

## РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СРЕДНЕВОЛЖСКИХ УДЕЛОВ ПО СБЫТУ ЛЕСА В КОНЦЕ XIX ВЕКА

*Работа представлена кафедрой истории  
Тольяттинского государственного университета.*

*Научный руководитель – кандидат исторических наук, доцент И. П. Плеханов*

В статье анализируется процесс развития удельной лесной торговли Среднего Поволжья после отмены крепостного права. При этом выделяются два подхода к решению экономических задач в удельном хозяйстве региона. Первый определяется принятием новых статей в основных юридических документах удельного ведомства, второй – проведением новой хозяйственной политики в области цен на лесную продукцию. Рассматривается эффективность принятых актов в императорских хозяйствах. Выводы опираются на региональные статистические данные и материалы текущих архивов областей Среднего Поволжья.

The article covers the development of the forest commerce in the imperial economy of Volga regions after the abolition of serfdom. The author considers the two approaches to solving economic tasks in the imperial economy. The first one is determined by adoption of new juridical articles; the second one is characterised by realisation of the new price policy in the forest commerce. The author analyses the efficiency of the approaches in the imperial economy. The conclusions are based on regional statistical figures and current archival materials of Volga regions.

Пореформенная экономика России характеризовалась ростом внутреннего рынка, важными показателями которого являлись увеличение торгово-промышленного населения, расширение отхожих неземледельческих промыслов, преобладание наемного труда.

По мере развития товарно-денежных отношений, создания современных путей сообщения огромная часть продукции сельского хозяйства превращалась в предмет купли-продажи. Вместе с тем в конце XIX в. из-за аграрного кризиса, вызвавшего падение цен на зерно, стали уменьшаться доходы от продажи хлеба. По сообщениям официальных обозревателей правительства России в отдельных областях страны (в том числе и в Поволжье) цены снизились также на просо, ячмень, кукурузу, горох, лен, пеньку. Для многих хозяйств остро встал вопрос о дальнейшем своем существовании.

Данная статья призвана проанализировать юридические документы уделов в об-

ласти коммерческих отношений в период экономической нестабильности, показать изменения торговой политики и роль ее в деле улучшения рентабельности хозяйств императорского дома Романовых.

Выбор автором темы исследования обусловлен, во-первых, слабым освещением этого вопроса как в советской, так и в современной историографии, во-вторых, стремлением показать влияние законодательства и ценовой политики на процесс развития предпринимательства удельных хозяйств в Поволжье в конце XIX в.

Губернии Среднего Поволжья в этот период прочно занимали основные позиции по снабжению населения страны продуктами земледелия и легкой промышленности. Местные уделы оставались долгое время в сфере зерновой торговли, что в условиях развития капиталистических отношений и возрастающего финансового долга являлось уже недостаточным и требовало принятия более конструктивных

решений, осуществление которых и было начато в 80-х гг. XIX в.

Начальным шагом в этом направлении следует считать деятельность по реализации продукции хозяйственной заготовки леса в Кузнецком имении Самарской удельной конторы, где впервые в истории удельного хозяйства России администрация имения получила неограниченные права для улучшения финансовых показателей в торговых отношениях<sup>1</sup>.

При распродаже леса в Камаровской даче (дача – определенный, ограниченный столбами участок леса), например, был проведен аукцион, позволивший в дальнейшем использовать метод изменения таксовых оценок деревьев и выбора наиболее состоятельного покупателя. Уделы получили прибыль в 40% от первоначальной стоимости и приступили к дальнейшему расширению сбыта леса на корню<sup>2</sup>.

Это помогло, кроме того, расширить и ассортимент товаров: предоставлять на рынке не только сырье в виде бревен, дров, но и изделия промышленного производства, выпускаемые лесопильным заводом в Кузнецке, такие как шпалы, подстрелочные брусья, переносные щиты. С этой целью проводилось изучение рынков сбыта данного товара среди железнодорожных компаний Поволжья и Урала и были заключены соглашения со строительными организациями Сызранско-Моршанской, Оренбургской и Уфимской железных дорог, отличавшихся своей деловой надежностью и рентабельностью<sup>3</sup>.

Начало полномасштабной торговой деятельности по сбыту леса привело также к устранению или уменьшению товаров с природными недостатками при выстраивании программы коммерческих операций.

Были проанализированы, например, непредвиденные нарушения в составе леса (пожары, буреломы, деятельность насекомых), которые ранее не учитывались удельной администрацией. Это наносило экономический ущерб покупателям во время ле-

сорубочных работ, а также подрывало доверие к удельным предложениям, поскольку, не имея свободы в деле торговли, власти поневоле заставляли клиентов платить повышенную цену за недоброкачественный состав деревьев. Отныне на продажу предлагался хороший материал, а испорченный – только по желанию клиентов<sup>4</sup>.

Аукционы и контракты принесли Кузнецкому удельному имению существенную прибыль: в 1889 г. – 87 тыс. руб., в 1890 г. – 88 тыс. руб., в 1891 г. – 89 тыс. руб., что в два раза было выше показателей 1860–1870-х гг.<sup>5</sup>

Одновременно с этим администрация удельных хозяйств начинает выступать с рядом инициатив в нормативной области коммерческих взаимоотношений. Не все было принято во внимание министерством императорского двора и уделов, однако, как отмечал в своей переписке глава Департамента уделов Л. Д. Вяземский, в некоторых статьях законов центральные власти учли пожелания региональных чиновников<sup>6</sup>.

Например, новые правила предлагали проводить аукционы без приема запечатанных объявлений в листах (как это встречалось на аукционах других лесовладельцев), где определялась вырубка. Эти меры (предлагавшиеся ранее Самарской удельной конторой<sup>7</sup>) диктовались исключительно для экономической безопасности уделов: с целью не допустить к участию в торгах лиц с сомнительной хозяйственной репутацией. Устанавливались также правила, по которым сделки на сумму более 3 тыс. руб., которые могли позволить себе лишь крупные организации или очень состоятельные люди, утверждались только с согласия Департамента уделов, располагавшего точными сведениями о частных и юридических лицах в сфере торговли (особенно по вопросам платежеспособности и честной репутации)<sup>8</sup>.

Таким образом, удельное ведомство получало достаточно полную информацию о разных категориях участников торгов и

могло более объективно оценивать деятельность своих чиновников по извлечению прибыли со сделок, а также способствовать поднятию авторитета удельных аукционов и недопущению фактов злоупотребления властью в деле распределения участков.

Последнее обстоятельство было иногда присуще управляющим удельными именьями. В селе Старая Рачейка Симбирского удельного округа, например, крестьяне периодически жаловались на действия администрации по продаже леса только большими площадями, следствием этого явилось участие в торгах одних лишь купцов и зажиточных крестьян<sup>9</sup>.

Жалобы подобного характера поспособствовали не только прекращению аналогичных случаев, в том числе и в выше-названном селе, но и внесению поправок в «Кондиции», которые позволяли теперь не ограничивать круг претендентов на покупку, а при неуспешных торгах, разрешать продажу леса поштучно<sup>10</sup>.

Была предоставлена полная свобода в ознакомлении покупателей с площадями вырубок. На этом особенно настаивали управляющие именьями Симбирской удельной конторы<sup>11</sup>. Для этой цели лесная стража или чиновники лесного хозяйства проводили доскональные осмотры с клиентами и подробно информировали их о состоянии тех или иных деревьев. Управляющие удельными именьями, кроме того, предлагали всю документацию касательно условий торгов, объемов продаж, стоимости<sup>12</sup>.

Данные меры были также нововведением, поскольку в прошлом, например, власти Канадейского именья только указывали крестьянам на расположение участков, нисколько не заботясь о качестве лесного товара<sup>13</sup>. Это приводило к серьезным нареканиям со стороны общинников, заставляя их обращаться к другим владельцам лесных плантаций региона. Кроме того, удельные власти старались воспитывать у клиентов (особенно у крестьян) хозяйственное отношение к делу, требуя от покупателей вни-

мательно изучать предлагаемый древесный материал<sup>14</sup>. В результате экономилась время и деньги и, самое главное, уменьшалось число судебных разбирательств.

Так как действия властей в тот период отличаются усилением контроля за поступающими суммами и фактами нарушений клиентами договоренностей по недопущению увеличения объемов вырубок, то в обязательном порядке покупателям неоднократно напоминалось о необходимости иметь лесорубочные билеты, отчет по которым шел в удельную окружную администрацию, где производился дополнительный подсчет, направленный на оценку эффективности и правильности работ управляющих.

Правда, и в этом вопросе власти допускали крайние меры: в Симбирском удельном округе, например, если покупатель вовремя не приобретал билет, его могли внести в список отказавшегося от покупки, что вело к утрате права на вырубку<sup>15</sup>.

В дальнейшем во всех округах стали заводиться специальные журналы торгов, в которых указывались фамилии всех участников аукциона, предлагаемые ими суммы, результаты торгов. В обязательном порядке вносилась роспись победившего покупателя и официального лица. Это позволяло снять некоторую напряженность в случаях отсутствия лесорубочных билетов<sup>16</sup>.

В средневожских уделах окружные власти (с согласия Департамента) категорически стали запрещать договариваться управляющим именьями и покупателям об изменениях объемов вырубок после заключения контракта. Вызвано это было тем, что некоторые клиенты просили руководителей имений отпускать им лес в счет минувшей сметы. Чтобы не создавать трудности с финансовой отчетностью, Самарский удельный округ, например, в своих директивах требовал прекращать сметный лесорубный период до 31 мая, а остатки лесных площадок старой сметы вносить заранее в новые документы<sup>17</sup>.

Одновременно региональные власти (после неоднократных запросов) получали свободу действий и в ситуациях, когда продавали не весь лес. С этой целью производился сверхсметный сбыт деревьев. Центральные власти также соглашались с предложениями местной администрации при необходимости понижать цены<sup>18</sup>.

Управление средневожских округов, кроме того, добилось от Департамента уделов разрешения на свои действия, когда покупатель не успевал окончить операции к назначенному в билете сроку. Если это объяснялось какими-либо уважительными обстоятельствами, то, подав письменное заявление, он получал отсрочку без особой дополнительной платы. В противном же случае производилось денежное взыскание, согласно количеству остающегося на участке леса<sup>19</sup>.

Принятые в 1880-е гг. юридические правила стали разрешать, помимо снижения цен или бесплатной раздачи, использовать деревья с других плантаций, не пострадавших от бедствий, не требуя каких-либо дополнительных сумм. Кроме того, иногда допускались отступления от правил, регламентирующих отпуск испорченного леса. В частности, власти Симбирского удельного округа испросили разрешение увеличивать показатели сметы в случае необходимости сбыта горелого леса или в случае усиления спроса на здоровый лес, при большом количестве высококачественных насаждений в дачах<sup>20</sup>.

По просьбе хозяйств стал устраняться и еще один недостаток: покупатели теперь имели полное право выбирать различный тип деревьев, в том числе и сосну, считавшуюся ранее особо дефектной<sup>21</sup>.

Местные власти таким образом получили возможность с помощью торговли распорядиться без промедления необходимой уборкой мертвого и поврежденного леса и отпуском деревьев на неотложные хозяйственные надобности. Также устанавливал-

ся строгий учет всех видов отпуска леса из дач, производимых как в пределах лесосек, так и вне их.

Данные меры позволили местной власти почувствовать себя более уверенно в условиях рыночных отношений. С другой стороны, упростилась система подготовки смет, когда многие мелкие операции были удалены из документов.

В отношении таксовых цен Департамент уделов предлагал средневожским хозяйствам перенять опыт с оценкой древесины в кубическом измерении, как это было, например, в западных областях. Но местная администрация поначалу решила составлять таксу на строевой и поделочный лес ценой отдельных деревьев определенных размеров<sup>22</sup>. В конце 1880-х гг. часто встречающимся размером, например, сосны в сметах Симбирской конторы были такие величины толщины на уровне груди, как 4 вершка, 5 вершков. В дальнейшем список размеров деревьев, годных к продаже, был существенно расширен. Так, в Самарском удельном округе минимальным показателем являлась цифра в 3 вершка, а максимальным – в 12 вершков<sup>23</sup>.

Ценовая политика поштучной продажи характеризовалась очень медленным повышением стоимости бревен. По сравнению с периодом 1870-х гг. уровень таксовых цен на бревна соснового строевого леса, например, в Симбирской удельной конторе поднялся к концу 1880-х гг. лишь на 4–9 коп. (с 23 до 27 коп. в Арбуженском бору, с 20 до 29 коп. – в Чеберчинско-Налитовской даче), или на 17%<sup>24</sup>, в то время как в самых крупных удельных хозяйствах страны – на 108%<sup>25</sup>.

В течение 1890-х гг. цены также поднимались медленно. За бревна толщиной 5 вершков в Самарском округе определяли цену в 37 коп., что на 37% было выше по сравнению с показателями конца 1880-х гг.<sup>26</sup>

В сравнении с лесным материалом казны, удельные цены по бревнам оказались

более привлекательными как для частных лиц, так и для различных организаций. Прежде всего стоимость бревен реально стала соответствовать качеству и сорту древесины, в то время как отдельные хозяйства казны продолжали сбывать лес населению вне зависимости от пригодности деревьев в быту<sup>27</sup>. Следует также отметить, что благодаря экономическим расчетам удельные власти сумели удержать рост цен, предложив своим клиентам товар в два раза дешевле казенного. А это, в свою очередь, обеспечило широкий спрос на удельный лес, т. е. увеличение числа покупателей и рост финансовых поступлений.

В отношении такого лесного товара, как дрова, уделам удавалось держать высокий спрос до второй половины 1890-х гг. В Симбирском удельном округе потребность населения и организаций на березовые дрова обогнала даже показатели таких ведущих дач, как Уренская (Московский удельный округ), Ризадьевская (Нижегородский удельный округ). Но по сосновым дровам симбирские хозяйства уступили Нижегородскому удельному округу, сумевшему предложить более качественный материал. Тем не менее средневожские уделы, обладавшие хорошим товаром для железных дорог и коммунальных служб, обеспечивали им многие крупные центры страны и даже за короткий срок заполнили своей продукцией г. Москву<sup>28</sup>.

Это продолжалось до конца XIX в., когда по причине массовой вырубке близлежащих лесов ведущие города страны стали отказываться от привозных деревьев, мотивируя это тем, что волжский материал из-за транспортных услуг становится более дорогим<sup>29</sup>.

На самом деле цены средневожских хозяйств уступали на 6 руб. по сосне и дубу, на 5 руб. – по осине и ели. Только в Алатырском удельном округе, например, дрова I сорта упали в стоимости на 1 руб. 50 коп. по сосне, на 1 руб. 02 коп. по березе, на 1 руб. 54 коп. по дубу<sup>30</sup>.

Уменьшение спроса на дрова заставило удельную администрацию искать новые пути и сферы сбыта своего товара. Прежде всего стали изучаться коммерческие запросы центральных районов страны и условия конкуренции. В этом вопросе было установлено, что наиболее выгодным предметом продаж являются только сухие дрова, обладавшие наибольшим коэффициентом полезного действия. Кроме того, стала ясна необходимость установления контактов с торговыми организациями, способными обеспечить интересы удельного леса Поволжья. Также местными специалистами для властей стали осуществляться более четкие прогнозы по оценочной стоимости удельного товара, позволявшие более эффективно выстраивать удельные хозяйственные отношения при планировании экономических предложений.

В Алатырском удельном округе, например, такой работой занимался старший лесничий Н. Ягнионтковский, чьи рекомендации по организации хозяйственной деятельности способствовали изменению в лучшую сторону сбыта южно-сурского леса «Обществу Казанской железной дороги» и московским купцам<sup>31</sup>.

Внедрение аукционной системы торгов, введение новых правил по торговым операциям, выгодная ценовая политика позволили средневожским хозяйствам с самого начала взять хороший темп в получении большой прибыли. В Самарской удельной конторе (округе) в начале 1890-х гг. максимальные показатели продажной стоимости в отдельных имениях доходили до уровня 12 тыс. руб. вместо запланированных 9 тыс. руб. К таким хозяйствам принадлежали Ставропольское удельное имение, где распродажа в 1892 г. составила сумму в 11 710 руб. 60 коп., а прибыль – 3038 руб. 40 коп. (35%)<sup>32</sup>; Царевщинское удельное имение – 9147 руб. 69 коп., с прибылью в 20%<sup>33</sup>.

Хорошая торговля осуществлялась и в других имениях округа. Особо благоприят-

ная обстановка складывалась в Мелекесском удельном имении, получившего только за первые месяцы 1893 г. 1560 руб. 48 коп. прибыли; в Самарском удельном имении – 2860 руб. 65 коп.; в Винновском удельном имении – 2269 руб. 50 коп.<sup>34</sup>

Вместе с тем встречались и хозяйства, чьи ежемесячные уровни распродаж оставались весьма низкими. К ним относились Екатериновское (394 руб.), Бугурусланское (9 руб.), Раковское (161 руб. 20 коп.) и другие удельные имения<sup>35</sup>. Объяснялось это прежде всего бедственным положением основного покупателя – крестьянина, не имеющего достаточных средств на покупку или вывоз вырубленного леса, вследствие чего местная администрация вынуждена была организовывать бесплатную выдачу материала. Кроме того, качество лесных плантаций в данных имениях страдало от избытка сырого и сухостойного леса, а это, в свою очередь, заставляло власти поневоле снижать цены.

В Симбирской удельной конторе наивысшие показатели в торговле были характерны для Канадейского, Порецкого, Курмышского, Новодевичьего, Сызранского, Софьинского удельных имений<sup>36</sup>. В среднем по конторе они составляли 2207 руб. 56 коп. Наиболее отсталыми оказались хозяйства Ключищенского, Больше-Березниковского, Симбирского, Тереньгульского удельных имений, где доходы колебались в промежутке от 70 до 100 руб.<sup>37</sup>

Причинами столь низких торговых сумм стали вместе с неудовлетворительным положением крестьян стремление местной администрации искать прибыль из оброчных статей, которые традиционно являлись основным источником, а также природные факторы, вызывавшие гибель лесов и ухудшение качественного уровня плантаций.

Для улучшения ситуации Главным управлением уделов и окружной властью к работе с отстающими имениями были привлечены специалисты лесокультурного от-

дела во главе с Н. К. Генко, которые, изучив экономическую ситуацию на местах, стали помогать управляющим в составлении более точной информации по площадям, по породам, по способу вырубки деревьев и кустарников, предназначенных к продаже. Так как при этом требовались огромные денежные вливания (по причине проводившегося одновременно с вырубкой процесса естественного осеменения), расчеты показывали, что торговая прибыль имеет возможность частично решить этот вопрос, существенно сохраняя удельные финансы. Так, в Симбирском удельном округе крестьянам стали продавать участки общей площадью более тысячи десятин под вырубку сосны материнской породы, в результате чего покупатели получили весьма качественный лес, а округ – делянки и лесосеки с экспериментальной площадкой, использующей дешевую рабочую силу и внеудельный источник денежного капитала<sup>38</sup>.

Одновременно с этим в имениях началась работа по рекламированию своего лесного хозяйства. Для этой цели стали выпускаться специальные объявления газетного формата, содержащие разностороннюю информацию о предлагаемых коммерческих услугах с указанием адреса места торговли и канцелярии, где происходила регистрация покупателей. Покупатель теперь получал возможность владеть всей информацией об удельных коммерческих предложениях. В Самарском удельном округе такими пунктами были Красный Яр, Самара, Белый Яр, Старая Майна и др. Кроме того, ежемесячно печатались материалы по описанию лесных дач с точным указанием площадей вырубок, количеством делянок и лесосек, сортов и видов древесного запаса, его первоначальной стоимости. Ягодинско-Воскресенская дача Самарского удельного округа, например, предлагала покупателям в 1899 г. из своего листовного отвода 25 лесосек, 9 делянок общей площадью до 1,2 дес.; Белоярская дача –

1276 сухостойных заклеянных деревьев, 569 шт. буреломных деревьев, до 80 куб. саж. пней на смолу<sup>39</sup>.

В Симбирском удельном округе центрами торговых операций с канцеляриями стали города Канадей, Сызрань, Симбирск, Сенгилей, селение Новодевичье. В Алатырском удельном округе – города Алатырь и Курмыш.

Кроме того, был налажен интенсивный обмен данными между самими удельными округами. Это достигалось, помимо печатных изданий, проведением командировок в передовые дачи административных лиц<sup>40</sup>, проведением съезда удельных чиновников в г. Самаре в 1898 г.<sup>41</sup>, участием в окружных и международных сельскохозяйственных выставках, где в обязательном порядке демонстрировались графики продаж, экспонаты предлагаемого товара<sup>42</sup>.

Сами торги проводились исключительно по разработанным правилам, и на протяжении исследуемого периода письменно не отмечены какие-либо серьезные нарушения.

Отсутствие грубых нарушений продаж отмечалось и в циркулярах удельных властей. Замечания в основном касались небольших отклонений от сметных лесорубных периодов, о запрещении нарушать нормы отпуска леса при оформлении смет, о неточностях в сборе информации по продаже отдельных видов пород деревьев<sup>43</sup>.

Проведенная дополнительная работа позволила большинству удельных имений значительно повысить коммерческие доходы от своих лесных плантаций. Особенно это касалось низкорентабельных хозяйств. Так, в Самарском удельном округе Бугульминское имение с 1893 по 1899 г. сумело довести ежегодную сумму распродаж с 100 до 1000 руб., Раковское – с 70 до 1600 руб., Мусорское – с 160 до 3800 руб., Екатерининское – с 390 до 3 тыс. руб., Бугурусланское – с 90 до 1400 руб.<sup>44</sup>

Увеличили свои объемы в торговле и наиболее передовые имения округа: Майн-

ское – до 10,5 тыс. руб. вместо 1200 руб., Царевщинское – до 27 тыс. руб. вместо 9 тыс. руб., Винновское – до 34 тыс. руб. вместо 2 тыс. руб.<sup>45</sup>

Вместе с тем ряд хозяйств так и не был задействован в коммерческих операциях округа. К ним относились Студенецкое и Обшаровское имения, где присутствовал в основном степной ландшафт и шли полным ходом лесокультурные мероприятия, не позволявшие в силу временного фактора использовать лесное сырье.

Удельные имения Симбирского округа, отстававшие по показателям в начале 1890-х гг., также сумели улучшить свою работу. Тереньгульское имение, например, стало получать доход не ниже 16 тыс. руб.<sup>46</sup>, Больше-Березниковское – до 3400 руб.<sup>47</sup>, Рачейское – до 5900 руб.<sup>48</sup>

Существенно возросли суммы распродаж и в самых рентабельных хозяйствах: в Канадейском имении – до 36 тыс. руб., в Никулинском – до 72 тыс. руб., в Софьинском – до 7 тыс. руб.<sup>49</sup>

Высокие показатели в продаже леса имел и Алатырский удельный округ. Шугуровское имение, например, продавало деревьев на сумму до 7 тыс. руб., получая при этом прибыль в 2200 руб., Налитовское – до 16 тыс. руб. (прибыль составила 600 руб.), Труслейское – до 17 тыс. руб. с прибылью 5700 руб.<sup>50</sup>

Понижение спроса на дрова и бревна со стороны московского рынка в 1898 г., являвшегося главным потребителем продукции Алатырского удельного округа, временно сократило доходы отдельных хозяйств. Порецкое имение, например, задолжало 7 тыс. руб., Ибряское – 6 тыс. руб., Алатырское – 104 тыс. руб., Тархановское – 3 тыс. руб.<sup>51</sup> Однако быстрая переориентация округа на другие крупные центры сбыта («Общество Московско-Казанской железной дороги», г. Казань, лесопильный завод в г. Козьмодемьянске) сумела вернуть удельную торговлю на пози-

ции сверхсметной прибыли и важного поставщика леса.

Таким образом, начало широкой коммерциализации лесной сферы в удельных хозяйствах привело к возникновению процесса пересмотра юридических правил в торговых операциях. Удельная средневожская администрация проявила в этом деле инициативу, стараясь упорядочить такие торговые взаимоотношения со своими партнерами, которые позволяли надеяться, с одной стороны, на оздоровление финансовых вопросов в удельных округах, а с другой – на предотвращение массового недовольства

населения, испытывающего в тот период серьезные экономические трудности.

Лесоторговля, кроме того, показала, с одной стороны, широкие возможности удельных хозяйств по извлечению прибыли со своих плантаций, а с другой стороны, продемонстрировала конкурирующим организациям научно-производственную постановку дела, что свидетельствовало о формировании нового типа хозяйства, призванного, помимо эксплуатации материальных богатств, содействовать восстановлению природы. Это отвечало интересам и региона, и страны в целом.

### ПРИМЕЧАНИЯ

- <sup>1</sup> Государственный архив Пензенской области (ГАПО). Ф. 367. Оп. 1. Д. 23. Л. 24.
- <sup>2</sup> Там же. Л. 38.
- <sup>3</sup> Там же. Л. 72.
- <sup>4</sup> Там же. Д. 18. Л. 12.
- <sup>5</sup> Государственный архив Ульяновской области (ГАУО). Ф. 318. Оп. 17. Д. 47. Л. 15.
- <sup>6</sup> Государственный архив Самарской области (ГАСО). Ф. 43. Оп. 8. Д. 242. Л. 43.
- <sup>7</sup> Тольяттинский государственный архив (ТГА). Ф. 23. Оп. 1. Д. 43. Л. 209.
- <sup>8</sup> См.: Хозяйственно-статистические сведения по Симбирской губернии за 1896 г. С. 21.
- <sup>9</sup> ТГА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 43. Л. 209.
- <sup>10</sup> ГАУО. Ф. 318. Оп. 17. Д. 64. Л. 18.
- <sup>11</sup> ТГА. Ф. 39. Оп. 2. Д. 5. Л. 58.
- <sup>12</sup> ГАУО. Ф. 320. Оп. 11. Д. 54. Л. 18.
- <sup>13</sup> См.: Хозяйственно-статистические сведения по Симбирской губернии за 1896 г. С. 21.
- <sup>14</sup> ГАУО. Ф. 320. Оп. 11. Д. 9. Л. 7.
- <sup>15</sup> Там же. Ф. 318. Оп. 7. Д. 30. Л. 20.
- <sup>16</sup> ТГА. Ф. 38. Оп. 1. Д. 14. Л. 49.
- <sup>17</sup> Там же. Л. 58.
- <sup>18</sup> ГАУО. Ф. 320. Оп. 11. Д. 127. Л. 142.
- <sup>19</sup> Там же. Ф. 318. Оп. 11. Д. 115. Л. 10 об.
- <sup>20</sup> ГАСО. Ф. 43. Оп. 8. Д. 213. С. 45.
- <sup>21</sup> ТГА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 64. Л. 14.
- <sup>22</sup> Там же. Л. 15 об., 56.
- <sup>23</sup> См.: История уделов... Т. 3. С. 428.
- <sup>24</sup> В Московской удельной конторе (Уренские дачи) цена увеличилась с 8 коп. (40-е гг.) до 86 коп. См.: История уделов... Т. 3. С. 428.
- <sup>25</sup> ТГА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 64. Л. 56.
- <sup>26</sup> Краткий обзор деятельности лесного управления за последнее двухлетие (с июня 1895 по июль 1897 г.). СПб., 1897. С. 39.
- <sup>27</sup> ГАУО. Ф. 320. Оп. 11. Д. 4. Л. 5.
- <sup>28</sup> Там же.
- <sup>29</sup> Там же. Л. 7.
- <sup>30</sup> ГАСО. Ф. 43. Оп. 15. Д. 84, 85, 86. Л. 1–15.
- <sup>31</sup> Там же.
- <sup>32</sup> Там же.
- <sup>33</sup> Там же.



## ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

---

- <sup>34</sup> ГАСО. Ф. 43. Оп. 8. Д. 148. Л.10.
- <sup>35</sup> ГАУО. Ф. 318. Оп. 8. Д. 955. Л. 33.
- <sup>36</sup> Подсчитано нами. Там же. Л. 33–34.
- <sup>37</sup> Труды удельного съезда, созванного в области «сухого лесоводства» Среднего Поволжья. С. 8.
- <sup>38</sup> ГАСО. Ф. 43. Оп. 8. Д. 148. Л. 10.
- <sup>39</sup> Труды удельного съезда, созванного в области «сухого лесоводства» Среднего Поволжья. С. 57, 128.
- <sup>40</sup> ГАСО. Ф. 43. Оп. 8. Д. 242. Л. 25.
- <sup>41</sup> Труды удельного съезда, созванного в области «сухого лесоводства» Среднего Поволжья. С. 8.
- <sup>42</sup> ТГА. Ф. 38. Оп. 1. Д. 14. Л. 49.
- <sup>43</sup> Подсчитано нами по: ГАСО. Ф. 43. Оп. 8. Д. 147–153, Л. 1–31.
- <sup>44</sup> Подсчитано нами. Там же. Оп. 15. Д. 84–86. Л. 1–20.
- <sup>45</sup> ГАУО. Ф. 318. Оп. 17. Д. 52. Л. 65.
- <sup>46</sup> Там же. Ф. 320. Оп. 11. Д. 103. Л. 1.
- <sup>47</sup> Там же. Ф. 318. Оп. 17. Д. 67. Л. 12–25.
- <sup>48</sup> Там же. Д. 48. Л. 55; Д. 60. Л. 133; Д. 49. Л. 22, 23.
- <sup>49</sup> Там же. Ф. 320. Оп. 11. Д. 18. Л. 3.
- <sup>50</sup> Там же. Д. 103. Л. 1–35
- <sup>51</sup> Там же.