* 1. Грядет «барышник»
		+ 1. Продажа леса в романе Толстого «Анна Каренина»
		1. В цепкие руки новых хозяев

Продажа Степаном Аркадьевичем Облонским леса в имении Щербацких — значимый и символичный эпизод романа, отражающий процессы, происходившие в обществе и экономике России того времени.

Ситуация с толстовскими персонажами, схлестнувшимися в споре вокруг цены на лес, актуальна и сегодня. Для нас представляют интерес модели финансового поведения и этики участников этой истории. Сюжет продажи леса, его драматургия и поведение героев весьма поучительны. Облонский легко отдает его по двести рублей за десятину. Левин оценивает минимум в пятьсот рублей. Почему? Какие мотивы и установки движут героями романа?

Заслуживает внимания и дальнейшая судьба леса как товара, проданного Облонским Рябинину: как приобретатель предполагал распорядиться своим новым активом, какие действия, связанные с ним, мог планировать?

* + 1. Облонский: продать быстрей, без «мизерного считанья»

По мнению Облонского, лес его не *обидной*, а *дровяной[[1]](#footnote-1)* — следовательно, якобы не самый дорогой. Мы так и не узнаем из романа, можно ли доверять этой оценке. Хорошо знакомый с деревенской жизнью и понятиями Левин ставит под большое сомнение компетентность своего приятеля в подобных вопросах. Однако был Облонский прав в определении качества леса или нет, в оценке его стоимости он явно действовал наугад. И это вполне объяснимо.

Степан Аркадьевич — отпрыск родовитых дворян, выбравший чиновничью службу в Москве. Особого служебного рвения и прилежания он при этом не выказывает. Жизнь его большей частью состоит из вихря городских удовольствий, а от проблем, в том числе материальных, он по возможности пытается скрыться. Облонский берется за их решение только тогда, когда деваться больше некуда. В один из таких моментов он и прибегает к продаже леса как быстрому способу получить деньги.

В эпизоде с продажей леса далекий от сельской жизни и коммерции Степан Аркадьевич не пытается понять, почему ему подвернулся именно Рябинин и почему нет других покупателей. Для Стивы все просто: Рябинин предлагает по двести рублей за десятину («*цена прекрасная*»), других предложений нет — можно продавать.

Скорее всего, Стиве даже не приходит в голову, что в действиях Рябинина что-то нечисто. И уж тем более Облонский не догадывается о схеме сговора, к которой прибегает купец. Отстраненное отношение к жестким замечаниям Левина свидетельствует, что Стива не хочет углубляться в тонкости торговли и вопросы деревенской жизни. Но самое главное — деньги нужны ему здесь и сейчас, ни о чем другом он думать не может.

Решение это, как выяснится позже, принесет лишь временное облегчение. Стива не только быстро проживает взятый аванс, но и забирает раньше оговоренного срока почти всю оставшуюся сумму: отсрочка выплаты стихийно сокращается с шести лет до двух — двух с половиной[[2]](#footnote-2). А это значит, что реальные условия сделки оказываются для Рябинина заметно хуже первоначальных. Свои потери он спешит переложить на Облонского, выплачивая ему деньги «*за вычетом* *десяти процентов стоимости последней трети леса*».

Как видим, Облонский теряет буквально на всем: на цене леса, на рассрочке, которую дает покупателю без всяких процентов, а потом еще и на получении денег раньше срока. Однако ко всем этим финансовым «мелочам» он равнодушен. Вероятно, Стива и впрямь воспринимает эти потери как незначительные. Думать о них он считает слишком мелким для человека столь благородного происхождения. И в этом безразличии к подсчетам и оценке собственной выгоды Облонский не одинок. Подобное поведение типично: так жили и мыслили многие люди его круга[[3]](#footnote-3). Однако насколько жизнеспособна финансовая стратегия Облонского (точнее, ее полное отсутствие), мы узнаём в конце романа из письма нашего героя, загнанного в угол денежными проблемами и умоляющего жену продать еще какую-нибудь часть имения.

* + 1. Левин: с «барышниками» не церемониться

Левин явно не разделяет подходы товарища к вопросам ведения хозяйства и совершения коммерческих операций. Свое отношение к сделке с лесом он выражает не только на словах, но даже делает попытки воспрепятствовать ее заключению. Константин уверен: Стива сильно продешевил, лес стоит пятьсот рублей за десятину, причем «чистыми деньгами», то есть деньгами, которые выплачиваются сразу, а не в рассрочку. Левин убежден, что условия, на которые идет Облонский, — это «подарок» купцу Рябинину.

Левин с философией труженика, созидателя категорически не приемлет «барышников», делающих состояния на торговых операциях, не создающих никаких материальных и общественных благ. По мнению Левина, поведение Рябинина просто обесценивает все усилия по ведению земельного хозяйства. Твердая позиция Левина — церемониться с Рябининым не стоит, от таких один вред и издержки деревне.

* + 1. Рябинин: купить, перепродать, сверхприбыль взять

Судя по речи, купец Рябинин, скорее всего, из бывших крестьян. Получив волю (а сделать это можно было и раньше 1861 года, порой без всяких выкупных платежей), он, как и тысячи его собратьев, смог разбогатеть на торговых операциях.

Важный штрих в «деловом» образе Рябинина — купец не похож на человека, ведущего хозяйство или занятого созданием какого-либо продукта. Он «барышник», зарабатывающий исключительно на сверхприбыльных торговых операциях. Деньги — его орудие, рабочий инструмент. «Барышник» полностью сконцентрирован, даже зациклен на генерировании скорой прибыли.

Для делового поведения подобных коммерсантов характерны жесткость позиции и умелое ведение торга. Не менее важную роль в их успешности играет деловая информация, которой они владеют. Рябинин не только досконально знает все, что касается существа нынешней сделки, но и понимает, кому, когда и с какой прибылью он сможет перепродать купленный участок леса.

Рябинин не ведет себя как «обычный покупатель»: скорее всего, он тоже не *«считает деревья»,* в отличие от деревенских хозяев или производителей. Как можно понять со слов Левина, купец планирует перепродать лес со сверхприбылью.

Для начала опытный делец заплатил отступные своим коллегам, чтобы сбить их интерес к лесу и, оставшись единственным покупателем, дальше «продавливать» уступчивого Стиву в цене. Можно ли говорить об обмане или мошенничестве Рябинина? В поле дворянских понятий чести безусловно да. Однако с сегодняшних позиций вопрос заключается скорее в том, нарушает ли он закон. Очень сомнительно, учитывая предусмотрительность купца. Поведение Рябинина перед торгами вполне укладывалось в рамки его деловой этики: на нарекания Левина *(«задаром лес взяли»*) следует ответ *«мы говорили по чести».* Он убежден, что вполне законно переиграл Стиву.

Рябинин инициативен. Вероятно, он постоянно ищет, где можно дешево купить и дорого продать, ищет «дешевые» деньги для своих сделок, ищет таких «выгодных» контрагентов, как Стива. Ищет и находит. А найдя, разбирается в их потребностях, в их сильных и слабых деловых сторонах и умело использует эти знания в своих целях.

* + 1. Сцена торга

Приехав к Левину в имение, Стива сообщает о договоренности с Рябининым как о свершившемся факте. Напомним: Облонский продает лес за 38 тысяч рублей — по двести рублей за десятину (одна десятина равна 1,09 гектара). Причем основная часть суммы, 30 тысяч рублей, будет выплачена в течение шести лет на условиях беспроцентной рассрочки, и только восемь тысяч Облонский должен получить сразу.

Как уже отмечалось, условия сделки невыгодны для Стивы: он теряет не только на заниженной (по мнению его товарища) цене, но и на том, что не берет с покупателя процентов за рассрочку оплаты. Рассрочка платежа равносильна предоставлению кредита: Рябинин получил возможность пользоваться и распоряжаться лесом до того, как оплатил его полную стоимость, поэтому Стива вполне мог потребовать повышения суммы платежа на величину процентов за пользование своим имуществом. Кредиты в то время выдавались под 6% годовых, а значит, недополученный Стивой доход за шесть лет мог достигнуть нескольких тысяч рублей. Эту же сумму мог считать своим финансовым выигрышем покупатель Рябинин — в случае быстрой перепродажи леса с высокой прибылью он бы пользовался вырученными деньгами совершенно бесплатно.

Однако приехавший для заключения сделки Рябинин дает понять, что торг не окончен. Цена 200 рублей за десятину и шестилетняя беспроцентная отсрочка почти на 80% суммы сделки его уже не устраивают. Увидев перед собой человека, далекого от коммерции и покладистого, Рябинин пытается и дальше сбивать цену. Купец мог спокойно вить веревки из Стивы, который отчаянно нуждался в деньгах. Неслучайно Рябинин взял с собой всю сумму первого платежа. В нужный момент он мог шантажировать Стиву, если тот начнет настаивать на своем*.* Неизвестно, чем бы закончилась сделка, если бы не вмешательство Левина.

Поняв, что беспечного горожанина Облонского загоняют в угол, Левин выручает своего товарища. Поведение Левина свидетельствует о большом опыте и знании психологии «барышников» типа Рябинина. Левин понимает, что отсутствие альтернативного покупателя в торге — неприятный и опасный факт для продавца: это дает огромное преимущество покупателю и неизбежно оборачивается для покупателя невыгодными условиями сделки. И жесткое левинское *«Я покупаю»* разворачивает ситуацию на 180 градусов.

Рябинин знает Левина, его возможности (вероятно, есть опыт сделок с ним). Как бывалый делец Рябинин понимает: чтобы, заигравшись в торг, не потерять объект совсем, придется остановиться и зафиксировать цену. Левин не планирует покупать лес, он лишь пугает Рябинина угрозой конкуренции — и цель достигнута. Ушлый Рябинин снимает дополнительные претензии по цене, дает Облонскому кроме оговоренных восьми тысяч предоплаты еще *«на три месяца вперед»* и удаляется.

* + 1. Куда «пристроит» лес Рябинин

По утверждению Левина, «барышник» Рябинин берется только за сделки, из которых потом извлечет как минимум пятикратную выгоду. Очевидно, Рябинин еще до покупки леса знает, что сможет либо перепродать участок в пять раз дороже, либо заработать примерно такую же прибыль, организовав на этом участке какой-то бизнес. Попробуем разобраться, на чем основана уверенность купца Рябинина.

Если Левин прав, что цена леса в 2,5 раза ниже рыночной, Рябинин вполне может быстро перепродать участок уже «по рынку» и получить моментальную прибыль.

Еще более реальным было бы использовать лес в качестве имущественного залога. Предположим, что лес на рынке действительно стоил пятьсот рублей за десятину, то есть 95 тысяч рублей за весь участок. Банк выдавал тогда кредиты на сумму не более 50% рыночной стоимости закладываемого имущества, а значит, как минимум на 47 500 рублей банковского займа он мог рассчитывать. Потратив на лес 38 тысяч рублей, он получал в свое распоряжение на 9500 рублей больше. Потери на процентах, которые он должен был платить банку, компенсировались тем, что и плату за лес он вносил в рассрочку. До выплаты Облонскому он мог использовать эти деньги для новых сделок, прибыль от которых явно превышала банковский процент по займу.

Еще один путь неожиданно подсказывает беседа дворян на губернском собрании. Старый помещик, сосед Левина, рассказывает ему о знакомом купце, предлагающем срубить его липовый сад *(«садик в забросе»*) и пустить его на лубки[[4]](#footnote-4) или струбы[[5]](#footnote-5). Маловероятно, что ориентированный на скорые высокие прибыли Рябинин занялся бы производством сам, но продавать древесину подобным производителям вполне мог.

* + 1. «Большие» конъюнктурные факторы

Как показывает статистика, среднерыночные цены на землю в европейской части России за десятилетие (с середины 1860-х годов) выросли в два раза. Значит, в годы, описанные в романе, земля была очень выгодным активом. Можно было просто купить участок леса и со временем вдвое дороже продать. Однако вряд ли коммерческий темперамент Рябинина позволил бы ему ждать долго.

Еще один фактор, открывавший большие возможности для толстовского «барышника», — развитие в России железных дорог. В период, когда совершалась сделка по лесу, в стране бушевала настоящая железнодорожная лихорадка. Рябинин мог очень выгодно продать лес компаниям, связанным со строительством или обслуживанием железных дорог. А если он заранее проведал, что по территории ергушовского леса пройдет железная дорога и этот участок будет принудительно отчужден, то для получения многократного финансового выигрыша ему оставалось лишь немного подождать. При отчуждении земель под нужды железной дороги их частный владелец получал денежную компенсацию, превосходившую среднерыночные цены в четыре-пять раз[[6]](#footnote-6).

Еще один феномен, связанный с железными дорогами, — «дровяная лихорадка». Вот как писал о ней современник описываемых событий смоленский помещик А. Н. Энгельгардт: «*А тут еще дрова, с проведением железной дороги, дорожают непомерно — в три года цена на дрова упятерилась… Лес, который до сих пор не имел у нас никакой цены, пошел в ход. Владельцы лесов, помещики, поправили свои дела. Дрова дадут возможность продержаться еще десяток лет даже тем, которые ведут свое хозяйство по агрономии»[[7]](#footnote-7)*.

Если Энгельгардт прав, Рябинин буквально на следующий день после сделки, пользуясь благоприятной конъюнктурой цен, мог начать вырубать лес на дрова для железной дороги. Учитывая страсть купца к быстрым деньгам, такая перспектива могла стать для него едва ли не самой заманчивой.

##### При чем тут железная дорога

Мистика железной дороги сопровождает роман на протяжении всего повествования: два раза погибают на путях люди; один из главных героев Левин выступает ярым противником железных дорог, видя в их развитии причину стагнации в сельском хозяйстве. В железную дорогу играют сын Анны и дети Облонского. И даже иронизируя над попытками Стивы поправить свое финансовое положение, Толстой «отправляет» его устраиваться на новую должность со странным названием — «член комиссии от соединенного агентства кредитно-взаимного баланса южно-железных дорог и банковских учреждений».

Столь значимое место железной дороги в романе представляется неслучайным. Пореформенные времена в России характеризовались мощным рывком в развитии сети железных дорог. Посетив сайт РЖД, узнаем, что за пятнадцать лет (с 1860 по 1875 год) протяженность путей выросла в 15 раз.

«Железные дороги строили в основном частные акционерные общества, но при активном содействии со стороны государства. Еще в 1867 году был образован специальный железнодорожный фонд, из него оказывалась помощь Частному железнодорожному обществу. Потому в 1860–1870-е годы в России появилась «железнодорожная горячка», общества росли как грибы, а их руководители получали огромные деньги. Среди предпринимателей появляются в этот период «железнодорожные короли». В собственности государства находилось лишь несколько процентов, остальное — в собственности частных акционерных обществ… Государство гарантировало всем участникам 5% прибыли от капитала. И как бы они ни вели дела, хорошо или плохо, им 5% в любом случае гарантировалось»[[8]](#footnote-8). Можно добавить, что лишь в начале 1880-х годов государство взялось за системное регулирование отрасли.

* + 1. Уроки сделки

Конечно, роман Толстого — не учебник по продажам. И все же из описания стихийного торга можно извлечь несколько уроков.

Очевидно, что спешка при продаже почти всегда сопровождается снижением цены, дополнительными уступками покупателю, и сделка заключается на менее выгодных для продавца условиях по сравнению с обычной практикой. Важно не доводить дело до необходимости продавать что-то очень срочно.

Еще один вывод: информация решает многое. Кто знает о рынке больше, получает преимущество в сделке. Продавая что-либо серьезное, тем более недвижимость, следует внимательно изучить рынок, выяснить цены на похожие объекты, понять преимущества и недостатки своего объекта по сравнению с другими. Тогда покупатель не сможет застать продавца врасплох неожиданным аргументом в пользу снижения цены.

Также не следует допускать зависимости от единственного потенциального покупателя — такая ситуация заведомо проигрышна для продавца и позволяет покупателю более жестко диктовать свои условия. Появление любой альтернативы придает продавцу уверенности в переговорах, а покупателя вынуждает прекратить торг.

Неудачный торг Облонского убеждает: не стоит ввязываться в сделку, не посоветовавшись с опытными людьми. Позвать в консультанты приятеля или прибегнуть к платным услугам профессиональных продавцов — зависит от ситуации. Главное — уметь слушать и слышать полезную информацию.

Кроме того, важно пытаться понять намерения контрагента. Зачем Рябинину лес, что он собирается с ним сделать? Почему так охотно и настойчиво пытается его купить у Стивы?

Нужно всегда помнить, что любые деловые отношения строятся на разной оценке их участниками ценности тех благ, которые они предлагают к обмену. Для Облонского лес — это всего лишь источник денег для решения краткосрочных проблем. Для Рябинина покупка леса — вложение, которое должно принести значительный доход за счет последующей перепродажи. Для Левина лес — важная составная часть помещичьего хозяйства. Именно эти различия делают обмен возможным, однако Стива заранее ставит себя в невыгодное положение, не разобравшись как следует, что он продает и какую ценность этот актив имеет для покупателя.

Вступая в деловые отношения, важно помнить, что ваши партнеры готовы участвовать в сделке не потому, что они хотят сделать вам приятное, а потому что преследуют свои весьма конкретные интересы, измеримые в деньгах. Для достижения успеха необходимо понять эти интересы и выстроить с их учетом тактику переговоров.

1. Обедной, обидной — относящийся к обеди, мелким изделиям из дерева (полозья, обручи, оглобли), — то есть значение, вполне родственное понятию «поделочный» в части «экипажного», «бочарного», «столярного» предназначений (Глинкина Л. А. Иллюстрированный толковый словарь забытых и трудных слов русского языка. 2008).

Поделочный лес имеет сравнительно с дровяным значительно большую ценность, и возращение его составляет одну из главнейших целей рационально поставленного лесного хозяйства. В широком смысле слова под понятие о поделочном лесе подходит и лес строевой …, в более же тесном — лес, не пригодный на постройки, но годящийся на различные изделия, например лес корабельный, артиллерийский, экипажный, столярный, бочарный, токарный, резонансовый и прочее (Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона). [↑](#footnote-ref-1)
2. Время, разделяющее сцену с продажей леса и последний платеж Рябинина, с высокой вероятностью можно оценить как два — два с половиной года. В начале романа, когда происходит сделка, Облонский «третий год» занимает место начальника в присутствии. К концу же романа, когда Стива забирает оставшиеся деньги у Рябинина, он служит в своем присутствии уже пять лет. [↑](#footnote-ref-2)
3. Подробнее о нравах российских дворян см.: Ю. М. Лотман. Очерки дворянского быта онегинской поры, пореформенного дворянства. С. Н. Терпигорев-Атава. Оскудение. СПб. 1882. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Лубки, лубок* — 1. Толковый словарь Ожегова: «Липовая доска, на к-рой гравировалась картинка для печатания, а также простая и доходчивая, обычно с поясняющей надписью картинка такого изготовления».

2. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона, <http://www.vehi.net/brokgauz/>: «содранная с дерева кора липы. Л. употребляется или для получения мочала, или в виде сухого лубка идет на покрышку крыш деревенских строений». [↑](#footnote-ref-4)
5. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона, <http://www.vehi.net/brokgauz/>: *Струбцинки* — приспособление для склеивания досок широкими поверхностями; «приспособление это состоит… из трех крепко связанных брусков дерева, стянутых тонкими железными стержнями и снабженных на одном из брусков деревянным винтом, посредством которого можно сильно зажать предмет». [↑](#footnote-ref-5)
6. Святловский. Мобилизация земельной собственности в России 1861–1908. СПб. 1911. С. 86. [↑](#footnote-ref-6)
7. Энгельгардт А. Н. Письма из деревни. Письмо второе. Гос. изд-во сельскохозяйственной литературы. 1956. [↑](#footnote-ref-7)
8. Лупал Н. В. Развитие устройств СЦБ в период промышленного капитализма (1861–1900 гг.). ЛИИЖТ. 2015. [↑](#footnote-ref-8)