планируя выпуск 1944 г., в НКАП всерьёз озаботились снижением себестоимости авиатехники за счёт коррекции цен на поставляемые полуфабрикаты и агрегаты. Так, 21 августа 1943 г. нарком авиапромышленности А.И. Шахурин писал в Госплан СССР: «Действующие отпускные цены на изделия, поставляемые НКАПу в порядке кооперации, по ряду предприятий не пересматривались в течение нескольких лет. В результате, во многих случаях цены резко отличаются от фактически достигнутой себестоимости, чем неоправданно дорожается себестоимость продукции НКАПа. Считая такое положение ненормальным, прошу в порядке подготовки к заключению договоров на 1944 г. представить в ПЭО НКАП не позднее 01.10.1943 действующие отпускные цены, фактические данные по себестоимости за последние 2–3 месяца и расчётные материалы по намеченным отпускным ценам на 1944 г. по следующим изделиям: манометры воздушные, перепускные краны, часы АВР, АЧО, АЧХО, высотная аппаратура, кислородные приборы, редуктора воздушные, авиаштамповки и поковки, зеркала обзора, слюда всех марок, резиновые изделия, бронезырьки, бронезащитные изделия, детали из пластмассы»²¹. Видимо, в снижении отпускных цен на 1944 г. сказался и фактор удешевления поставляемых авиапромышленности агрегатов и материалов.

Наконец, 13–17 марта 1945 г. НКАП и ВВС согласовали отпускные цены на II квартал года – последний в период Великой Отечественной войны (см. табл. 2). Однако по ряду типов и моделей стороны не пришли к соглашению, поэтому 17 апреля 1945 г. итоговые отпускные цены на них установил СНК СССР, заняв равноудалённую позицию, в одних случаях приняв аргументы военных, в других – авиастроителей (см. табл. 3).

Таблица 2

**Отпускные цены на авиатехнику, согласованные между НКАП и ВВС в марте 1945 г.
(тыс. руб.)**

№ завода	Тип и модель авиатехники	Отпускная цена на II квартал 1945 г.
Самолёты (без моторов)		
31	Як-3 (ВК-105ПФ)	200
31	Як-3 (ВК-107А)	250
99	Ла-7 (АШ-82ФН)	310
153	Як-9 (ВК-107А)	135
47	Ще-2 (2М-11Д)	180
39	Ер-2 (2АЧ-30Б)	875
464	По-2 (М-11Д)	44.5
494	По-2с (М-11Д)	42
Авиамоторы		
19	АШ-83	125
26	ВК-107А	86
36	АШ-62ИР	68

Составлено по: РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2973, л. 22.

²¹ Там же, ф. 4372, оп. 43, д. 240, л. 2.

**Отпускные цены на типы и модели, вызвавшие разногласия НКАП – ВВС,
урегулированные постановлением СНК СССР (тыс. руб.)**

№ завода	Модель	Предложения ВВС	Предложения НКАП	Постановление СНК
21	Ла-7	118	125	120
82	(АШ-82ФН) Як-9	171	200	185
166	(ВК-107А) Як-9	138	142	138
292	(ВК-107А) Як-3	122	130	127
381	(ВК-105ПФ) Ла-7	180	195	180
23	(АШ-82ФН) Ту-2	570	590	570
471	(2АШ-82ФН) По-2 (М-11Д)	42	44	–
1; 18	Ил-10 (АМ-38Ф)	250	275	271

Составлено по: РГАЭ, ф. 8044, оп. 1, д. 2973, л. 22, 29–30.

**Динамика рентабельности авиапромышленности
в 1941–1945 гг. (%)**

1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.
+7.32	+13.53	–0.98	+7.7	+5.52	+5.2

Составлено по: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 177.

Согласно данным таблицы 4, советская авиационная индустрия в течение всей войны (за исключением 1942 г.) приносила стране прибыль. Разумеется, это обстоятельство не идёт ни в какое сравнение с ролью авиапромышленности для победы в военных действиях, однако и этот аспект деятельности авиапрома следует учитывать.

Таким образом, в советской экономике военных лет монетарные инструменты регулирования, действительно, существенно редуцировались, но только на уровне внутриведомственных взаимоотношений. Однако рассмотренный пример согласования цен на авиационную продукцию между руководством НКАП и ВВС позволяет сделать вывод о существенном значении межведомственных финансовых взаиморасчётов для успешного функционирования авиационной промышленности. Её руководство всемерно старалось снизить себестоимость и поднять отпускные цены на производимую для фронта продукцию, а НКО пытался их снизить. В подобных спорах советское правительство выступало в роли арбитра и всегда стремилось обуздать ведомственные амбиции, проводя взвешенную ценовую политику.