

Церковная экономика Центральной России: приход, монастырь, епархия

В основу настоящей работы положены данные, полученные в ходе бесед с клириками трех епархий Русской Православной Церкви Московского Патриархата - Ивановской, Костромской и Ярославской - в 1998-2000 гг.

Все три области представляют собой типичные регионы Центральной России, что сказывается и на религиозной ситуации в них. Безусловно доминирующей религией здесь является православие, безусловно доминирующей юрисдикцией - РПЦ. В каждой из описываемых епархий сегодня действуют около 150-200 храмов и 10-15 монастырей. Около 70% храмов и все монастыри были открыты в перестроечный и постперестроечный период. По данным социологических опросов, большинство населения Ивановской, Костромской и Ярославской областей относит себя к православным. Остальные конфессии - старообрядчество, баптизм, ислам и т. д. - несопоставимы с господствующей и по числу верующих, и по общему влиянию на жизнь регионов(1).

И Иваново, и Кострома, и Ярославль расположены в радиусе 250-350 км к северо-востоку от Москвы. Самая большая по территории и одновременно самая слабозаселенная область - Костромская. На площади 60,2 тыс. кв. км здесь проживает чуть менее 800 тыс. человек, из них около 300 тыс. - в областном центре. В Ивановской области живет более 1260 тыс. человек (в самом Иванове около 470 тыс. жителей); площадь области - 21,8 тыс. кв. км. Чуть менее 1 млн человек проживает в Ярославле. Это почти две трети всего населения области, приближающегося к 1,5 млн. При этом территория Ярославской области - всего 36,4 тыс. кв. км.

Экономическая ситуация в описываемых областях весьма различна. Ивановская область с убыточным гипертрофированным текстильным монопроизводством - сегодня один из самых бедных регионов России. Положение в Костромской области несколько лучше, а Ярославскую область с ее высокорентабельными нефтеперерабатывающими и машиностроительными заводами можно отнести скорее к относительно богатым промышленным регионам. Однако, как мы увидим ниже, экономическое положение епархии не всегда непосредственно зависит от уровня развития региона.

В общей сложности нами было опрошено несколько десятков священнослужителей от настоятелей сельских храмов до членов епископата. Всем им предлагался ряд вопросов, предполагавших как рассказ об экономической деятельности конкретного объекта или ряда объектов, так и общую оценку финансово-экономического положения епархии. В качестве дополнительного источника использованы публикации в светской и церковной печати, а также сведения, полученные от лиц, обладающих по роду своей деятельности той или иной информацией по интересующим нас вопросам (торговцы церковным товаром, государственные или муниципальные служащие, представители правозащитных организаций, сотрудники епархиальных предприятий и т. д.).

Большинство официальных церковных документов, связанных с финансовой стороной деятельности прихода, монастыря или епархиального управления, остаются труднодоступными для независимых исследователей. Не все интервьюируемые соглашались сообщить конкретные суммы доходов того или иного объекта, а тем более предоставить в распоряжение собеседника документальные свидетельства об экономической деятельности церковных структур (2). По этим причинам документальная база исследования заведомо неполна и ограничена теми материалами, которые так или иначе попали в руки автора (отчеты о финансово-хозяйственной деятельности, казначейские рапорты (3) и т. д.). Естественно, что мы уделяем особое внимание тем объектам, документальные свидетельства об экономической деятельности которых нам удалось получить.

На сегодня РПЦ остается достаточно закрытой структурой, представители которой далеко не всегда стремятся к преодолению этой закрытости. Причины этого, на наш взгляд, прежде всего психологические. Для значительной части духовенства внутрицерковные отношения представляются неизмеримо более важными, чем любые контакты с "внешним миром". Лишь немногие из известных нам священнослужителей готовы предпринимать какие-либо действия для формирования положительного образа своего монастыря или епархии в глазах светской публики. Причем необходимо отметить, что если представители низового звена

церковной иерархии, например настоятели сельских храмов, достаточно откровенно говорят о своей деятельности, то интервьюируемые более высокого уровня чаще используют в своих ответах фигуры умолчания. Кроме того, наш опыт показывает, что для разных епархий характерен различный уровень открытости. Самой открытой для исследователя из рассматриваемых нами епархий (возможно, потому, что самой бедной) является, на наш взгляд, Ивановская, самой закрытой - Ярославская. С сожалением констатируем, что архиепископ Ярославский и Ростовский Мигей (Хархаров) отказался предоставить интересующую нас информацию, пояснив, что отчитывается по экономическим вопросам только перед Патриархией.

Все вышесказанное объясняет, почему ссылки на тот или иной источник информации, за исключением материалов, опубликованных в открытой печати, в тексте работы по большей части опущены. Не имея возможности назвать поименно сотрудничавших с ним в процессе создания этого исследования, автор приносит искреннюю благодарность всем тем, без чьей помощи данная работа не существовала бы в ее настоящем виде. Мы особенно признательны тем представителям ярославского духовенства, которые согласились предоставить нам информацию об экономической жизни епархии.

Экономика прихода

Необходимо помнить, что, говоря об экономической деятельности прихода вообще (или храма вообще - в дальнейшем эти понятия в большинстве случаев употребляются как синонимы), мы прибегаем к недопустимо высокой степени обобщения. Недифференцированное описание храма как субъекта экономической деятельности попросту невозможно, а попытка такого описания привела бы к серьезным искажениям реальной картины. Существует огромная разница между сельским и городским приходом, между храмом районного центра и кафедральным собором епархии. Причем разница эта касается не только величины денежного оборота, но и его структуры. Поэтому далее в нашем исследовании, говоря об экономике прихода, мы будем постоянно оговаривать, о каком именно типе прихода идет речь в данном контексте.

В наиболее сложном экономическом положении, естественно, находятся сельские храмы. Обычная воскресная служба приносит такому храму не более 10 долл. в рублевом эквиваленте. В несколько раз больше можно получить во время праздничной службы. Годовой доход сельского храма, как правило, не превышает 25-30 тыс. руб., т. е. колеблется в диапазоне от 1 тыс. до 1,2 тыс. долл (4). Из этих средств закупаются свечи, мука для изготовления просфор, вино для евхаристии, выдается зарплата настоятелю и всем работающим в храме. Финансовую помощь от епархиального управления или властных структур сельские приходы получают сравнительно редко. Материальное благополучие такого храма и его настоятеля едва ли не в решающей степени зависит от личной активности священника, от его умения найти спонсоров, наладить отношения с председателем ближайшего колхоза или совхоза и т. д.

Отметим, что финансовое положение сельского прихода серьезно ухудшилось за время, прошедшее после кризиса 17 августа 1998 г. За этот период цены на основные товары и услуги в сельских храмах практически не изменились, рублевый оборот вырос незначительно, но в долларовом исчислении, в то же время, упал в несколько раз (5).

Доходная часть бюджета такого храма на 60-70% складывается из средств, полученных от продажи свечей. Большинство храмов закупают свечи на епархиальном складе (6), но некоторые приходы стремятся наладить собственные контакты с производителями или распространителями свечей, чтобы избежать уплаты епархиальной наценки на поставляемый товар (7). Нередко представители нескольких близлежащих приходов договариваются о совместной поездке за свечами, что позволяет сэкономить на транспортных расходах. Кроме того, иногда торговцы церковным товаром сами объезжают приходы, предлагая свечи, лампадное масло, ладан, вино, утварь. Время от времени руководство некоторых епархий различными административными методами, угрозой наказаний или внушением пытается добиться увеличения числа приходов, закупающих товары на епархиальном складе, но такие кампании обычно не приносят ощутимого результата и поэтому достаточно быстро сходят на нет.

Другая важная статья доходов сельского храма - это требы и поминовения. Они формируют, как правило, 20-30% приходского бюджета. Прочие доходы, в том числе от торговли утварью и книгами и тарелочно-кружечный сбор (т. е. пожертвования во время службы), составляют обычно не более 10-15%.

Очевидно, что средств у сельского храма хватает в лучшем случае на текущий ремонт, закупку священнических облачений, богослужебных книг. Ни на приобретение так называемой "долгосрочной утвари" (паникадило, металлический престол и т. д.), ни тем более на капитальный ремонт денег не остается. Между тем подавляющее большинство сельских храмов, возвращенных за последние десять лет Церкви, находятся

сегодня в разрушенном или полуразрушенном состоянии. Те храмы, которые не закрывались при советской власти, также в основном десятилетиями не ремонтировались, и их восстановление требует вложения серьезных денежных средств, которых у прихода нет.

Приведем лишь один достаточно показательный, на наш взгляд, пример. Капитальный ремонт крыши храма, предполагающий перекрытие ее деревянного основания, возведение новых куполов, покрытие куполов и крыши оцинкованным железом, стоит около 400 тыс. руб. (чуть меньше 16,2 тыс. долл.), что превышает десять среднегодовых бюджетов сельского прихода. Полное же восстановление храма обходится в два-три раза дороже. Поэтому ремонт такого храма превращается в перманентный процесс, длящийся годами.

Не хватает у сельского прихода денег и на обеспечение хотя бы относительной безопасности храма: приобретение металлических дверей, металлических ставней, установку охранных сигнализаций. Поэтому храмы постоянно подвергаются ограблениям. За последнее время многие храмы в епархиях Центральной России были ограблены неоднократно. Естественно, что грабители стремятся вынести все самое ценное - старинные иконы, изделия из драгоценных металлов и т. д. Приход вынужден приобретать новые предметы вместо похищенных, и, таким образом, ограбление наносит серьезнейший удар по бюджету храма. Получается своего рода замкнутый круг: невозможность своевременно изыскать средства на охрану храма оборачивается, помимо моральной и юридической стороны дела, значительными финансовыми потерями (8).

Прямым следствием бедности является тяжелая экологическая ситуация на многих приходах. Восковые свечи очень дороги, поэтому в подавляющем большинстве храмов продаются и используются более дешевые парафиновые свечи. Между тем парафин - воскообразное вещество, получаемое из нефти, - вреден для экологии храма, в первую очередь для находящихся в нем икон. В храмах, которые находятся в совместном ведении Патриархии и Министерства культуры, использование парафиновых свечей запрещено. Например, в Свято-Троицком Ипатьевском монастыре в Костроме по договору между епархией и управлением культуры используются только восковые свечи.

Свечами проблемы, связанные с экологией храма, не ограничиваются. Из-за использования металлических печей в храмах создается неблагоприятный температурный режим. Нередко в кадило вместо специального угля кладется обычный древесный, что также негативно сказывается на состоянии храма. Во многих храмах вместо дорогого лампадного масла используются различные машинные масла, что вредно уже не только для икон и утвари, но и для здоровья клириков и прихожан. Доход городского храма существенно отличается от дохода храма сельского как по объему, так и по структуре. Доходная часть годового бюджета Воскресенского храма г. Вичуга Ивановской области (9) составила в 1999 г. 60 тыс. руб. (2,4 тыс. долл.) - это средний уровень дохода для храмов районных центров. При этом отправление треб принесло около 28 тыс. руб. (1,1 тыс. долл.), или 46,7% дохода, а продажа свечей - 15 тыс. руб. (550 долл.), или 25%. Отметим, что доход того же храма за 1998 г. составлял чуть больше 22 тыс. руб. (2,2 тыс. долл.), т. е. фактически не превышал доход среднего сельского прихода. Однако вичугскому храму удалось в 1999 г. почти в три раза увеличить рублевый оборот и таким образом сохранить докризисный уровень доходов в долларовом исчислении - явление весьма редкое среди известных нам приходов.

При храмах районных центров, как правило, действует общеобразовательная или воскресная школа, православная гимназия, детский сад, благотворительная столовая или какой-либо иной объект православной социальной инфраструктуры. Поддержка такого рода объектов обычно составляет основную статью расходов храмов небольших городов. Кроме того, нередко за счет бюджета городского прихода и собранных им пожертвований восстанавливается храм в одном из близлежащих сел, что также требует значительных расходов.

Денежный оборот храмов в крупных городах многократно превосходит те суммы, о которых шла речь в связи с сельскими приходами и храмами районных центров. Доход кафедрального собора или сопоставимого с ним храма может достигать нескольких миллионов рублей. Впрочем, и здесь очень сложно говорить о каких-то средних величинах. Например, доход Преображенского кафедрального собора Иванова в 1998 г. составил 1 млн 124 тыс. руб. (114,7 тыс. долл.), а доход храма Воскресения на Дебре, бывшего до начала 1990-х гг. кафедральным собором Костромы и по сей день сохраняющего свою популярность среди прихожан, за тот же период оказался в пять раз меньше (212 тыс. руб., или 21,6 тыс. долл.) (10). Учитывая субъективные факторы, можно в то же время предположить, что вышеприведенные цифры до некоторой степени иллюстрируют существующую зависимость между доходами городского храма и количеством приходов в городе. В Костроме 25 храмов на 300 тыс. жителей, тогда как в Иванове - только 10 на 470 тыс. Если все же говорить о некотором среднем уровне доходов крупного городского храма Центральной России, то он, безусловно, ближе к доходам Преображенского собора, чем храма Воскресения на Дебре.

Чем крупнее храм, тем больше доля треб в его совокупном доходе (11). В том же Преображенском кафедральном соборе в 1998 г. поступления от продажи свечей составляли 35,5% храмовых доходов (400 тыс. руб., или 40,8 тыс. долл.), а от совершения треб и поминовений - 51% (573 тыс. руб., или 58,5 тыс. долл.). Такое радикальное изменение пропорций по сравнению с сельскими храмами вызвано несколькими причинами. Во-первых, цены на свечи в городе и в селе различаются несущественно, тогда как требы в крупных городах стоят значительно дороже, чем в сельской местности. Во-вторых, в сознании многих людей существует представление о сравнительной престижности того или иного храма. Человек, не являющийся постоянным прихожанином определенного храма, скорее отправится венчаться или крестить ребенка в собор или крупную церковь в центре города, чем на сельский приход или в храм на городской окраине.

Диапазон цен на требы вообще достаточно широк. Весьма значительные различия существуют не только между городскими и сельскими храмами, но и между соседними епархиями и даже соседними приходами. Так, если в Богоявленском кафедральном соборе Костромы венчание в январе 2000 г. стоило 200 руб. (7,4 долл. при курсе 27 руб. за 1 долл.), то в ярославском кафедральном соборе Феодоровской Божией Матери - 400 руб. (14,8 долл.), а в ярославском Крестобогородском храме - 500 руб. (18,5 долл.). При этом в центре Ярославля есть храмы, в которых цена венчания вдвое ниже (12). Столь же существенно различаются и цены на другие требы. Стоимость крещения колеблется от 50 руб. (1,9 долл.) в ивановских храмах до 100 руб. в ярославских; отпевание в костромском кафедральном соборе стоит 70 руб. (2,6 долл.), а в ярославском Крестобогородском храме - 350 руб. (13 долл.)(13).

Самыми распространенными требами являются молебны (около 2,5 тыс. в год в крупном городском храме), отпевание и крещение (1,5-2 тыс. в год). Венчаний обычно совершается около ста. Объем и структура дохода от треб, естественно, существенно различаются в храмах разных епархий в зависимости от стоимости треб. В ивановском Преображенском кафедральном соборе в 1999 г. почти половина общего дохода от треб приходилась на отпевания (ситуация достаточно типичная для храмов Центральной России). Сумма, полученная от отпеваний, составила около 230 тыс. руб. (9,3 тыс. долл.), причем около 90% этой суммы было выручено за заочные отпевания, стоящие несколько дешевле надгробных (14). Достаточно значителен здесь также доход от крещений (чуть меньше 100 тыс. руб., или 4 тыс. долл.) и венчаний (около 40 тыс. руб., или более 1,6 тыс. долл.). Остальные требы (молебны, панихиды, соборования и т. д.), хотя заказывались и не реже, принесли существенно более низкие доходы, что связано с их относительной дешевизной. Относительно значим в приходском бюджете также доход, получаемый от разовых поминовений, сорокоустов (поминовений, совершаемых в течение сорока дней с момента смерти) и особенно от годовых поминовений.

Прибыль от продажи свечей в городских храмах также намного выше, чем в сельских. Это связано не только с количеством продаваемых свечей, но и с разницей в структуре свечного оборота. В сельских храмах подавляющее большинство прихожан покупают самые тонкие и, соответственно, дешевые свечи, тогда как в городе достаточно хорошо продаются и свечи более толстые и дорогие.

Вообще чистая прибыль любого храма от торговли свечами очень велика. Как мы уже говорили, большинство приходов закупают свечи на епархиальном складе по цене от 25 (в Костроме) до 40 руб. (в Иванове) (0,9-1,5 долл. по курсу на 1 января 2000 г.) за стандартную двухкилограммовую пачку. Самые тонкие свечи (№ 140) продаются в ивановских, костромских и ярославских храмах, как правило, по 50 коп. Таких свечей в пачке 705, следовательно, прибыль прихода от продажи одной пачки свечей составляет от 900 до 1400%. Свечи чуть толще (№ 120) стоят обычно около 1 руб. В пачке 602 свечи, и прибыль уже превышает 1500% для ивановских храмов и 2400% для костромских. Максимальную прибыль приносят так называемые "средние" свечи (№ 100-60). Свечи № 100, которых в пачке 507, продаются в розницу по 1,5-2 руб., и прибыль от их продажи может доходить до 4000% за одну пачку. Так называемые "восьмидесятки" (свечи № 80) в храме стоят 2-3 руб. В пачке 396 таких свечей, и прибыль от них достигает 3000-4750%. Практически такую же прибыль приносят свечи № 60, которых в пачке 300 штук и цена которых в храме - 3-4 руб. Свечи с номерами от 40 до 20 традиционно относят к "толстым". Свечей № 40 в стандартной пачке 200 штук, стоят они в храме от 4 до 5 руб. Средняя розничная цена свечей № 30 - около 5 руб., а свечей № 20 - около 7 руб. В двухкилограммовой пачке таких свечей соответственно 154 и 102. Предел прибыли от торговли "толстыми" свечами в храмах Центральной России - 3000-4000% (15). Кроме того, в Костромской и Ярославской епархиях некоторые храмы торгуют также более крупными и дорогими восковыми свечами местного производства. Стандартная розничная цена таких свечей - от 10 до 30 руб. Прибыль от их продажи также весьма значительна, хотя себестоимость производства, а следовательно, и отпускная цена восковых свечей приблизительно в пять раз выше, чем парафиновых.

Остальные традиционные источники приходских доходов не играют сегодня столь существенной роли в бюджете городского храма, как требы и свечи. В 1998 г. в Преображенском кафедральном соборе Иванова

тарелочно-кружечный сбор принес около 35 тыс. руб. (3,6 тыс. долл.), т. е. чуть больше 3% общего дохода храма, а продажа утвари и книг - 30 тыс. руб. (3,1 тыс. долл.), т. е. чуть меньше 3%. В храмах, располагающих широким ассортиментом товаров, доля доходов от "несвечной" торговли (16) может быть несколько выше, достигая иногда 10-15% от общего оборота прихода. Однако в любом случае основными источниками храмовых доходов остаются свечи и требы.

Естественно, что любые действия церковной администрации, которые могут привести к снижению доходов храма, воспринимаются на приходах крайне настороженно. Это относится, в том числе, и к предпринимающимся в некоторых епархиях попыткам сделать требы более доступными для беднейших слоев населения. Так, архиепископ Ивановский и Кинешемский Амвросий еще в 1991 г. разослал настоятелям храмов циркулярное письмо, фактически вводившее в епархии свободные цены на требы. Согласно этому циркуляру вывешенные в храмах прейскуранты имеют лишь рекомендательный характер, а совершающий потребу священник в качестве платы может взимать только ту сумму, которую заказчик сочтет возможным внести в церковную кассу (17). Естественно, что реализация положений этого письма на практике должна была бы привести к достаточно резкому сокращению приходских доходов. Однако этого не произошло, так как распоряжение архиерея было полностью проигнорировано епархиальным духовенством. Ни в одном из известных нам храмов Ивановской епархии нет никаких указаний на то, что малоимущие прихожане могут заказать потребу за сумму меньше, нежели та, что записана в прейскуранте.

Легко объяснимо также стремление священников защитить финансовые интересы своих храмов, оградив их от конкуренции со стороны соседей. Нам известно, например, несколько случаев, когда священники запрещали своим прихожанам приходить на службу со свечами, купленными за пределами храма.

Иногда оборонительная тактика конкурентной борьбы может сменяться наступательной. Ивановские священники рассказывают о своем коллеге, который, воспользовавшись приятельскими отношениями с руководством местного бюро ритуальных услуг, сумел практически монополизировать "рынок отпеваний" в областном центре. Недовольные таким положением дел представители ивановского духовенства пытались изменить ситуацию, но борьба эта успехом не увенчалась. Такая же проблема существует и в других епархиях. В Ярославле 17 ноября 1999 г. состоялось заседание епархиального совета, на котором рассматривался вопрос о практике отпеваний в ритуальных бюро. В результате архиепископ Ярославский и Ростовский Михайл был вынужден специальным циркуляром запретить совершение отпеваний в ритуальных бюро и пригрозить нарушителям этого распоряжения мерами дисциплинарного взыскания (18).

Время от времени конкурентная борьба в церковной среде может принимать довольно эксцентричные формы. Известны, например, случаи потасовок между представителями различных храмов и монастырей Ивановской епархии, боровшихся за более выгодные места для сбора пожертвований в районе центрального рынка областного центра.

Основную расходную статью бюджета крупного городского храма составляют, как правило, суммы, идущие на зарплату клиру, хористам во главе с регентом, членам приходского совета, обслуживающему персоналу и иным людям, работающим в храме. В 1998 г. из бюджета Преображенского кафедрального собора Иванова на содержание указанных категорий лиц было выделено в общей сложности почти 388 тыс. руб. (39,6 тыс. долл.), т. е. около 36% всех расходов храма, составивших 1 млн 78 тыс. руб. (110 тыс. долл.). Суммы, выделяемые сегодня крупными городскими храмами, не закрывавшимися в советский период, на ремонтные и реставрационные работы, относительно невелики. Тому же Преображенскому собору в 1998 г. ремонт и реставрация обошлись в 106 тыс. руб., или 10,8 тыс. долл. (менее 10% от общей суммы расходов храма).

При анализе приходских финансовых отчетов не следует забывать, что практически в любом храме имеет место двойная бухгалтерия, и цифры, указанные в официальных документах, заведомо неточны и неполны. Относительная и абсолютная величина уводимых в тень доходов полностью зависит от авторов отчета - настоятеля и бухгалтера храма.

Основу теневой стороны экономики прихода составляют незарегистрированные пожертвования и доход от неучтенных треб. Здесь возможности священника практически безграничны - в тень может уводиться до 90% совершаемых треб. Правда, некоторые из наших собеседников высказывали мнение, что процент "левых" треб сегодня в целом несколько меньше, нежели в советскую эпоху, когда в сокрытии факта крещения или венчания был заинтересован не только исполнитель, но и заказчик. Однако и сегодня в некоторых епархиях существуют сельские приходы, на которых, согласно официальной статистике, в течение года не совершались ни венчания, ни отпевания.

Существуют и другие способы увода в тень значительной части дохода храма. Составитель финансового

отчета может указать завышенные суммы, якобы уплаченные за произведенные ремонтные работы. Можно занижить либо количество проданных свечей, либо их продажную цену. Первый вариант особенно удобен для приходов, закупающих определенную часть свечей не через епархиальный склад. Впрочем, к нему нередко прибегают и бухгалтеры тех храмов, которые покупают свечи в епархии, - цифры, указываемые в отчетах о финансово-хозяйственной деятельности, практически не проверяются. Вообще же способов укрывания "свечной" прибыли существует очень много, и практически все священнослужители, с которыми нам приходилось говорить на эту тему, сходятся на том, что сделать это не представляет никакого труда.

Распределяются скрытые таким образом доходы по-разному. Они могут тратиться на храмовые нужды или же служить дополнительным источником дохода священника либо членов приходского совета (19). Официальная заработная плата священнослужителя обычно невелика. Конкретная сумма устанавливается приходским советом, председателем которого чаще всего является настоятель храма (20). Едва ли можно говорить о каком-либо среднем соотношении между зарплатой священника и его реальным доходом - слишком большую роль играет здесь "человеческий фактор". Кроме того, нельзя забывать, что значительную часть дохода священнослужителя, особенно сельского, составляют приносимые прихожанами в храм или ему лично продукты питания. На относительно богатых приходах натуральная составляющая дохода клирика может более чем вдвое превышать его официальную зарплату.

Дополнительным источником дохода храма и его настоятеля может служить прибыль от коммерческой деятельности, которую ведут некоторые приходы. Например, при кладбищенском Космодамиановском храме г. Галич Костромской области существует мастерская по производству надгробных памятников, при Воскресенском соборе г. Тутаев Ярославской области действует производство по отливу колоколов, при одном кинешемском и как минимум двух ярославских храмах - свечное производство и т. д. Доходы от такого рода деятельности, как правило, в отчеты не включаются и, соответственно, епархиальное управление не получает никаких отчислений от прибыли того или иного прихода.

В отдельных случаях приходская коммерция может носить не вполне законный, а иногда и откровенно криминальный характер. Так, в феврале 1999 г. на территории уже упоминавшегося вичугского Воскресенского храма, известного в городе как "Красная церковь", правоохранительными органами был обнаружен крупный подпольный цех по производству водки (21). Говорить о степени распространенности подобных явлений и о доходах храма от незаконного предпринимательства крайне сложно, однако можно с уверенностью утверждать, что вичугский эпизод не является единичным примером такого рода. Впрочем, масштабы коммерческой деятельности отдельных приходов, как правило, несопоставимы с размахом предпринимательства крупных монастырей и епархиальных управлений.

Примечания:

(1) Подробнее о религиозной ситуации в описываемых регионах см.: Михайлов Э. Религиозная ситуация в провинции. Костромская и Ивановская области // Русская мысль. 1998. № 4236-4237; Михайлов Э. Из жизни Ярославской епархии // Русская мысль. 1999. № 4286-4287; Митрохин Н., Тимофеева С. Епископы и епархии Русской Православной Церкви. М., 1997.

(2) Здесь можно привести весьма известный в церковных кругах эпизод, который не раз упоминали наши собеседники в ходе разговора на экономические темы: "У покойного ныне митрополита Бориса (Вика) был иподиакон, которого звали Жора. В конце концов Владыка посвятил его в сан, он стал "отцом Георгием" и был отправлен на приход. Через некоторое время при встрече Владыка спросил у него: "Ну, как у тебя там дела? Как с доходом?". На это бывший иподиакон сказал: "Есть такие вопросы, Владыка, на которые даже духовнику не отвечают"" (Ардов М. Мелочи архи-, прото- и просто иерейской жизни. М., 1995. С. 84).

(3) Казначейский рапорт - составленный приходским казначеем краткий отчет о доходе, полученном храмом за время службы; передается после службы председателю приходского совета.

(4) Здесь и далее долларовый эквивалент рублевых сумм, кроме специально указанных случаев, рассчитывается по среднегодовому курсу: 1995 г. - 4,15 тыс. руб. за 1 долл.; 1996 г. - 5,05 тыс. руб.; 1997 г. - 5,78 тыс. руб.; 1998 г. - 9,8 руб.; 1999 г. - 24,7 руб.

(5) Докризисный оборот сельского храма был равен приблизительно 16-20 тыс. деноминированных рублей (2,8-3,5 тыс. долл. по курсу 1997 г.), соответственно, речь может идти о трехкратном падении оборота в долларовом исчислении. Забегая вперед, отметим, что в сходном положении оказалось и подавляющее большинство городских храмов. За время, прошедшее с 17 августа 1998 г., их доход в долларовом

эквиваленте также снизился в два-три раза. Цены на свечи за этот период выросли незначительно, так что можно вывести практически прямую зависимость между ростом цен на основные требы и увеличением общего дохода храма. Добавим, что архиепископ Костромской и Галичский Александр (Могилев) после кризиса циркулярным письмом рекомендовал клирикам епархии не допускать существенного роста цен на требы.

(6) Там же можно получить свечи в обмен на сданный свечной огар (остатки сгоревших наполовину или более свечей). Обмен обычно производится из расчета 1 кг свечей за 1 кг огара.

(7) Практически в каждой епархии есть несколько более или менее крупных свечных производств. Эти производства могут существовать как при храмах или монастырях, так и независимо от них.

(8) Некоторые из наших собеседников высказывали мнение, что епархиальное руководство нередко использует описанную ситуацию, изымая из сельских храмов все, представляющее хоть какую-то ценность, под предлогом того, что приход не в силах обеспечить старинным иконам и дорогостоящей утвари надлежащую охрану. Мы не хотим утверждать, что таким образом обстоит дело во всех описываемых нами епархиях, но то, что подобные факты имеют место в некоторых из них, - несомненно.

(9) Вичуга - относительно бедный районный центр с населением чуть меньше 50 тыс. человек. На начало 2000 г. в городе было два православных храма.

(10) На примере храма Воскресения на Дебре легко проследить, как в течение последних лет неуклонно снижался храмовый доход в долларовом исчислении. В 1997 г. оборот Воскресенского прихода составлял 196 млн 718 тыс. руб. (34 тыс. долл.), а в 1999 г. - 275 тыс. 980 руб. (11,2 тыс. долл.).

(11) Как и любое правило, это имеет свои исключения. Например, в Крестобогородском храме, расположенном на окраине Ярославля, доход от торговли свечами несколько выше, чем доход от треб.

(12) Впрочем, указываемые в храмовом прейскуранте цены на требы несколько условны. Дело в том, что любая треба помимо непосредственной оплаты услуг проводящего ее священника связана и с определенными дополнительными расходами заказчика (покупка крестиков и свечей при крещении, отходных молитв и тех же свечей при отпевании и т. д.). Таким образом, в прейскуранте может быть записана цена "нетто" либо цена "брутто". Например, в том же Крестобогородском храме в указанную цену венчания входит оплата свечей, икон, хора и т. д.

(13) Возможно, относительная дороговизна треб в Ярославле объясняется более высоким уровнем жизни в регионе сравнительно с соседними областями.

(14) Отметим, что такое соотношение цен на отпевания сохраняется не всегда. В Крестобогородском храме Ярославля, например, надгробные и заочные отпевания стоят одинаково (по 200 руб., или 7,4 долл. по курсу 27 руб. за 1 долл. на 1 января 2000 г.), а отпевания, совершаемые на дому, - существенно дороже (350 руб., или 13 долл.).

(15) Мы говорим о средних ценах на свечи в храмах Центральной России, однако необходимо заметить, что существуют отдельные храмы, где свечи стоят существенно дешевле. В качестве примера можно привести ярославский храм Похвалы Божией Матери, в котором продажная цена свечей № 140 не превышает 40 коп., а свечей № 20 - 2 руб.

(16) Кроме традиционного ассортимента церковного "свечного ящика" - крестики, иконки, православные календари, книги и т. д. - некоторые храмы могут предлагать и иные товары, от аудио- и видеокассет как религиозного, так и светского содержания (из последних особенно популярны сказки и мультфильмы) до ювелирных изделий.

(17) Такая система оплаты треб действовала в России до революции 1917 г. Правда, добровольные даяния прихожан шли тогда непосредственно требоисполнителю и составляли основную статью дохода приходского духовенства.

(18) См.: Ярославские епархиальные ведомости. 2000. № 1.

(19) Сошлемся в этой связи на реплику архиепископа Ярославского и Ростовского Михея, адресованную одному из клириков епархии: "Хотя настоятель... в течение пяти лет собирает средства на... храм, но строит пока дом для своей семьи" (Владыка в Данилове // Ярославские епархиальные ведомости. 1997. № 7-8).

(20) В относительно богатых епархиях зарплату священникам бедных храмов может выплачивать

епархиальное управление. Например, Костромская епархия платит зарплату настоятелям 25 беднейших сельских приходов.

(21) См.: "Святая водичка" // Вичугские новости. 1999. 24 февраля. Добавим, что следствие по делу фактически не проводилось. Всю вину взял на себя работавший в храме шофер, который и был подвергнут незначительному штрафу.

Источник: corruption.rsuh.ru

Автор: Михаил Эдельштейн © Babr24.com РАССЛЕДОВАНИЯ, РОССИЯ 👁 12374 25.04.2011, 23:51 📄 683

URL: <https://babr24.com/?ADE=93222> Bytes: 33712 / 33680 [Версия для печати](#)

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Михаил
Эдельштейн.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)