

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ МИРА

ТОМ 4

В П Я Т И Т О М А Х

ЭКОНОМИКА СССР

В ПЕРИОД С 1921 ПО 1929 ГОДЫ.

ДЕНЬГИ И ВТОРАЯ МИРОВАЯ ВОЙНА.

ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ:

ЭКОНОМИКА ФРГ, АНГЛИИ, ФРАНЦИИ,

США, ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ,

КИТАЯ, ЯПОНИИ

И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ.



НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты...

2. Диссертации и научные работы.

Тематика любая: ИСТОРИЯ, экономика, техника, право, менеджмент, финансы, биология...

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ:

полные тексты в электронной библиотеке

www.учебники.информ2000.рф.

Узнайте стоимость написания на заказ студенческих и аспирантских работ
<http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml>

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ СТРАН СНГ

Экономическая история мира

В 5 томах

Под общей редакцией
заслуженного деятеля науки Российской Федерации,
доктора экономических наук, профессора *М.В. Конотопова*

3-е издание,
дополненное и доработанное

Санкт-Петербург
АЛЕТЕЙЯ

Вернуться в каталог учебников
<http://учебники.информ2000.рф/учебники.shtml>

Редакционный совет:

М.В. Конотопов, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ
(председатель),

О.Т. Богомолов, акад. РАН,

Ю.Ф. Воробьев, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ,

Б.В. Гусев, член-корр. РАН, засл. деят. науки РФ,

В.Г. Егоров, д.и.н., д.э.н., профессор (зам председателя),

Б.Е. Ланин, д.э.н., проф.,

В.А. Мартынов, акад. РАН,

П.П. Пилипенко, д.э.н., проф.,

М.А. Сокольников (ответственный секретарь),

С.И. Сметанин, д.и.н., проф., засл. деят. науки РФ,

Ю.А. Сулимов, к.э.н., доц. (зам. председателя),

В.П. Федоров, член-кор. РАН,

Н.П. Шмелев, акад. РАН



ИСТОРИЧЕСКАЯ
КНИГА

Том 4

Экономика СССР

в период с 1921 по 1929 годы.

Деньги и Вторая мировая война.

После Второй мировой войны: экономика
ФРГ, Англии, Франции, США, Латинской
Америки, Китая, Японии и Восточной Европы

Санкт-Петербург
АЛЕТЕЙЯ
2018

УДК 338(091)+330.8
ББК 63.3(0)-2+65.02
Э 400

Авторский коллектив:

Ю. Ф. Воробьев, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (17.1)

А. Ю. Егоров, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ (1.2)

М. В. Конотопов, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ

(1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 13, 14, 15, 16, 17.2, 17.3)

В. А. Марьяновский, д.э.н., проф. (1.3.4)

С. И. Сметанин, д.и.н., проф., засл. деят. науки РФ

(1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13)

С. Я. Лавренов д.полит.н., проф. (2)

Э400 Экономическая история мира: в 5 т. / под общ. ред. М. В. Конотопова. – 3-е изд., доп. и дораб. – СПб.: Алетейя, 2018. – Т. 4. Экономика СССР в период с 1921 по 1929 годы. Деньги и Вторая мировая война. После Второй мировой войны: экономика ФРГ, Англии, Франции, США, Латинской Америки, Китая, Японии и Восточной Европы. – 502 с.

ISBN 978-5-907030-05-3

Издание впервые объединяет историю развития мирового хозяйства и историю экономической мысли, включая философские концепции классиков экономической науки и экономические взгляды знаменитых философов. Будет незаменимо при подготовке к экзаменам кандидатского минимума по истории и философии экономики.

УДК 338(091)+330.8

ББК 63.3(0)-2+65.02

ISBN 978-5-907030-05-3



© Коллектив авторов, 2018

© Издательство «Алетейя» (СПб.), 2018

1. ЭКОНОМИКА СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА 1. В ПЕРИОД С 1921 ПО 1945 ГОД

1.1. Хозяйство страны в период военного коммунизма

1.1.1. Декрет о земле. Социалистическая революция в деревне

Одним из первых декретов советской власти был Декрет о земле. В основу этого декрета был положен «крестьянский наказ», т. е. требование крестьян, которое было включено в программу партии эсеров как главный пункт этой программы. Таким образом, *декрет выполнял не большевистскую, а эсеровскую аграрную программу.*

Согласно декрету земля национализировалась, т. е. отменялась частная собственность на землю.

Между крестьянами для пользования согласно декрету земля делилась по общинному принципу уравнительного землепользования – поровну. Таким образом, декрет закреплял общинные отношения в деревне – общественную собственность на землю и общинное уравнительное землепользование.

В советской литературе обычно основное внимание уделялось тому, что по декрету земли помещиков конфисковывались без выкупа. Но если учесть, что к этому времени у помещиков осталось меньше 10% земли, очевидно, это было не главным в содержании декрета.

Декрет, согласно представлениям большевиков, не совершал еще социалистической революции в деревне, поскольку он не был направлен против сельской буржуазии – кулаков. Он был направлен против помещиков, которые традиционно считались феодалами, хотя практически давно уже вели капиталистические хозяйства. Следовательно, он был **актом буржуазной революции.**

Согласно большевистской программе в социалистической революции рабочий класс в деревне действует в союзе с деревенской бедной против деревенской буржуазии – кулаков. Но процесс разложения крестьянства на буржуазию и пролетариат в России существенно не продвинулся, поэтому основную часть крестьянства составляли не бедняки, а середняки. Если начинать борьбу бедняков против кулаков, большинство крестьян окажется между воюющими сторонами. Начинать такую борьбу было явно преждевремен-

но и опасно. А эсеровский декрет привлекал на сторону советской власти всю деревню, все крестьянство.

Земля, согласно декрету, делилась между крестьянами по трудовой норме – по количеству работников в семье или по потребительской норме – по числу едоков в семье. *Этот общинный принцип уравнительного землепользования эсеры провозглашали как социалистический.* Если делить землю поровну, говорили они, то обеспечивается равенство условий труда между крестьянами, не будет деления на богатых и бедных, и капиталистическая эксплуатация будет невозможна. Эсеры взяли этот принцип у народников, преемниками которых они и являлись, а народники – в сельской общине.

Следующие действия советской власти в деревне были связаны с решением продовольственного вопроса. К весне 1918 г. в городах северной полосы России разразился голод. В Петрограде давали по карточкам 50 г хлеба в день, в Москве – 100 г. Население городов стало разбегаться по деревням. Между тем хлеба в стране было пока достаточно. Хлеб не поступал в города, потому что был нарушен товарооборот между городом и деревней: деньги обесценились, а промышленных товаров для обмена на крестьянскую продукцию почти не было. Надеяться, что крестьяне будут снабжать город бесплатно, не приходилось. Надо было добывать продовольствие силой.

Из городов по деревням двинулись **продотряды**. Это были небольшие вооруженные отряды рабочих, которые забирали обнаруженные запасы хлеба и отправляли в город.

Однако продотряды не только заготавливали хлеб. Они организовали деревенскую бедноту в **комбеды – комитеты бедноты**. Вначале перед комбедами ставилась узкая задача – помочь продотрядам. Городские рабочие не могли определить, у кого есть запасы хлеба и, тем более, где этот хлеб спрятан. Но это, как правило, знали свои деревенские бедняки.

Но практическое значение комбедов оказалось значительно шире, чем предполагалось вначале: они стали органом власти в деревне. От сельских советов, которые были выборными органами всего крестьянства, власть перешла к комбедам, органам диктатуры пролетариата, деревенской бедноты. В. И. Ленин считал, *что именно переход власти в руки комбедов явился социалистической революцией в деревне.* На этот раз все было точно по большевистской программе: рабочий класс города, продотряды в союзе с деревенской беднотой, объединенной в комбеды, одержал победу над деревенской буржуазией и взял власть в свои руки.

Комбеды провели дополнительный передел земли: отобрали у кулаков излишки земли сверх норм уравнительного землепользования, покончив тем самым с остатками столыпинской аграрной реформы.

Перед революцией Ленин считал, что переход к социализму в деревне невозможен «без общей обработки земли сельскохозяйственными рабочими с применением наилучших машин и под руководством научно образованных агрономов», что необходимо «перейти к общей обработке в крупных образцовых хозяйствах».

Эта идея была закреплена февральским декретом 1918 г., по которому «на все виды единоличного землепользования» следовало «смотреть как на преходящие и отживающие» и создать «единое производственное хозяйство» страны. Это единое хозяйство, очевидно, предполагалось как общегосударственное, но пока стали организовывать коллективные хозяйства в форме коммун. Коммуны создавались по инициативе комбедов и продотрядов и состояли из бедноты и городских рабочих.

Коммуна – коллективное хозяйство с полным обобществлением всего имущества ее членов и с распределением доходов поровну. Поскольку принцип уравниловки не создавал материальной заинтересованности, впоследствии коммуны были признаны не совсем удачной формой ведения хозяйства.

Однако коммуны в то время были не столько хозяйственными, сколько политическими организациями. В их уставах ставились задачи борьбы с капиталом, распространения знаний и т. п. Одна из коммун, например, записала в своем уставе намерение открывать средние и высшие учебные заведения, столовые, библиотеки, издавать журналы и газеты. Меньше всего здесь говорилось об организации производства.

Впрочем, и возможностей вести полноценное хозяйство у коммун чаще всего не было. Когда безлошадные крестьяне и городские рабочие объединялись в коммуны, получалась безлошадная коммуна. Зато в распоряжение коммун передавалась часть продовольствия, конфискуемого у кулаков.

1.1.2. Национализация банков, транспорта и промышленности

Первым действием советской власти в области промышленности стало установление, а точнее – **законодательное закрепление рабочего контроля на предприятиях**. Еще при Временном правительстве на заводах стали возникать рабочие комитеты как органы революционной власти с всеобъемлющими функциями. Это и было потом названо термином «рабочий контроль». Система таких органов была закреплена ноябрьским декретом 1917 г.

Чаще всего заводские комитеты просто брали власть на предприятиях в свои руки. Впрочем, иногда, отстранив предпринимателей от управления,

они потом предлагали им вернуться. Дело в том, что рабочие не были достаточно компетентными, чтобы управлять производством. Как показало специальное обследование, только 87 органов рабочего контроля в Москве смогли установить финансовый контроль, т. е. контроль над экономикой производства. Было и другое: рабочие, считая предприятие теперь своей собственностью, продавали запасы и оборудование, а вырученное использовали на свои потребности.

Так же как Декрет о земле, рабочий контроль не соответствовал программе большевиков, которая предполагала всю промышленность объединить в руках государства. Перед революцией Ленин писал, что необходим государственный надзор и регулирование промышленности, что, в отличие от других органов старой власти, **государственный аппарат учета и контроля не следует уничтожать, его нужно сохранить и использовать**. В работе Ленина «Государство и революция» было сказано: **«Все граждане становятся служащими и рабочими одного всенародного государственного «синдиката»**. Поэтому при обсуждении Декрета о рабочем контроле были возражения, что он противоречит «планомерному регулированию народного хозяйства и распыляет контроль над производством вместо того, чтобы его централизовать».

Декрет соответствовал программе анархо-синдикалистов, которые выступали против государства вообще, настаивая на передаче средств производства в руки трудящихся (синдикалисты-«профсоюзники»).

Итак, в этом деле столкнулись две противоположные тенденции: одна, которая исходила из программы большевиков, – централизовать производство под руководством государства, и вторая шла снизу, от рабочих, стремления которых и отражали анархо-синдикалисты, – передать производство в руки самих рабочих. **Как и в случае Декрета о земле, большевики были вынуждены на время отказаться от своей программы**.

Уже потом, в качестве теоретического обоснования декрета, было дано объяснение, что он выполнял две главные задачи:

1. **Не допустить саботажа администрации, ее действий по расстройству производства**. Предполагалось, что буржуазия будет сопротивляться революции, направленной против нее.

2. **Научиться управлять производством**. Органы рабочего контроля стали школой, в которой рождались первые советские директора из рабочих.

Борьба рабочих за самоуправление, за самостоятельность профсоюзов продолжалась еще несколько лет. Лишь в 1918–1921 гг. была разгромлена «рабочая оппозиция».

Рабочий контроль существовал недолго. Чтобы преодолеть его центробежную тенденцию, в декабре 1917 г. был создан первый советский орган

по управлению хозяйством страны ВСНХ – **Высший совет народного хозяйства**.

Сложность заключалась в том, что буржуазное государство не имело функции управления хозяйством, а следовательно, и не было соответствующих органов. Надо было впервые создавать такие органы и вырабатывать методы государственного управления хозяйством. Но тут и сыграла свою роль особенность России, где на протяжении всей истории существовал большой государственный сектор хозяйства, государство регулировало хозяйственную жизнь, а во время войны функции государственного управления хозяйством усилились, и существовал бюрократический аппарат такого управления. И этот аппарат был теперь использован.

Сначала система государственного управления промышленностью строилась по образцу пирамидальной структуры советов, к которым она и была привязана: ВСНХ в центре и совнархозы на местах. Но оказалось, что управление промышленностью требует определенных знаний, компетенции, причем особых знаний по каждой отрасли. И тогда в состав ВСНХ под названием главков стали включать прежние, дореволюционные органы отраслевого управления, которые состояли из государственных чиновников и промышленников. Прежняя «Центроткань» была переименована в «Центротекстиль», а «Расмеко» – Комитет по распределению металлов вошел в ВСНХ под прежним названием. Попадавшие сюда иностранцы обнаруживали в кабинетах ВСНХ тех же людей, с которыми они имели дело при прежней власти.

Создание государственного аппарата управления было шагом к национализации. Как известно, **национализация у нас была проведена в простейшей форме – простой конфискации без возмещения**. В. И. Ленин считал, что это не лучший способ национализации, что с национализацией вообще спешить не следует. Будет лучше, писал он, «если обстоятельства сложатся так, что заставят капиталистов мирно подчиниться и культурно, организованно перейти к социализму на условиях выкупа». Это было бы лучше, потому что методов социалистического хозяйствования еще не существовало. Их предстояло еще вырабатывать, искать. А делать это было лучше не в условиях политической борьбы и разрухи. Капиталисты же могли действовать прежними капиталистическими методами.

Более того, широкая национализация первоначально не была частью большевистской программы. Она рассматривалась лишь как репрессивная мера при «особых обстоятельствах». Ленин разрабатывал теорию **государственного капитализма**, которая и должна была лечь в основу организации промышленности. Он восхищался централизованной государственной машиной управления хозяйством в Германии, созданной в военные годы, и увидел в России и Германии «две разрозненные половинки социализма»: в

России революция установила политический строй социализма, а в Германии была создана экономическая организация социализма.

По его проекту следовало путем соглашений с «капитанами промышленности», т. е. руководителями корпораций, образовать гигантские тресты, охватывающие целые отрасли промышленности, «которые с внешней стороны могут иметь вид государственных предприятий». Естественно, «капитаны» были «за». Например, известный глава концерна Стахеев в ответ на ленинскую идею предложил образовать металлургический трест, которым от имени государства должна была управлять его финансовая группа. Но эти теоретические построения были нереальны: **революция была социалистической, т. е. антибуржуазной, и логика ее развития требовала ликвидации буржуазной собственности.**

К тому же буржуазия не стремилась «культурно, организованно» переходить к социализму. Хозяева и администрация предприятий нередко бежали с советской территории, оставив предприятия без управления. В других случаях они действительно саботировали, явно или скрыто выступая против новых порядков. В подобной ситуации предприятие национализировалось в качестве репрессивной меры.

Первым в руки нового государства перешел Российский государственный банк. Это не было национализацией, поскольку он и прежде был государственным. Акционерные банки пока оставались в собственности прежних хозяев. Но поскольку логика революции требовала ликвидации капиталистической собственности, *декретом от 14 декабря 1917 г. были объявлены национализация всех банков в стране и государственная банковская монополия.* Принято считать, что это было ответом на саботаж администрации банков, которая нарушала соглашение с государством. В ходе национализации акционерные банки закрывались или становились отделениями Народного банка, как теперь стал называться бывший Государственный банк.

Вторым актом в деле национализации и стала **национализация транспорта, т. е. железных дорог, морского и речного флота.** Национализацию железных дорог облегчало то обстоятельство, что важнейшие дороги и прежде находились в государственной собственности. Правда, Викжель – Всероссийский исполнительный комитет профсоюза железнодорожников выступил против большевиков и объявил забастовку. Однако к лету 1918 г. национализация транспорта была закончена.

В ходе национализации промышленности можно выделить три этапа.

1-й этап – до весны 1918 г. Национализация на этом этапе шла стихийно. По разным причинам одно предприятие за другим переходило в собственность государства. Предприятия национализировались или потому, что были оставлены без управления хозяевами и администрацией, бежавшими

от советской власти, или потому, что хозяева и администрация саботировали решения советской власти. На этом этапе предприятия национализировались в основном решениями рабочих комитетов. Они брали управление в свои руки, сообщали об этом в центр, а центр только подтверждал национализацию.

2-й этап – с марта по июнь 1918 г. Теперь национализация шла уже организованно, под руководством ВСНХ. От национализации отдельных предприятий государство перешло к национализации целых отраслей промышленности. В первую очередь было объявлено о национализации нефтяной и сахарной промышленности. Нефтяной – потому что в этой отрасли действовали тресты, наиболее высокоорганизованные монополии, аппарат которых можно было использовать для организации государственного управления. Сахарной – потому что она находилась преимущественно в руках помещиков, которым принадлежали посевы сахарной свеклы; и национализация этой промышленности непосредственно вытекала из Декрета о земле. Впрочем, эта национализация была преимущественно декларативной: основные районы нефтяной и сахарной промышленности находились вне сферы, контролируемой советской властью.

3-й этап начался в июне 1918 г., когда декретом была объявлена национализация всей крупной промышленности, т. е. всех предприятий с капиталом свыше 1 млн руб.

Издание декрета не означало, что все крупные предприятия сразу, автоматически перешли в руки государства. Советское государство тогда издавало именно декреты, а не законы. **Декрет – нечто среднее между законом и воззванием. Издавая декреты, государство не поручало их исполнение конкретным органам, поэтому их выполнение определялось конкретной расстановкой сил на местах.**

В апреле 1918 г. была объявлена **национализация внешней торговли**: отныне внешней торговлей могло заниматься только государство. Впрочем, в это время Советское государство находилось в экономической изоляции, его вообще не признавали как государство, поэтому декрет о национализации внешней торговли имел лишь принципиальное значение для будущего.

1.1.3. Предпосылки военного коммунизма

Война отрезала Украину, Сибирь, Урал, Кавказ. Эти районы давали 90% добываемого в стране каменного угля, почти всю нефть, 85% железной руды, 70% стали, весь хлопок. В руках Советского государства оставался только

центральный район, правда, район, наиболее насыщенный фабриками и заводами, но здесь не было топлива и сырья для этих заводов.

Началась **разруха**. Она проявлялась в катастрофическом сокращении промышленного производства. В 1920 г. было получено в восемь раз меньше промышленной продукции, чем в 1913 г. *Производительность труда, т. е. среднее количество продукции на рабочего, упала в четыре с лишним раза.* А это значит, что происходило не только количественное, но и качественное изменение – от машин возвращались к ручному труду.

Одной из главных трудностей было положение с топливом. Главные угольные и нефтяные районы, Донбасс и Кавказ, были отрезаны, поэтому пришлось переключаться на дрова и торф. Для населения была введена дровяная повинность: каждый трудоспособный человек должен был за полмесяца заготовить 2 кубических сажени – 16 кубометров. К лесам в спешном порядке проводились железные дороги.

Но дрова и торф пригодны не для всякого производства. На торфе нельзя плавить металл. В 1920 г. выплавка чугуна составила только 2,4% довоенного уровня.

Без металла и топлива не могло действовать машиностроение. Большинство машиностроительных заводов было закрыто, в оставшихся действовали только отдельные цеха, в которых техника преимущественно ремонтировалась. Хлопчатобумажные фабрики прекратили работу, потому что не было хлопка.

В крайне тяжелом положении находился транспорт. Гражданская война шла в основном вдоль дорог. По железным дорогам шли военные эшелоны, а бронепоезда были одним из традиционных боевых средств. Но война разрушает. Из 70 тыс. верст железных дорог европейской России только 15 тыс. оставались неразрушенными, 60% паровозов вышло из строя. Естественно, точные графики и расписания не соблюдались. Нередко поезд останавливался, и пассажиры выходили заготавливать топливо для паровоза – ломали окрестные заборы и сараи.

Особенно существенной стороной разрухи было то, что удельный вес крупной, фабрично-заводской промышленности сокращался: эти предприятия не могли действовать без налаженных связей, без регулярного поступления топлива и сырья. И по мере того, как они прекращали работу, все более преобладавшими становились мелкие, мелкотоварные, кустарные и полукустарные заведения.

Очевидно, **главной задачей в этих условиях стала мобилизация всех оставшихся ресурсов на нужды обороны. Это и стало главной целью политики военного коммунизма.** Но поскольку в условиях разрухи перестали действовать экономические регуляторы хозяйственной жизни – деньги, ры-

нок, прибыль, материальная заинтересованность, их приходилось заменять принуждением, мерами административного, а не экономического порядка. Поэтому **политика военного коммунизма означала военную диктатуру с широким применением принудительных мер в хозяйстве**. Однако следует оговориться, что эта вынужденность мер составляла лишь одну сторону политики военного коммунизма. К полному определению этой политики мы еще вернемся.

1.1.4. Сельское хозяйство и продразверстка

Если в 1917 г. хлеба в стране было еще достаточно, то к 1922 г. посевные площади сократились более чем вдвое и значительно упала урожайность. По сравнению с предвоенными годами урожай 1920–1921 гг. уменьшился почти втрое. Вдвое сократилось поголовье скота. **В результате нарушения товарооборота между городом и деревней сельское хозяйство стало натуральным, т. е. не производило товарной продукции. Получить продовольствие для города теперь стало возможно только путем принуждения.**

Главной мерой военного коммунизма в деревне стала **продразверстка**: крестьяне должны были сдавать все продовольствие, за исключением необходимого для жизни минимума, сначала по твердой государственной цене, т. е. за номинальную плату, а потом и совсем бесплатно.

Правда, Наркомпрод в обмен на хлеб иногда отправлял в деревню промышленные товары, которые удавалось добыть, но их получали не те, кто сдавал хлеб: промтовары распределялись преимущественно среди бедняков.

Само название «продразверстка» отражает противоречивость этого понятия: разверстывалось то количество продовольствия, которое надо было заготовить, т. е. объем заготовок определялся не наличием товарных «излишков» у крестьян, а государственными потребностями. Естественно, для выполнения своей задачи продовольственные органы были вынуждены забирать у крестьян не только «излишки».

Продразверстка была введена с начала 1919 г.: беспорядочные поиски «излишков» продотрядами были заменены плановой системой, при которой количество хлеба, которое было минимально необходимо для армии и для рабочих, разверстывалось на сельские районы.

Комбеды были распущены, органами власти в деревне снова стали сельские советы. Дело в том, что комбеды, действуя в интересах только бедняков и объявляя врагами советской власти не только кулаков, но и середняков, направляли карательные действия против тех, кто производил хлеб, разру-

шали их хозяйства, тогда как сами бедняки продовольствия не производили, а только потребляли.

Правда, советы должны были действовать по классовому принципу, но когда приходило время сдавать «излишки», срабатывали уравнилельные рефлексы сельского схода: вместо того чтобы возложить весь груз поборов на зажиточных крестьян, его распределяли пропорционально возможностям.

Планы хлебозаготовок регулярно срывались. В 1918 г., при комбедах, план заготовок был выполнен на 38%. В 1920 г. он был выполнен на 34%. Это и стало, пожалуй, основной причиной ликвидации комбедов.

Одной из причин было **«осереднячивание» деревни**, которое стало результатом перераспределения земли комбедами. Доля относительно крупных хозяйств с посевами свыше 8 десятин сократилась с 9% в 1917 г. до 1,7% в 1920 г., а доля хозяйств с посевами до 4 десятин увеличилась с 58 до 86%. Мелкие хозяйства не только меньше производили, но и сами потребляли весь свой продукт, не производя излишков. У них нечего было взять. Таким образом, «осереднячивание» сокращало приток продовольствия в город.

Торговля продовольствием была запрещена, потому что она могла вестись лишь в обход разверстки: ведь всю товарную продукцию надо было сдать государству. Впрочем, запрещалась она и потому, что считалась важнейшей составной частью буржуазной экономики.

В программе партии 1919 г. провозглашалась **«замена торговли планомерным, организованным в общегосударственном масштабе распределением продуктов»**.

Все продовольствие поступало в распоряжение Нарком-прода и распределялось в городах по карточкам. Но тогда еще не было сети государственных магазинов, да и снабжение продовольствием бесплатно или по номинальной цене не являлось торговлей, поэтому продукты и промтовары распределялись через потребительские кооперативы. Такие кооперативы при предприятиях еще во время Первой мировой войны закупали в деревнях продовольствие и распределяли среди своих членов. Теперь они были привязаны к советской административной машине и превращены в единую распределительную сеть. В 1919 г. специальным декретом вся кооперация была преобразована в распределительную организацию – **«потребительскую коммуну»**. При этом производственные кооперативы ликвидировались, а их имущество передавалось потребительским.

Впрочем, государство по карточкам могло обеспечивать людей лишь таким минимумом продуктов, который позволял не умереть от голода. Нормы были голодные. Самый высокий месячный паек, который полагался для рабочих военных заводов, составлял в среднем в месяц 10 кг муки, 1–2 кг крупы, 800 г сахара, 400 г жиров, 1–2 кг мяса. Но так как у государства не

хватало продуктов, то официальная норма не обеспечивалась. Самые большие пайки получали рабочие военных заводов: 3–5 кг муки, половину положенного мяса и сахара (400 г сахара и 0,5–1 кг мяса), четверть жиров (100 г) в месяц. Остальные получали еще меньше. Контрастом общей нищете населения были привилегии партийных чиновников, которые могли позволить себе тропические фрукты, личные автомобили, содержать любовниц и т. д.

Из всех продуктов, поступавших в города, только 35–40% проходило через государственную распределительную сеть. Остальную часть давали «мешочники». Официально считалось, что это спекулянты-перекупщики, и репрессии против них были довольно суровые. В действительности же обычно это были горожане, которые ездили в деревню, чтобы обменять на продовольствие одежду, обувь, предметы собственного быта. Власть была вынуждена идти на уступки. В результате забастовки петроградских рабочих по их требованию рабочим было разрешено привозить из деревни мешки с продовольствием, но только не более полутора пудов. После этого часть зарплаты рабочим стали выдавать промышленными товарами, которые производило предприятие, для обмена их на хлеб и картошку.

1.1.5. Военный коммунизм в промышленности

В промышленности **военный коммунизм означал полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйствования.**

В 1918 г. дело закончилось национализацией крупных предприятий. Но с усилением разрухи эти крупные предприятия прекращали работу, их удельный вес уменьшался, и в 1920 г. они составляли только 1% от всех зарегистрированных предприятий, и на них была занята только четверть рабочих страны.

В конце 1920 г. была объявлена национализация средних и мелких предприятий. В руки государства переходили все предприятия с механическим двигателем, на которых было занято более 5 рабочих, и заведения без механического двигателя, на которых трудилось более 10 рабочих. Таким образом, национализации подлежали теперь не только капиталистические предприятия, но и такие, которые Ленин относил к докапиталистической стадии простого товарного производства.

Для чего? Сами эти предприятия как производственные единицы государству не были нужны. Обычно этот акт национализации объясняется тем, что масса мелких предприятий создавала анархию, не поддавалась государственному учету и поглощала ресурсы, нужные для государственной

промышленности. Очевидно, все-таки *решающую роль сыграло стремление к всеобщему учету и контролю, к тому, «чтобы все работали по одному общему плану на общей земле, на общих фабриках и заводах и по общему распорядку»*, как требовал Ленин. В результате национализации мелкие заведения обычно закрывались. Впрочем, у властей было много других забот, и до национализации мелких заведений дело часто не доходило.

Другим проявлением военного коммунизма в промышленности была **строгая централизация управления, или система «главкизма»**. «Главкизма» – потому что все предприятия каждой отрасли подчинялись своему отраслевому главку – отделу ВСНХ. Но главное заключалось не в том, что предприятия подчинялись своим центральным органам, а в том, что все экономические отношения прекращались и использовались административные методы. Предприятия бесплатно получали от государства все необходимое для производства, бесплатно сдавали готовую продукцию. **Бесплатно, т. е. без денежных расчетов.** Рентабельность, себестоимость продукции теперь не имели значения.

Важным элементом военного коммунизма была **всеобщая трудовая повинность**. Она была провозглашена как закон еще в 1918 г., с появлением нового Кодекса законов о труде. **Труд теперь рассматривался не как товар, подлежащий продаже, а как форма служения государству, как обязательная повинность.** «Свобода труда» была объявлена буржуазным предрассудком. Буржуазным элементом объявлялась и заработная плата. «При системе пролетарской диктатуры, – писал Бухарин, – рабочий получает трудовой паек, а не заработную плату».

Эти теоретические положения были реализованы в январском декрете 1920 г., которым регламентировалась мобилизация населения на разного рода **трудовые повинности – топливную, дорожную, строительную** и др. Только на лесозаготовки в первой половине 1920 г. было мобилизовано 6 млн человек, тогда как рабочих в то время числилось около миллиона.

Сначала предполагалось, что принудительный труд будет применяться только к «буржуазным элементам», а для рабочих стимулом к труду будут классовое сознание и революционный энтузиазм. Однако от этой гипотезы вскоре пришлось отказаться.

Троцкий говорил: «Мы идем к труду общественно-нормированному на основе хозяйственного плана, обязательного для всей страны, т. е. принудительного для каждого работника. Это основа социализма». Троцкий в то время был одним из главных руководителей страны и выражал общие представления партии.

Уклонение от трудовой повинности считалось дезертирством и каралось по законам военного времени. В 1918 г. для нарушителей были организованы

исправительно-трудовые лагеря, а для повинных в антисоветской деятельности – концентрационные.

Вариантом трудовой повинности были и трудовые армии: с прекращением военных действий военные формирования не распускались, а превращались в «трудовые», выполняя наиболее срочные работы, не требовавшие специальной квалификации.

1.2. План ГОЭЛРО и Г. М. Кржижановский

Война всегда требует больших расходов от государства. Между тем обычных источников государственных доходов больше не было. Налоги были отменены, пошлины в условиях экономической изоляции государства не собирались. Не могло быть теперь и иностранных займов. Поэтому **военные расходы покрывались «чрезвычайными» способами.**

Во-первых, это были **чрезвычайные налоги с буржуазии.** Строго говоря, это были не налоги, а просто конфискация государством сохранившихся у буржуазии ценностей: золота, серебра, драгоценных камней.

Во-вторых, расходы покрывались путем **бумажно-денежной эмиссии** – усиленного выпуска бумажных денег, которые, впрочем, теперь деньгами не считались и поэтому назывались «расчетными знаками». Количество таких денег за годы Гражданской войны, по явно преуменьшенным данным, увеличилось в 44 раза. Естественно, это вело к инфляции. К 1920 г. стоимость бумажного рубля упала в 13 000 раз по сравнению с уровнем 1913 г.

Это привело к тому, что деньги вообще вышли из обращения. **На рынке денежный обмен сменился натуральным.** Обменивали товар на товар, не желая продавать что-либо за деньги, и в связи с этим произошла **«натурализация» оплаты труда.** Обесценившиеся деньги не могли обеспечить жизнь рабочего, поэтому труд оплачивался натурой. В конце 1920 г. деньги составляли только 7% заработной платы, а остальные 93% составляла натуральная часть: продовольственные пайки, квартплата, коммунальные услуги (квартплата теперь не взималась) и т. п. В результате стала ненужной банковско-кредитная система и банки были закрыты.

Но политика военного коммунизма была не только вынужденной. **Это была попытка перейти к коммунистическим безденежным отношениям.** Ленин впоследствии писал, что это была попытка «непосредственными велениями пролетарского государства наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по-коммунистически в мелкокрестьянской стране».

Советские теоретики считали тогда, что главное в переходе к новым отношениям – отказ от денег, ведь капитал – это деньги. Не будет денег – не будет и капитала. Поэтому инфляция – это даже хорошо: она разоряет капиталистов, лишает их капитала, основы их господства. И нормированное распределение продовольствия – тоже хорошо! – поровну и без денег. В этом видели основу будущего коммунистического распределения.

Война кончалась. На переходе к восстановлению хозяйства в феврале 1920 г. была создана Государственная комиссия по электрификации России (ГОЭЛРО) во главе с Г.М. Кржижановским. **План ГОЭЛРО** являлся планом не только электрификации, хоть задача электрификации страны и занимала в нем главное место, и даже не только планом восстановления хозяйства. **Это был план социалистической индустриализации**, построения хозяйственной базы нового общества, т. е. он намечал выполнение той задачи, ради которой и было создано новое государство. Ключом для преобразования хозяйства на новой основе должен был стать самый совершенный вид энергии – электричество. Ленин не случайно характеризовал план ГОЭЛРО как вторую программу партии – именно в таком преобразовании хозяйства заключалась теперь задача.

Программа должна была произвести огромное, вдохновляющее впечатление на современников. За 10–15 лет намечалось построить 30 крупных электростанций общей мощностью 1,5 млн кВт. На основе потока электроэнергии предполагалось не только реконструировать промышленность, но и создать условия для социалистической перестройки сельского хозяйства. За 10–15 лет планировалось восстановить довоенный уровень промышленности и увеличить, по сравнению с этим уровнем выпуск продукции тяжелой промышленности в 2 раза, а легкой – в 1,5 раза.

Утопист и фантаст Г. Уэллс, приехав в Россию и увидев разоренную страну, не мог поверить в реальность этого плана. Главу о своей встрече с Лениным он назвал «Кремлевский мечтатель». Он писал: «Ленин, который, как подлинный марксист, отвергает всех утопистов, в конце концов сам впал в утопию, утопию электрификации. Можно ли представить себе более дерзновенный проект в этой огромной, равнинной, покрытой лесами стране, населенной неграмотными крестьянами, в которой почти утасли торговля и промышленность».

План ГОЭЛРО не был таким планом-директивой, как последовавшие за ним пятилетки. Он определял лишь основные принципиальные направления развития.

1.3. Хозяйство страны в годы НЭПа

1.3.1. Предпосылки НЭПа

После окончания Гражданской войны Советское государство перешло от политики военного коммунизма к **новой экономической политике**. Разруха не могла прекратиться сама собой с окончанием войны. Самая низкая точка разрухи, самый низкий уровень производства приходился на 1921 г., когда война была уже закончена. Для прекращения разрухи и перехода к восстановлению хозяйства надо было изменить экономическую политику, потому что политика военного коммунизма имела совсем другие цели. **А какой должна быть эта новая экономическая политика, диктовалось конкретной обстановкой.**

1. Это диктовалось прежде всего **мелким, раздробленным, т. е. преимущественно докапиталистическим характером хозяйства**. Сельское хозяйство, в котором была занята большая часть населения страны, состояло из крестьянских хозяйств, т. е. находилось на докапиталистической стадии. В промышленности за годы Гражданской войны было разрушено в основном крупное фабрично-заводское производство и преобладали теперь мелкие кустарные и полукустарные заведения, т. е. заведения докапиталистического уровня. Эти мелкие хозяйства нельзя было национализировать, нельзя было использовать в качестве основы для подъема экономики. Надо было сначала перейти от этих мелких хозяйственных единиц к крупным предприятиям, т. е. сделать то, что обычно происходит при переходе к капитализму.

2. **Крестьяне были недовольны продразверсткой**. Это недовольство проявлялось в восстаниях в Тамбовской и Воронежской губерниях, в Поволжье и в Сибири. Вершиной этого недовольства был мятеж в Кронштадте.

Продразверстка лишала крестьян заинтересованности в производстве товарной продукции. В условиях продразверстки крестьянин был материально заинтересован лишь в том, чтобы производить минимум продукции, который был необходим для его собственного потребления, чтобы не отдавать хлеб городу. И насильственные меры здесь помочь уже не могли: у крестьянина нельзя было отобрать то, чего он не произвел.

3. **Государство было не в состоянии накормить рабочих**. Спасаясь от голода, рабочие уходили в деревню. В стране оставалось немногим больше 1 млн рабочих.

Все это и определяло содержание новой экономической политики. *Это была политика восстановления товарооборота между городом и деревней, а следовательно, политика восстановления товарно-денежных отношений*

вообще. А восстановление товарно-денежных, т. е. экономических отношений, требовало, в свою очередь, перехода от административных к экономическим методам хозяйствования.

Это была политика использования буржуазных элементов в экономике для восстановления и развития хозяйства. Почему было необходимо использовать эти буржуазные элементы? Потому что каждому уровню производительных сил соответствуют свои производственные отношения, и если производительные силы находятся на докапиталистическом уровне, то нельзя «внедрить» в них социалистические отношения. Надо сначала поднять, подтянуть производительные силы до уровня развитого капитализма, а уже потом можно переходить к социализму. А чтобы поднять, надо использовать капиталистические отношения, соответствующие этим производительным силам.

Следует заметить, что **интерпретация нэпа постепенно менялась**. В начале нэп рассматривался только как временная уступка, временное и вынужденное отступление перед капитализмом; не предполагалось восстановление товарно-денежных отношений. Восстановлены они были лишь под давлением экономического процесса. «Кооперация мелких хозяйчиков» рассматривалась лишь как разновидность капитализма. Идеалом оставалась работа в едином государственном хозяйстве «по одному общему плану» и «по общему распорядку». Активную силу страны составляли люди, воспитанные Гражданской войной, и методы принуждения им казались естественными и для мирного строительства.

Существенно изменились представления руководителей большевистской партии о путях строительства социализма. Многие из них писали теперь, что надо учиться торговать, что социализм – это американская техника и организация трестов, что социализм – это государственный капитализм, **обращенный на пользу всего народа; что «строй цивилизованных кооператоров – это есть строй социализма», что изменение взглядов на кооперацию означает «коренную перемену всей точки зрения на социализм»**. Нэп теперь рассматривался не как вынужденное отступление перед капитализмом, а как путь строительства социализма через торговлю, хозрасчет, кооперацию. В этом новом социализме находили место не только торговля и кооперация, но даже промышленные корпорации типа капиталистических монополий.

1.3.2. Восстановление сельского хозяйства. Кооперативный план

Решающим актом перехода к нэпу стала **замена продразверстки продналогом**, т. е. налогом продуктами сельского хозяйства. По объему продналог был меньше разверстки, он охватывал до 20% сельскохозяйственной продукции. У крестьянина появлялся стимул к расширению производства; уплатив налог продуктами своего хозяйства, остальную часть товарной продукции он мог пустить в продажу. Продналог – компромиссная, временная мера – вводился лишь потому, что промышленность еще не была восстановлена и государство не могло дать крестьянину за весь необходимый хлеб продукты промышленности. Продналог составлял минимально необходимое для армии и для рабочих количество хлеба, а остальное должно было обмениваться на продукты промышленности.

Это решение о переходе к продналогу, принятое весной 1921 г., повлекло за собой и все остальные элементы нэпа.

Восстановление сельского хозяйства было тогда первоочередной задачей, которую необходимо было решить для восстановления промышленности: без хлеба рабочие не могли работать, поэтому для перехода к восстановлению промышленности надо было сначала получить продовольствие.

Сельское хозяйство не находилось в руках государства, поэтому прямое руководство восстановлением миллионов крестьянских хозяйств было невозможно. Государство было вынуждено лишь стимулировать этот процесс различными, преимущественно экономическими мерами. Сама экстремальность ситуации заставляла отказываться от административных методов.

К числу этих мер следует отнести сам переход к продналогу. Но в этом заключалось и противоречие. Переход от продразверстки к продналогу, конечно, повышал заинтересованность крестьян в расширении своего хозяйства и увеличении производства товарной продукции, но только до известных пределов. *Продналог взимался по классовому принципу: очень мало с бедняков и очень много с кулаков. Поскольку к кулакам относили тех «культурных хозяев» (по выражению Н. И. Бухарина), которые становились на фермерский путь, т. е. переходили к товарному хозяйству и старались дать стране максимум товарной продукции,* то и продналог тормозил рост товарности сельского хозяйства, хоть и в меньшей степени, чем разверстка.

Государство стимулировало подъем сельского хозяйства также первоочередным восстановлением производства промышленных товаров для деревни, в том числе сельскохозяйственного инвентаря и машин, а также закупкой таких товаров за границей. Конечно, снабжение деревни инвентарем и машинами способствовало восстановлению сельского хозяйства, но главное заключалось не в этом. Получить эти товары крестьяне могли лишь в

обмен на свою продукцию, т. е. для их получения должны были сначала произвести эту продукцию. Иными словами, **первоочередное восстановление производства товаров для деревни** было первым шагом в восстановлении товарооборота между городом и деревней.

Государство помогло деревне также агротехнической пропагандой: в деревню направлялись агрономы и зоотехники, для крестьян устраивались агротехнические курсы. В 1923 г. в Москве была открыта Всероссийская сельскохозяйственная и про-мышленно-кустарная выставка (будущая ВДНХ).

Но главным направлением государственной политики в деревне в это время было содействие кооперированию крестьян.

В чем заключалась **сущность кооперативного плана?** Крестьянство – это класс феодального общества. Чтобы перейти к социализму, оно должно пройти через капитализм, т. е. через расслоение на сельский пролетариат и сельскую буржуазию. В результате возникнут крупные капиталистические хозяйства, которые потом можно будет превратить в социалистические. И этого стихийного пути развития сельского хозяйства не могла остановить даже классовая политика советской власти – помощь беднякам и действия против кулаков. К 1925 г. 30% крестьян не имели рабочего скота, а 38% составляли крестьяне с посевом менее 2 десятин и без посева. Кулаки, по расчетам того времени, составляли 6–7%.

При разработке кооперативного плана были использованы труды А. В. Чаянова, крупного специалиста по вопросам кооперативного движения. В основе плана лежало использование материальной заинтересованности крестьян. Крестьяне заинтересованы в том, чтобы производить для продажи больше продукции, выгодно и без хлопот продавать эту продукцию, покупать в обмен промышленные товары, в том числе сельскохозяйственную технику. Но для этого надо было еще объединиться в кооператив, чтобы не ездить торговать в город поодиночке, конкурируя между собой, а сбывать продукцию через кооператив и через кооператив же закупать необходимые промышленные товары. Машины крестьянину не по карману, но можно объединиться в машинный кооператив, в складчину, и, получив кредит, купить машины и сообща их использовать. В районе, который специализируется на молочном животноводстве, имеет смысл на паевых началах построить заведение по переработке молока и изготовлению сыра, что тоже не по силам отдельному крестьянину.

Постепенно таким образом можно дойти и до объединения кооперативными связями всех хозяйств.

Именно с таких кооперативов – бытовых, потребительских, машинных – и началось кооперирование в годы нэпа. В эти кооперативы объединялись, естественно, относительно зажиточные крестьяне, те, которые

производили товарную продукцию. Входившие в них крестьянские хозяйства создавались единоличниками, следовательно, не было еще здесь обобществления средств производства, лишь некоторые средства производства (машины, сыроварни и т. п.) оказывались здесь в общей собственности.

Бедняки, которые не производили товарной продукции (да и себя не могли полностью обеспечить), в таких кооперативах участвовать не могли. Они объединялись в производственные кооперативы, которые принято было называть коллективными хозяйствами, колхозами, а не кооперативами, и которые противопоставлялись кооперативам. Было три вида колхозов: коммуны, артели и ТОЗы (товарищества по совместной обработке земли). О коммунах мы уже говорили, в артелях обобществлялись основные средства производства, а в ТОЗах даже сохранялась частная собственность на эти средства, объединялся только труд. Однако колхозы и совхозы, хотя и пользовались особыми льготами и получали существенную помощь от государства, давали лишь около 1,5% сельскохозяйственной продукции.

В кооперативах в 1925 г. состояли около 1/4 крестьян, а в 1928 г. – 55%. Кооперативы играли главную роль в восстановлении товарооборота между городом и деревней. Уже в 1925 г. кооперативный товарооборот составлял 44,5% розничного товарооборота страны. В районах специализированного сельского хозяйства – льноводческих, свеклосахарных, молочного животноводства – кооперация охватила подавляющее большинство крестьян.

Крестьянские кооперативы стали объединяться в отраслевые организации. Появились Хлебоцентр, Льноцентр, Плодоовощсоюз, Маслоцентр и др. Они объединяли сбыт и снабжение кооперативов в масштабе страны, организовывали кредит и защищали интересы кооператоров.

Рост сельскохозяйственного производства после войны начался не сразу. В 1921 г. ослабленную войной страну постигла засуха. В большинстве хлебных губерний хлеб погиб. Сократилось поголовье скота. Миллионы людей умирали от голода. В следующем году хозяйство еще не оправилось от природного бедствия. Только с 1923 г., года очень урожайного, сельское хозяйство пошло на подъем. *В 1925 г. сельскохозяйственной продукции было получено на 12% больше, чем в 1913 г., в том числе в земледелии на 7% и в животноводстве на 21%.* Хлеба в стране теперь производилось на 11% больше, чем в предвоенные годы. Превысило довоенный уровень и поголовье скота.

Однако узким местом восстановленного сельского хозяйства была его **низкая товарность**. Ведь до революции основную массу хлеба на рынок давали кулаки и помещики, а крестьяне вели преимущественно натуральное хозяйство. Поэтому простое восстановление крестьянского хозяйства не могло решить проблему снабжения города. Низкая товарность проявлялась и в том, что в земледелии изменялась доля отдельных культур. По сравне-

нию с довоенным периодом увеличились площади под картофелем и рожью, сократилась доля земли под пшеницей, хлопком, льном, сахарной свеклой. *Инъми словами, уменьшилась доля товарных культур, увеличилась доля грубых продовольственных культур, которые обеспечивали жизнь крестьянской семьи.*

1.3.3. Торговля и финансы

В период военного коммунизма торговля была запрещена. И при переходе к нэпу вначале не предполагалось возвращаться к торговле, товарно-денежным отношениям. Вместо торговли на переходе к нэпу предполагалось наладить «социалистический продуктообмен», т. е. безденежный обмен товарами между городом и деревней с дальнейшим безденежным нормированным распределением этих продуктов. То, что не удалось установить «коммунистическое распределение», по нынешним представлениям вполне закономерно. Продуктообмен провалился не потому, что рано еще было переходить к коммунистическим отношениям, а лишь потому, что капиталистический рынок все еще оставался «сильнее нас». Государство пока еще печатало не деньги, а «расчетные знаки», чтобы подчеркнуть их отличие от денег, свойственных буржуазному обществу.

Но поскольку не предполагалось возвращаться к торговле и государство к этому не готовилось, то именно в сфере торговли частный капитал завоевывал наиболее сильные позиции. В разгар нэпа в руках капиталистов находилось 75% розничной торговли, и только в 1925 г. удельный вес капиталистического сектора торговли понизился до 43%. А всего в это время были **три сектора в торговле – капиталистический, кооперативный и государственный**, и на втором месте за капиталистическим шел кооперативный сектор. Именно кооператоры, а не государство вытесняли капиталистов из сферы торговли.

Естественно, в это время цены на рынке складывались в зависимости от соотношения спроса и предложения. Эта рыночная стихийность стала одной из причин кризиса сбыта в 1923 г. В 1923 г. был принят первый перспективный план развития промышленности на 1923–1928 гг., была сделана первая попытка перейти к индустриализации. Простейшим способом получить накопления крестьян для индустриализации было повышение цен на промышленные товары для деревни. Хозяйственники получили рекомендацию повышать цены на промышленные товары. *Промышленность, объединенная уже в синдикаты, могла диктовать цены рынку.* И за несколько месяцев 1923 г. цены выросли в два с лишним раза, а цены на сельскохозяйственную про-

дукцию в это время, наоборот, упали: 1923 г. был урожайным. Произошло расхождение цен на промышленные и сельскохозяйственные товары, так называемые «**ножницы цен**».

Чтобы купить плуг, в 1913 г. надо было продать 10 пудов ржи, в 1923 г. – 36 пудов. В некоторых губерниях, чтобы купить пару сапог, крестьянин должен был продать 44 пуда муки. Но крестьяне не стали покупать товары по этим вздутым ценам, и вместо высоких прибылей и быстрых накоплений началось затоваривание: товары лежали на складах; заводы, не имея выручки, останавливались. *Таким образом, кризис 1923 г. был следствием первой попытки перехода к индустриализации, попытки реализации плана «сверхиндустриализации» Троцкого.*

В первые годы нэпа инфляция продолжалась. В 1922 г. 100 тыс. рублей совзнаками стоили 1 довоенную копейку. Но когда стало очевидным, что без торговли не обойтись, потребовалась **денежная реформа**: без денег торговать нельзя. Такая реформа обычно проводится единовременно: старые деньги объявляются недействительными и обмениваются на новые. Но размеры инфляции не позволяли провести реформу таким образом. Сначала в 1922 г. было пущено в обращение лишь ограниченное количество новых денег. Эти новые деньги стали называть **червонцами**, для отличия от прежних, что не совсем правильно: червонцем принято называть купюру в 10 рублей, а новые деньги были разного достоинства. Они были обеспечены драгоценными металлами. Более того, чеканились монеты из серебра, золота и даже платины, причем бумажные купюры разменивались на металлическую монету, что, естественно, подтверждало их ценность для населения. **Эти деньги были конвертируемыми: они свободно обменивались на основные иностранные валюты по довоенному курсу царского рубля (1 американский доллар равен 1,94 рубля).**

И с 1922 по 1924 г. **в обращении были деньги двух видов**: старые совзнаки, которые все более обесценивались, и новые, имевшие твердый курс. Только в 1924 г. совзнаки вышли из обращения.

С восстановлением денег были восстановлены и кредитные учреждения. В 1921 г. снова открылся **Госбанк**, а в 1922–1925 гг. возник ряд специализированных банков: **акционерные** – для кредитования разных отраслей хозяйства, **кооперативные** – для предоставления кредитов потребительской кооперации, **общества взаимного кредита** – для кредитования частной промышленности и торговли, сберкассы. Пайщиками банков были синдикаты, кооперативы и частные лица. Банки уже начали конкурировать между собой, стараясь привлечь депозиты через повышение процента и перехватить клиентов выгодными условиями кредита. В 1926 г. действовали уже более 60 банков.

Таким образом, к 1926 г. в стране не только было восстановлено хозяйство после страшной разрухи, но и сложились благоприятные условия для дальнейшего развития. Действовали рыночные отношения, стимулировавшие развитие производства. Наряду с государственными предприятиями, вполне успешно приспособившимися к условиям рынка, в хозяйственной жизни участвовали капиталистические предприятия, кооперативы, а крестьянство все более вовлекалось в кооперативные объединения.

1.3.4 Ленин и кооперативное движение – упущенные возможности

Особенности современного состояния кооперативной формы хозяйствования в нашей стране во многом определяются теми представлениями о ней, которые сложились не только у экономистов, социологов, историков, юристов, но и в обыденном сознании людей за прошедшие после революции десятилетия. Значительное влияние на эти представления оказало и оказывает ленинское наследие, посвященное кооперации.

Возрождение кооперативов и кооперативной собственности как экономического отношения, равноправного с другими формами собственности невозможно без взвешенного и критического пересмотра сложившихся теоретических представлений о кооперативной собственности и в первую очередь идеализированной оценки ленинских работ по вопросам кооперации как особого учения.

Отношение В. И. Ленина к кооперации в короткий, но насыщенный событиями период с конца 1917 г. до начала 1923 г. было далеко не однозначным и заранее предопределенным. Его подход к социально-экономическим функциям кооперации, видам и направлениям развития определялся не только объективной обстановкой, конкретными экономическими условиями и задачами, стоявшими в данный исторический момент, но и изменением самих представлений о кооперации.

В этой связи можно выделить два этапа в развитии взглядов В. И. Ленина на социально-экономические функции и место кооперации. Первый – период Гражданской войны (1918–1921 гг.); второй – начало новой экономической политики (1921–1923 гг.).

До революции и на определенном историческом отрезке времени после нее Ленин исходил из теоретического представления о социалистическом обществе как едином потребительном обществе с планомерно-организованным производством для потребления. Анализ ленинских работ – статей, материалов, выступлений – за период с 1918 по начало 1920 г., посвященных

вопросам кооперации, подтверждает это документально. Рассмотрим их в хронологической последовательности.

Март 1918 г. В первоначальном варианте статьи «Очередные задачи Советской власти» подчеркивается: «Кооператив если он охватывает общество, в котором социализирована земля и национализированы фабрики и заводы, есть социализм».

Здесь же В. И. Ленин говорит о необходимости «найти практически осуществимые, удобные, подходящие для нас формы перехода от частных, раздробленных кооперативов к единому всенародному кооперативу»*.

Декабрь 1918 г. В речи на III съезде рабочей коопераций В. И. Ленин отмечает: «Все общество должно превратиться в единый кооператив трудящихся – такова задача победы социализма»**.

Март 1919 г. В проекте программы РКП(б) ставится задача: «...чтобы все население охватывалось кооперативами и чтобы эти кооперативы сливались в единый, сверху донизу охватывающий всю Советскую республику кооператив»***.

2 февраля 1920 г. В. И. Ленин на первой сессии ВЦИК VII созыва говорит: «...мы можем сказать с уверенностью, что вся Советская республика может быть, через несколько недель, а может быть, через небольшое число месяцев превратится в один великий кооператив трудящихся»****.

Что же понимал Ленин под единым кооперативом в данном контексте и можно ли утверждать, что здесь речь идет о кооперативе в прямом смысле этого слова – добровольном объединении людей с целью осуществления определенной экономической деятельности, на основе личного материального участия, самодеятельности и самоуправления?

Объективно для развития кооперативного движения в обществе необходимы определенные социально-экономические предпосылки: достаточно высокий уровень развития товарного производства и наличие соответствующих демократических свобод. Все эти предпосылки в годы, предшествующие революции, были налицо, что и обусловило быстрое развитие кооперативов России в период после 1905 г. Однако Первая мировая война подорвала производительные силы страны, поставив народное хозяйство на грань экономической катастрофы. К октябрю 1917 г. бумажный рубль уже обесценился почти в 15 раз. После революции в результате острой нехватки продовольствия и других товаров, а также непрерывной эмиссии и стремительного роста цен стоимость необходимого для поддержания жизни и работоспособ-

* Ленин В. И. ПСС. Т. 36. С. 162.

** Там же. Т. 37. С. 356.

*** Там же. Т. 38. С. 121.

**** Там же. Т. 40. С. 102–103.

ности человека пищевого пайка на рынке удваивалась примерно каждые два месяца*.

В сложившихся условиях нормальное осуществление хозяйственной деятельности кооперативных организаций в сферах распределения, обмена и потребления оказалось практически невозможным. Однако аппарат, который создала российская кооперация: материально-техническая база и служащие, можно было использовать в экономической жизни страны.

Учитывая объективную обстановку, Ленин ставит вопрос о способе использования этого аппарата для организаций заготовки и распределения продуктов среди населения.

В первую очередь был организован жесткий централизованный контроль за распределением продуктов и предметов первой необходимости в масштабах всей страны. Советское правительство устанавливает государственную монополию на основные продукты питания (хлеб, чай, соль, сахар). Заготовка всех продуктов могла производиться исключительно органами Наркомпрода по твердым ценам. Частью комплекса мероприятий, который получил название политики военного коммунизма, явилось и включение всех кооперативных организаций в сфере распределения, обмена и потребления в единую государственную систему распределения.

Декретом Совнаркома от 14 декабря 1918 г. Московский народный банк, осуществлявший кредитование кооперативов, был национализирован и весь его актив и пассив перешел в Народный банк РСФСР**.

В начале февраля 1919 г. В. И. Лениным было подготовлено письмо для наркоматов продовольствия, финансов и ВСНХ «О мерах перехода от буржуазно-кооперативного к пролетарско-коммунистическому распределению». В нем прямо ставится задача превращения кооперации в коммуну. «Вся трудность задачи (и все содержание настоящей, немедленно перед нами стоящей задачи), – подчеркивал В. И. Ленин, – состоит в том, чтобы выработать систему практических мер перехода от старой кооперации (по необходимости буржуазной, поскольку выделяется слой пайщиков, составляющих меньшинство населения, а также по другим причинам) к новой и к настоящей коммуне»***.

Эти указания нашли отражение в Декрете Совнаркома «О потребительских коммунах» (16 марта 1919 г.), который предусматривал принудительное объединение всех имеющихся в городах и деревнях кооперативов в одну

* Гимпельсон Е. Г. «Военный коммунизм»: политика, практика, идеология. М., 1973. С. 101.

** Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам. Сб. док. М., 1957. Т. 1. С. 30.

*** Ленин В. И. ПСС. Т. 37. С. 471–472.

потребительскую коммуны. В нее входило все поголовно население данной местности: каждый гражданин обязан был немедленно стать членом коммуны и приписаться к одному из распределительных пунктов; неприписавшиеся лишались права на получение продуктов по карточкам. Вступительные взносы и паи отменяются. Все местные потребительские коммуны объединялись в губернские союзы, единым центром всех союзов являлся Центросоюз.

Таким образом, анализ ленинских работ и выступлений по вопросам использования кооперации в сфере распределения, обмена и потребления (кредитных, сбытовых, потребительских) в период с конца 1917 г. по 1920 г. позволяет сделать вывод, что под общегосударственным кооперативом В. И. Ленин имел в виду обязательное объединение всего населения страны в единую, сверху донизу охватывающую всю страну коммуны для осуществления строжайшего централизованного учета и контроля над движением продуктов и предметов первой необходимости в соответствии с классовым (пролетарским) принципом распределения.

Вопрос об использовании кооперации как формы хозяйствования, действующей в сферах распределения, обмена и потребления на основе присущих ей социальных принципов, в годы Гражданской войны не стоял вообще.

Употребление В.И. Лениным в этот период понятия «кооперация» («кооперативы») применительно к осуществляемым в централизованном порядке процессам снабжения и распределения требует специального уточнения. В контексте ленинских работ речь идет об использовании не кооперации как формы хозяйствования, а кооперативного аппарата: материально-технической базы (сеть складов, лавок, предприятий), персонала служащих.

В. И. Ленин неоднократно это отмечал в своих работах и выступлениях, формулируя как основную цель новой власти в отношении кооперативных организаций. Необходимо, чтобы коммунисты использовали свои силы для организационной работы и «...технически воспользовались тем аппаратом, который подготовлен к этой работе – кооперативным аппаратом»*. В лично отредактированном В. И. Лениным Декрете Совнаркома «Об объединении всех видов кооперативных организаций» (27–29 января 1920 г.), с принятием которого практическое упразднение кооперации было оформлено юридически, ее кадры и материальная база признается лучшим техническим аппаратом для осуществления государственных задач в области распределения и отчасти заготовок.

Принципиально по-иному подходит В. И. Ленин к кооперативам в сфере производства, прежде всего в сельском хозяйстве.

* Ленин В. И. ПСС. Т. 37. С. 414; Т. 40. С. 102.

Одновременно с разработкой вопросов об использовании технического аппарата потребительской кооперации, в деле организации централизованного нормированного распределения продуктов В. И. Ленин ставит вопрос о необходимости развития форм производственной кооперации в деревне. В кооперировании крестьянских хозяйств, позволяющем перейти к общественной обработке земли, он видит единственное средство поднять сельскохозяйственное производство в разоренной многомиллионной крестьянской стране.

Опыт далеко не всегда добровольного образования коллективных крестьянских хозяйств в первый послеоктябрьский год позволил В. И. Ленину осознать важнейшее с точки зрения возникновения кооперативов положение: реальное кооперирование может развиваться только при условии, если в экономической необходимости и целесообразности объединения средств и усилий для совместного производства убедятся сами крестьяне. Это положение обосновано в ряде работ, но наиболее четко оно прозвучало в докладе о работе в деревне на VIII съезде РКП(б) (18–23 марта 1919 г.). Отметив, что государство поощряет коллективные хозяйства, Ленин подчеркнул, что «они должны быть поставлены так, чтобы завоевать доверие крестьянства; необходимо учиться у крестьян способам перехода к лучшему строю и не сметь командовать». Неоднократно и категорически подчеркивается требование соблюдать принцип добровольности и личной материальной заинтересованности крестьян при объединении в кооперативы В написанной Лениным резолюции VIII съезда РКП(б) «Об отношении к крестьянству» отмечалось: «Лишь те объединения ценны, которые проведены самими крестьянами по их свободному почину и выгоды коих проверены ими на практике»*.

Аналогичные с сельскохозяйственной кооперацией принципы образования распространялись и на промысловую кооперацию.

В этот период была разработана система мер, направленных на развитие кустарно-промысловой кооперации. 24 апреля 1919 г. ВЦИК утвердил Декрет «О мерах содействия кустарной промышленности», лично отредактированный В. И. Лениным. Декрет устанавливал, что предприятия кустарной и ремесленной промышленности не подлежат национализации и конфискации. Кустарям и их кооперативам разрешалась свободная продажа изделий своего производства. Местным властям приписывалась обязанность оказывать всяческое содействие кустарям и ремесленникам в деле организации производственных артелей. Декрет был направлен на развитие промысловой кооперации, которая до революции была в России в зачаточном состоянии.

* Ленин В. И. ПСС. Т. 38. С. 201, 208.

Прослеживающиеся в работах В. И. Ленина попытки создать в годы Гражданской войны условия для того, чтобы сельскохозяйственная и промышленная виды кооперации строились на принципах свободного выбора организационных форм, в наибольшей степени соответствовали социальной основе корпорации, ее самостоятельной природе. Однако дальнейшее усиление политики «военного коммунизма» практически исключало возможность реального развития сельскохозяйственной и промышленной кооперации в соответствии с присущими ей принципами. Продовольственная разверстка, государственное нормированное распределение и сметное снабжение, свертывание товарного производства подрывали материальное стимулирование производства вообще, а в кооперативных объединениях особенно. Деятельность последних могла строиться только на личной материальной заинтересованности и участии членов в делах кооперативов.

Материалы, посвященные вопросам кооперации в период до перехода к новой экономической политике, убеждают в неоднозначности подхода Ленина к различным видам кооперации: если в сферах обмена, распределения и потребления деятельность кооперации была решительно свернута, а объекты ее собственности конфискованы, то применительно к производственной кооперации делалось все возможное в тех условиях для ее развития. Противоречивость такого подхода вполне определенно свидетельствует о том, что в это время у В. И. Ленина не сформировалось представление о кооперации как едином социальном явлении, органически взаимосвязанные элементы которого, независимо от конкретной сферы деятельности, могут развиваться только при условии постоянной реализации основополагающих принципов кооперации: добровольности, материального участия и самоуправления.

Экономическое состояние кооперации в 1921–1922 гг. характеризовалось авторами тех лет как кризисное. Товарные обороты сельскохозяйственной кооперации были ничтожны и едва оправдывали содержание аппарата, а промышленная кооперация целиком существовала за счет государственных заказов и авансов, так и не выполнив возлагавшейся на нее задачи дополнить продукцией своего производства хотя бы половину того, что не добавит рынку государственная промышленность. Что же касается потребительской коопераций, то ее товароборот за 1921 г. определялся как 5% товарного и денежного оборота той части населения страны, которая удовлетворяла свои потребности на рынке*.

Внимательно следит Ленин за практическими шагами, направленными на развитие кооперативов, постоянно интересуется экономической информацией, выясняет особенности и возможности кооперации в активизации

* *Илимский-Кутузов Дм.* Кризис кооперации. М., 1922. С. 6. См. также: *Хейсин М. Л.* История кооперации в России. Л., 1926. С. 323.

хозяйственных процессов. Требуется изучать опыт на местах, освещать его в прессе, делать конкретные предложения и предоставлять материалы, направленные на развитие кооперативного хозяйствования. Главное в вопросе о кооперации сегодня – «изучение и оценка практического опыта: как кооперировать?..»^{*} Такая постановка, во-первых, показывает, что опыт периода «военного коммунизма» не прошел даром. Надо было искать новые формы объединения трудящихся, прямо противоположные принудительным методам объединения в коммуны. Во-вторых, сам по себе вопрос «как кооперировать» у теоретика кооперации возникнуть не мог. Совершенно очевидно, что Ленин имел самое общее, как и всякий образованный человек того времени, представление о том, что такое кооперативы и каковы социально-экономические принципы их образования. Ни о каких серьезных знаниях в области кооперации здесь говорить не приходится.

18 марта 1922 г. В. И. Ленин подготавливает предложения о кооперации. В них впервые после революции ставится вопрос о частичном восстановлении социально-экономических принципов кооперации, лежащих в её основе: 1. Добровольное материальное участие (паевые и др. взносы); 2. Необходимость отчисления дохода на пай. К вышеперечисленным признакам добавляется ещё один: «Члены кооперации – все. Это нам нужно для будущего. Чему это мешает, не видно»^{**}. Противоречивость подхода к кооперации опять налицо. Восстанавливая принцип материального участия членов в делах своего кооператива (без чего невозможна его хозяйственная деятельность), Ленин не понимает необходимости восстановления главного принципа кооператива как общественной организации – добровольности вступления в кооператив. Он считал целесообразным сохранить обязательную приписку граждан к потребительским обществам, что прямо противоречит социальной природе кооперативных объединений.

Противоречие, имевшееся у В. И. Ленина, не помешало ему понять и обосновать функции государства в отношении кооперации, необходимости создания условий для ее развития, привлечения в кооперативные объединения широких слоев трудящихся. Он выделяет два основных условия, без которых возрождение кооперации будет невозможно.

Во-первых, всемерная поддержка государством кооперативных объединений трудящихся путем установления ряда, соответствующих экономических, финансовых и банковских привилегий. «...Под этой поддержкой, – отмечает В. И. Ленин, – надо понимать поддержку такого кооперативного оборота, в котором действительно участвует действительные массы населения».

^{*} Ленин В. И. ПСС. Т. 45. С. 46.

^{**} Ленин В. И. ПСС. Т. 45. С. 54.

Во-вторых, определенное (объективно необходимое для развития кооперативных отношений) повышение материального и культурного уровня жизни населения. Без достаточной степени материальной обеспеченности людей от голода и неурожая, без развития культуры и образования широкого кооперирования населения не достигнуть. И если вопрос об экономической помощи и финансовых льготах, необходимых для становления кооперации, мог быть решен сравнительно быстро, то задача повышения материального и культурного уровня жизни людей в разоренной Гражданской войной стране требовала больших усилий и определенного времени. «Для этого требуется целая историческая эпоха. Мы можем пройти на хороший конец эту эпоху в одно-два десятилетия. Но все-таки это будет целая историческая, эпоха...»*.

Особенность ленинского подхода к кооперации в период новой экономической политики состоит в том, что, во-первых, он приходит к пониманию, что социальные принципы кооперации едины для всех видов кооперативов и должны использоваться для развития кооперации в целом, а не только применительно к производственной кооперации (сельскохозяйственной и промысловой), как это было в обстановке Гражданской войны. Различные виды кооперации рассматриваются теперь в их тесной взаимосвязи как единая форма хозяйствования, которую необходимо возродить не только в сфере производства, но и сферах обмена, распределения и потребления. Во-вторых, что самое главное, именно в этот период обосновывается необходимость перехода от использования кооперативного аппарата как технического средства распределения продуктов по карточкам к возрождению кооперации как формы хозяйствования, органически присущей современному уровню развития производительных сил страны.

Как видим, во взглядах В. И. Ленина на роль и место кооперации после Гражданской войны происходят существенные изменения. Он приходит к выводу, что экономическое становление социалистического общества связано с функционированием не только государственных, но и негосударственных организаций, разграничением их экономических функций, развитием кооперации как самостоятельной формы хозяйствования с присущими ей внутренними принципами деятельности.

В этом, пожалуй, и состоит новый подход В. И. Ленина к оценке кооперации и ее функций в народном хозяйстве страны после революции. Но само по себе осознание В. И. Лениным необходимости возрождения кооперации на основе ее внутренних сторон и связей не может рассматриваться как вклад в теорию кооперации. Последняя и до революции могла развиваться только исходя из своей общественной природы. Принципы кооперативных объеди-

* Ленин В. И. Т. 45. С. 371–372.

нений родились как результат деятельности самих рядовых кооператоров, обобщения опыта развития кооперативного движения во всем мире. В этом смысле В. И. Ленин не внес ничего нового в теорию кооперации. Тем более нет серьезных оснований рассматривать ленинские работы, посвященные вопросам использования кооперации, как самостоятельное учение о кооперации.

Что действительно принадлежит В. И. Ленину, так это то, что он первый или один из первых среди руководителей нового государства не только сумел осознать необходимость пересмотра распространенного среди марксистов представления о социализме как единой производственной и потребительской коммуне, но и попытался обосновать конкретные формы перехода от социализма-коммуну к социализму, основанному на широкой самодеятельности трудящихся во всех сферах жизни общества. Кооперация как раз и является одной из таких экономических форм.

Вместе с тем объективные условия последних лет жизни В. И. Ленина – Гражданская война, болезнь – не позволили до конца преодолеть глубоко укоренившийся еще задолго до революции у большинства марксистов взгляд на социалистическое общество как единую в смысле производства и распределения коммуну, исключающую возможность развития многообразных форм собственности. Этим, видимо, объясняется неоднократно повторившийся в статье «О кооперации» акцент на то, что все средства производства в условиях социализма находятся в собственности государства. Двойственность ленинской подхода к кооперации проявлялась в том, что, с одной стороны, он рассматривал кооперативные предприятия как самостоятельный, отличный от государственного тип (вид) предприятий, с другой – считал, что кооперативные предприятия должны основываться на средствах производства, принадлежащих государству*.

История показала, что кооперативные объединения нормально развиваются, лишь имея необходимые для своей деятельности материальные и финансовые ресурсы, которые являются их собственностью. Без соответствующих объектов собственности (в том числе и средств производства) кооперативы как хозяйственные организации существовать не могут. Абсолютизация государственной собственности, недооценка и игнорирование возможностей развития других форм собственности дорого обошлись нашей стране. Незавершенность ленинской оценки кооперации, отсутствие четкой, проясняющей ситуацию позиции отрицательно повлияли на дальнейшее развитие кооперативной теории. Последняя, в свою очередь, превратилась в наукообразную основу для целенаправленной антикооперативной политики, которая проводилась весь последующий период и дает о себе знать до сих пор.

* Ленин В. И. Т. 45. С. 369, 370, 374.

1.4. Хозяйство страны в годы довоенных пятилеток

1.4.1. Социалистическая индустриализация.

Проблема накоплений и переход к административным методам

После восстановления хозяйства встала задача строительства социалистической экономики, задача социалистической реконструкции, та задача, решением которой и предполагалось снять противоречие свершения социалистической революции «в мелкокрестьянской стране». Социалистическая реконструкция состояла в основном из двух процессов – индустриализации и коллективизации сельского хозяйства.

Индустриализация – создание фабрично-заводской промышленности в России – началась в XIX в., а в начале XX в. Россия по развитию промышленности занимала пятое место в мире и по ряду показателей развития промышленности была на первом. *Для чего была нужна дополнительная, социалистическая индустриализация?*

Во-первых, Россия была аграрной страной. В промышленности было занято только 10% населения. Стояла задача превратить аграрную страну в индустриальную, чтобы промышленность стала главной отраслью ее хозяйства. Таким образом, это была утилитарная задача, решать которую надо было независимо от социального устройства общества.

Во-вторых, в России (не только вследствие экономической отсталости) не были развиты некоторые отрасли машиностроения: производство самолетов, автомобилей, не были развиты радиопромышленность, некоторые отрасли химической промышленности. Это были так называемые «новые» отрасли, которые и за границей стали в основном развиваться после войны.

Обстоятельства не позволяли рассчитывать на импорт продукции отсутствующих отраслей. Советский Союз объявил себя врагом всего капиталистического мира, поэтому импорт стратегически важных товаров из капиталистических стран часто был невозможен. Надо было рассчитывать на собственные силы в условиях значительной экономической изоляции.

В-третьих, трудно сказать, насколько реальной была *опасность близкой войны*. Во всяком случае, в представлении руководителей страны она была. Следовательно, надо было создать мощную военную промышленность, обеспечить армию современными видами вооружения – танками и самолетами. Эти отрасли промышленности были тогда тоже новыми для всего мира, они стали развиваться только в период Первой мировой войны.

Эти основные задачи определили особенности индустриализации.

1. **Очень высокие темпы.** Для создания новых для страны отраслей были брошены все силы и средства, часто в ущерб остальным отраслям.

2. **Индустриализация в СССР означала достижение полной экономической независимости**, т. е. развитие в условиях полной экономической изоляции.

Встал вопрос, за счет чего проводить индустриализацию. Одной из главных трудностей оказалась **проблема накоплений**. Решение именно этой проблемы в значительной степени определило направление дальнейшего развития хозяйства страны. Решать ее можно было одним из двух способов – **экономическим или административным**.

Экономический путь предлагали сторонники Н. И. Бухарина и даже начали проводить его в жизнь в 1926–1928 гг. Заключался он в том, чтобы использовать европейский и американский опыт (конечно, с поправками на социалистический способ производства): продолжать развитие сельского хозяйства и легкой промышленности, накапливать в этих отраслях средства, а затем использовать эти средства для развития новых отраслей тяжелой промышленности. Этот путь означал использование разных форм собственности, товарно-денежных отношений, предприимчивости ради получения прибыли. Этот путь означал продолжение нэпа.

Второй путь, административный, который стал проводиться с 1929 г., означал концентрацию всего хозяйства в руках государства и использование административных, внеэкономических методов мобилизации ресурсов для индустриализации. Индустриализация и в этом случае должна была проводиться за счет сельского хозяйства и легкой промышленности, но не за счет их развития, а путем административного изъятия средств из этих отраслей.

Если первый путь предполагал первоочередное развитие сельского хозяйства и легкой промышленности, то второй означал их разорение, обескровливание, с тем чтобы снова форсировать их развитие после рывка тяжелой промышленности на более высокой технической основе.

Реален ли был вариант Н. И. Бухарина? Обычное возражение заключается в следующем: низкая товарность крестьянского хозяйства не позволяла делать необходимые накопления, не позволяла получить необходимое для экспорта количество хлеба. Однако в 1926–1928 гг. в среднем за год вывозилось 2,4 млн т хлеба. Это было в четыре раза меньше, чем до Первой мировой войны, но выручки от экспорта было достаточно для импорта промышленного оборудования. Капиталовложения в промышленность в 1926–1928 гг. выросли в 3,4 раза, а темпы роста промышленного производства были выше, чем в последующих пятилетках: тяжелая промышленность за год увеличивала производство на 28,5%, легкая – на 21,4%.

К 1929 г. промышленное производство превысило довоенный уровень на 32%. Частная промышленность, в которой были заняты 5% рабочих, давала 15% промышленной продукции. Кустари пока составляли 42% всех занятых в промышленности.

Продолжением этого курса должен был стать первый вариант первой пятилетки, исходящий из принципов нэпа. Согласно этому варианту за пятилетку промышленное производство должно было вырасти в 2,8 раза.

Но в 1929 г. произошел «**великий перелом**», и был принят **сталинский, ускоренный вариант пятилетки и индустриализации**. Вариант Бухарина–Кржижановского был отвергнут как слишком медленный. Очевидно, причина этого заключалась не только в недостаточно высоких темпах. Большинство коммунистов воспринимали «плюрализм» нэпа как отступление от социализма. Идеалом виделось все же единое государственное хозяйство. Линию Бухарина многие не одобряли.

Удалось ли получить средства для индустриализации путем их административной переброски из сельского хозяйства и легкой промышленности?

Очевидно, не совсем, потому что значительную часть затрат пришлось покрывать путем усиленной бумажно-денежной эмиссии. За первую пятилетку количество бумажных денег в обращении выросло в пять раз. Сельскохозяйственное производство сократилось на 20%, почти не увеличилось производство промышленных товаров народного потребления. Иными словами, количество товаров на рынке если и увеличилось, то весьма незначительно. Это должно было привести к инфляции. Но такой инфляции, которая охватывает все хозяйство, не было, потому что в это время происходил **переход от рынка и хозрасчета к централизованной системе распределения ресурсов**.

Строящийся индустриальный объект не может существовать на хозрасчете: он не выпускает продукции и не получает прибыли. Поэтому индустриальные новостройки надо было обеспечивать денежными и материальными ресурсами централизованно. Но поскольку расходы на индустриализацию были главными расходами государства, а денежные и материальные ресурсы на рынке были отнюдь не в избытке, приходилось отбирать их у действующих предприятий, лишая и их возможности существовать на хозрасчете. Поскольку государство забирало до 80% прибыли предприятий, они не имели и средств для хозрасчетной заготовки сырья и материалов.

Отмирали товарно-денежные отношения и при обмене продукцией между городом и деревней. Сначала свободная торговля была заменена контракцией, а потом переросла в систему обязательных государственных поставок. Сельскохозяйственная техника направлялась в деревню по условным

ценам в порядке нормированного распределения, а затем стала поступать в распоряжение МТС.

Так, централизованная распределительная система охватила все хозяйство. А хозяйственные реформы 1929–1933 гг. покончили с остатками хозрасчета. Инвестиции теперь делались не за счет собственных средств предприятий, а за счет госбюджета. В условиях государственного распределения ресурсов цена теряла стимулирующее значение, да и, строго говоря, переставала быть ценой, потому что определялась не законами рынка, а решениями государственных органов.

«Частичная натурализация хозяйственных отношений», как этот процесс был назван в литературе, возродила теорию об отмирании денег при переходе к социализму: ведь при переходе к нэпу товарные отношения были приняты лишь как временные – на время смешанной экономики с участием капиталистов и единоличного крестьянства. Но теперь экономика перестала быть смешанной. В 1929 г. вышло постановление ЦК ВКП(б) об «организации планового продуктообмена между городом и деревней», а в 1930 г. создается НИИ потребления, обмена и распределения, который должен был изучать проблемы перехода к безденежному распределению.

Деньги, впрочем, оставались, но перестали выполнять свои функции, и Остап Бендер не мог в пределах страны реализовать свой миллион.

Переход от хозрасчетных рыночных отношений к централизованной системе распределения ресурсов автоматически вел к централизованной административной системе управления: тот, кто дает ресурсы, определяет тем самым и объем производства. Отмирали хозрасчетные тресты и синдикаты, а главным звеном управления промышленностью стали промышленные наркоматы. **Отказ от рынка породил командно-административную систему.**

Было найдено теоретическое обоснование этой системы. Если в социалистическом обществе не действуют товарно-денежные отношения, то не действуют и законы марксистской политэкономии. Значит, эти **экономические законы, независимые от воли людей, действуют в буржуазном обществе, а социалистическая экономика строится сознательно, по плану, выработанному руководителями.**

Отказ от товарных отношений, хозрасчета означал отказ от использования материальной заинтересованности. Материальную заинтересованность пришлось заменить административным принуждением, которое получило название «методов усиления трудовой дисциплины».

1.4.2. Промышленность в довоенные годы

Получилось ли намеченное ускорение темпов в первой пятилетке? По официальным данным того времени, промышленное производство выросло за пятилетку в два раза (но все же не в 2,8 раза, как предполагалось по первоначальному, «слишком медленному» варианту). Далее по этим официальным данным переход к административной системе привел к замедлению, а не к ускорению развития. Но официальные данные явно завышены. По расчетам, опубликованным в 1987 г., за период с 1929 по 1938 г., т. е. за две пятилетки, производство выросло на 117%. Поскольку нет оснований предполагать, что за вторую пятилетку промышленность увеличила выпуск продукции только на 17%, а темпы в пятилетках были приблизительно одинаковыми, можно считать, что в действительности за первую пятилетку промышленное производство выросло на 50–60%.

Если среднегодовые темпы роста промышленности в 1926–1928 гг. были выше чем 20%, то за годы пятилетки они составили, по официальным данным того времени, 19,2%, а по очень осторожным расчетам исследователей Н. Шмелева и В. Попова – 9–13%. Намеченный план по этим расчетам был выполнен только на 51%.

В 1932 г., который считался последним годом пятилетки, ни в одной из ведущих отраслей промышленности намеченный план выполнен не был. Электроэнергии, нефти, стали, тканей в этом году было выпущено в 2 раза меньше, чем намечалось планом, автомобилей – в 4 раза меньше. Не были выполнены первоначально намеченные задания, но нужно учесть, что потом они были повышены, а затем промышленности стали задаваться еще более увеличенные годовые планы, согласно которым годовой рост промышленного производства должен был составлять до 45%. Естественно, о выполнении этих повышенных заданий и речи быть не могло. Они были намного выше реальных возможностей промышленности, и вместо нарастания темпы стали снижаться. Тем не менее Сталин в 1933 г. объявил, что пятилетний план выполнен досрочно – за четыре года и три месяца.

Основные силы в первой пятилетке были брошены на строительство «предприятий-гигантов», таких как Уралмаш, Ростсельмаш, Днепрогэс, Горьковский автомобильный, Харьковский тракторный заводы. Эти предприятия можно было назвать гигантами, потому что они строились в соответствии с достигнутыми в мировой практике требованиями и поэтому были значительно крупнее прежних российских предприятий, построенных ранее. Эти новые предприятия сразу заняли господствующее положение в своих отраслях, а в некоторых случаях – были первыми в новых отраслях. Так, Уралмаш стал первым предприятием тяжелого машиностроения в стране.

Заводы эти строились в необыкновенно короткие сроки. Сталинградский тракторный завод был построен за 11 месяцев, Горьковский автомобильный – за 17 месяцев. Поскольку создавались новые отрасли производства, которых прежде в России не было и по которым, следовательно, не было и специалистов, то были приглашены сотни специалистов из других стран. На Магнитогорском комбинате работали более 200 иностранцев, на Сталинградском тракторном – почти 400. Значительная часть их потом оказалась в лагерях.

Наибольшие успехи были достигнуты в машиностроении. Было освоено производство автомобилей, самолетов, тракторов, фрезерных и револьверных станков, электропечей и другого промышленного оборудования. Если прежде только две фирмы в мире изготавливали типографские ротационные машины, то теперь появился завод по производству таких машин и в Советском Союзе.

Достижениям машиностроения способствовал мировой экономический кризис 1929–1933 гг. В условиях кризиса, когда капиталистические страны остро нуждались в сбыте своей продукции, все эмбарго, все запреты на продажу Советскому Союзу стратегических товаров снимались и открывалась возможность в массовых масштабах закупать такое оборудование для машиностроения, которое раньше нашей стране не продавали. На закупку этого оборудования были брошены все средства, какие удалось собрать, конечно, в ущерб другим отраслям хозяйства. Производство машин выросло в 4,7 раза, хотя, как уже сказано, план по основным отраслям машиностроения выполнен не был.

Химическая промышленность увеличила производство в 3,2 раза. На Кольском полуострове началось производство суперфосфата из местных залежей апатитов, а на Северной Каме Соликамский химкомбинат начал разработку местных калийных солей. И все же минеральных удобрений в 1932 г. выпускалось в 10 раз меньше, чем было намечено планом.

Производство электроэнергии выросло в 2,7 раза, составив 60% намеченного планом задания. Добыча угля увеличилась на 80%, что составило 86% плановой цифры. Выплавка чугуна выросла вдвое, плановое задание было выполнено на 60%.

Отставание легкой и пищевой промышленности было признано официально, но реальные цифры производства товаров народного потребления были намного ниже официальных величин. Так, считалось, что производство хлопчатобумажных тканей за пятилетку выросло на 84% (в денежном выражении), но выпуск хлопчатобумажных тканей в метрах увеличился только на 0,6%. Фабричное производство кожаной обуви выросло на 50%, но при определении темпов роста не учитывалось, что к началу пятилетки значительная

часть этой обуви производилась в сфере кустарно-ремесленного производства. Считалось, что пищевая промышленность увеличила производство в 2,2 раза, но производство мясных продуктов сократилось на 12%, сахара – на 35%, производство молочных продуктов осталось на прежнем уровне. Если учесть, что подавляющая часть легкой и пищевой промышленности перерабатывала продукцию сельского хозяйства, а сельскохозяйственное производство за пятилетку сократилось, то и не могло быть существенного роста легкой и пищевой промышленности.

Главная особенность второй пятилетки заключалась в том, что если первая – это в основном строительство новых предприятий, то вторая – их освоение. Капиталовложения, сделанные в первой пятилетке, начали приносить плоды, новые предприятия начинали выпускать продукцию.

Однако первое время новые заводы работали довольно плохо. Например, конвейер Горьковского автомобильного завода первое время из-за нехватки деталей работал не более 10–15 дней в месяц. В эти дни с него выходили «неукомплектованные» машины: без фар, без тормозов, иногда без кабины. Потом это все приделывалось вручную во дворе завода.

Причина заключалась в недостаточной подготовке промышленных кадров. В первой пятилетке построили заводы, оборудованные новой, импортной техникой, но люди еще не умели работать с этой техникой.

Можно было построить за год завод, но за год нельзя подготовить даже одного инженера для этого завода. Первые советские инженеры еще только заканчивали вузы (это были первые выпуски, когда процесс обучения еще только налаживался) и со студенческой скамьи нередко назначались на руководящие должности. Без практического опыта им было довольно трудно.

Но не хватало не только инженеров, не хватало и квалифицированных рабочих. Мало того, что старые рабочие еще не знали новой техники – этих старых рабочих было мало. Общее количество рабочих за первую пятилетку выросло вдвое, а это значит, что к началу второй половину рабочих составляло новое пополнение. Их надо было еще учить профессии. Обычно это были сезонные строительные рабочие – землекопы, плотники. По окончании срока строительства из них комплектовались постоянные производственные кадры нового предприятия.

Поэтому **очень важным явлением второй пятилетки стала массовая техническая учеба рабочих без отрыва от производства.** Практически весь состав рабочих за годы этой пятилетки прошел через школы и курсы повышения квалификации, которые создавались при каждом предприятии.

Естественным следствием этого стала **новая форма соревнования – стахановское движение.** Стахановское движение было формой использования материальной заинтересованности: стахановцы, конечно, зарабатывали на-

много больше среднего рабочего. Оно было использовано для повышения норм выработки, поэтому нередко рабочие относились враждебно к рекордам стахановцев. Если в первой пятилетке производительность труда, по официальным данным, выросла на 40%, то во второй – на 82%.

За годы второй пятилетки промышленное производство выросло на 120%, в том числе по группе «А» (тяжелая промышленность) – на 139%, по группе «Б» (легкая и пищевая) – на 99%. Среднегодовые темпы роста промышленного производства составили 17,1%. Машиностроение увеличило выпуск продукции в 2,9 раза, металлургия – в 2,2, химическая промышленность – в 3, выработка электроэнергии – в 2,7. Таковы официальные данные. Можно предполагать, что они завышены. Как уже отмечалось, по последним сведениям, производство выросло на 117% за период с 1929 по 1938 г., т. е. за две пятилетки. По оценке исследователей К. Шмелева и В. Попова, среднегодовые темпы роста производства во второй пятилетке составили 14%, а плановое задание было выполнено на 70%.

Кроме общих цифр роста следует отметить некоторые качественные достижения отдельных отраслей. Повысился технический уровень металлургического производства. Отмечалось, что по производству электростали Советский Союз обогнал США. В угольных шахтах стали широко внедряться врубовые машины. В составе продукции химической промышленности появились новые виды – искусственное волокно и пластмассы. В пищевой промышленности возникли механизированные хлебозаводы, заводы по производству консервов.

Многие «достижения» обеспечивались ГУЛАГом. Заключенные строили каналы, железные дороги и новые города, добывали руду и заготавливали лес. По существующим оценкам, к концу второй пятилетки в лагерях находились до 10–15 млн заключенных, т. е. до 20–25% всех занятых в материальном производстве. Этот почти даровой труд существенно снижал затраты на производство и строительство, а также несколько повышал уровень жизни.

До недавнего времени было принято считать, что к концу второй пятилетки СССР обогнал все индустриальные страны Европы по объему промышленного производства и вышел по этому показателю на 1-е место в Европе и 2-е место в мире. Впереди были только США. По оценкам современных исследователей, **промышленность СССР оставалась только на 5-м месте** после США, Германии, Великобритании и Франции (так же как и промышленность царской России в начале века). Сократился только разрыв.

Считалось, что к концу второй пятилетки была обеспечена **экономическая независимость СССР от остального мира: даже оказавшись в полной экономической изоляции, страна могла продолжать развиваться, опира-**

ясь на силы только своей промышленности. Теперь можно было обойтись без импорта производственного оборудования, автомобилей и тракторов.

Была в основном решена и другая задача индустриализации – превращение аграрной страны в индустриальную. К концу этой пятилетки промышленность давала уже больше продукции, чем сельское хозяйство, причем 60% промышленной продукции составляли средства производства – продукция группы «А».

Поскольку основные задачи индустриализации, таким образом, были решены и поскольку в хозяйстве страны уже практически не было капиталистов, а крестьяне стали колхозниками, **было решено, что переходный период от капитализма к социализму закончен и социализм в СССР построен.** Поэтому третий пятилетний план, рассчитанный на 1938–1942 гг., был принят как **план дальнейшего развития уже построенной социалистической экономики и – как следствие – первый шаг строительства материально-технической базы коммунизма.** Это было вполне логично: если социализм построен, то всякое дальнейшее развитие означало движение к коммунизму.

Отсюда вытекали две первые **особенности третьей пятилетки.**

Если в первых пятилетках ставилась задача догнать передовые капиталистические страны по общему объему промышленной продукции, **то теперь была поставлена задача догнать их по производству продукции на душу населения.** Дело в том, что первая задача считалась выполненной, потому что СССР вышел на 2-е место в мире по промышленному производству. Но поскольку по численности населения Советский Союз намного превышал страны, которые, как считалось, он обогнал, то по уровню экономического развития он оставался намного ниже: экономический уровень страны определяет не общий объем производства, а производство на душу населения. Между тем промышленной продукции на душу населения у нас производилось в пять раз меньше, чем в среднем в развитых капиталистических странах.

Третья пятилетка была объявлена **«пятилеткой качества»:** если до этого все внимание уделялось количественному росту производства, то теперь была поставлена задача качественных изменений в промышленности. Приоритетными были признаны проблемы ускоренного развития химической промышленности, химизации хозяйства, комплексной механизации и даже автоматизации производства.

Политическая ситуация в Европе свидетельствовала о приближении войны, поэтому **в третьей пятилетке необходимо было подготовиться к войне.** Эта подготовка выразилась в следующих особенностях.

1. **Вместо предприятий-гигантов было решено строить средние по величине предприятия-дублиры** в разных районах страны.

2. **Ускоренными темпами росло военное производство.** Среднегодовой рост военного производства в довоенные годы этой пятилетки составил 39% (оговоримся, что это официальные цифры того времени, по расчетам же современных исследователей среднегодовой прирост промышленной продукции составлял 2%). Невоенные предприятия в это время получали дополнительные военные заказы и выполняли их в первую очередь в ущерб своей основной продукции. Например, Россельмаш в 1939 г. выполнил свое годовое плановое задание на 80%, но в том числе план по военной продукции – на 150%. Очевидно, сельскохозяйственных машин в том году он выпустил немного.

3. **Новое строительство было перенесено на восток** – на Урал и в Сибирь. К началу войны машины и металлоизделия составляли почти 1/2 продукции уральской промышленности. По металлургии на ведущее место стал выдвигаться Урало-Кузбасс – соединенные железной дорогой металлургические заводы Урала и угольно-металлургический Кузнецкий бассейн. Развитие уральской металлургии тормозило то обстоятельство, что на Урале почти нет каменного угля, в Кузбассе же не хватало разведанной к тому времени железной руды.

Третья пятилетка была прервана войной. За три довоенных года пятилетки, по официальным данным, явно преувеличенным, промышленное производство выросло на 44%, что было намного меньше запланированного на эти годы. Некоторые отрасли прекратили развитие. Черная металлургия увеличила за три года производство на 3%, почти не выросли добыча нефти, производство цемента. *Сократилось производство автомобилей, паровозов, тракторов, сельскохозяйственных машин, токарных станков.* Почему? *Этому было несколько причин.*

Административное планирование могло давать хорошие результаты при строительстве предприятий-гигантов, в котором преобладал ручной труд. На снимках и кинокадрах того времени мы видим массы людей с лопатами и тачками – человеческий муравейник.

Перебрасывая эти огромные массы работников, можно было создавать действительно колоссальные производственные мощности. Но эти новые предприятия оборудовались передовой по тому времени импортной техникой. И когда индустриализация подходила к концу, **административная система исчерпала свои возможности: оказалось, что новый технический уровень повышал требования к качеству управления и к работникам.** Теперь нужны были знания, компетенция, сбалансированность – экономические регуляторы хозяйственного развития, а не только выполнение приказов. Руководящие работники, выдвигавшиеся совсем по другим признакам, не имели требуемых качеств. Участились аварии, срывы плановых заданий.

Это рассматривалось как вредительство. На смену репрессированным приходили люди еще менее компетентные.

Материальная заинтересованность, как уже сказано, заменялась «методами усиления трудовой дисциплины», которые все более ужесточались. За три опоздания на работу в месяц человек попадал под суд. Увольняться и переходить на другую работу было запрещено. Человек прикреплялся к работе, становился практически крепостным. Но принудительный труд, как известно, имеет низкую производительность.

Это было время крайнего усиления централизации в управлении и директивные методов. Местные хозяйственные руководители практически не могли проявлять хозяйственную инициативу. Обратная связь в управлении – с мест в центр – была нарушена. В результате центральные органы руководства и планирования не имели правильной картины положения дел на местах, что порождало неизбежные ошибки в планировании.

Многие заводы выполняли дополнительные военные заказы и сокращали производство основной, мирной продукции. Именно этим объяснялось падение производства в ряде отраслей машиностроения.

И все же к войне страна пришла недостаточно подготовленной. Не хватало самолетов и танков. Немецкая армия была моторизованной, наша – пешей. Немецкие солдаты были вооружены автоматами, наши – винтовками, которые немногим отличались от винтовок Первой мировой войны.

1.4.3. Коллективизация сельского хозяйства

Кооперирование крестьян к началу индустриализации становилось все более необходимым. Теоретические предпосылки, из которых исходил ленинский кооперативный план, теперь дополнялись **необходимостью преодолеть низкую товарность крестьянского хозяйства.** Если перед Первой мировой войной товарность сельского хозяйства России составляла 26–30%, т. е. до 1/3 сельскохозяйственной продукции шло на рынок, то теперь товарность понизилась до 13–18%: крестьянское хозяйство оставалось натуральным. Это означало, что, даже восстановив довоенный уровень производства, деревня давала городу вдвое меньше хлеба, чем до революции. И в то же время росла доля промышленных рабочих, потреблявших эту товарную сельскохозяйственную продукцию.

К тому же **мелкие крестьянские хозяйства не давали простора для дальнейшего развития технического прогресса.**

А между тем техника сельского хозяйства уже сделала некоторый шаг вперед: если перед революцией еще почти 1/2 земель обрабатывалась сохой,

то в 1928 г. сохой было обработано только 10% пашни. Соху уже вытеснил железный плуг. Это был уже переворот.

Но если применение плуга было рационально в мелких крестьянских хозяйствах, то чуть более сложные механизмы были уже нерентабельны. Рентабельное использование комплекса конных машин – сеялки, жатки и молотилки – требовало большей посевной площади, чем была в хозяйстве среднего крестьянина.

Особое значение для сельского хозяйства имел трактор. Он в этой отрасли был тем же, чем был паровой двигатель для промышленности – главным звеном перехода от ручного труда к машинам. Но трактор был явно недоступен каждому крестьянину и не мог себя оправдать в его хозяйстве.

Все это требовало осуществления кооперативного плана, и до 1929 г. этот план успешно проводился в жизнь: к тому времени уже 1/2 крестьян состояли в кооперативах. *При кооперировании особенно успешно росла товарность сельского хозяйства – ведь кооперировалось именно товарное производство.* Но в 1929–1930 гг. началась **массовая коллективизация**: кооперативы были распущены, а вместо них стали создаваться колхозы. Почему?

Для получения средств для индустриализации стали увеличивать обязательные государственные поставки при сохранении самостоятельности крестьянских хозяйств. Большая доля поставок, так называемые «твердые задания», приходилась на так называемые кулацкие хозяйства, т. е. практически на тех крестьян, которые добивались лучших результатов в производстве, которые пытались повышать технический уровень своих хозяйств, производили товарную продукцию. Еще недавно их называли «культурными хозяевами» и делали на них ставку в увеличении товарности сельского хозяйства.

Увеличение поставок с «твердыми заданиями» означало возвращение к методам продразверстки. И результат был таким же: чтобы не быть зачисленными в кулаки, крестьяне, и в первую очередь «культурные хозяева», стали сокращать производство. Хлеба стало не хватать. С конца 1927 г. начался хлебозаготовительный кризис. В 1928 г. были снова введены карточки на продовольствие.

На места была отправлена директива: взять хлеб у крестьян «во что бы то ни стало». Если человек не выполнял положенное задание (а «твердые задания» были непосильными), он подлежал уголовному наказанию. Имущество осужденных конфисковывалось, причем четверть конфискованного отдавалась крестьянам-беднякам.

Поскольку такой вариант все же не дал нужного количества товарного хлеба, а вызвал сокращение производства, было решено объединить крестьян в колхозы и взять хлеб у колхозов. А поскольку крестьяне сопротивлялись **принудительной коллективизации**, она была объединена с раскулачивани-

ем. Раскулачивание, особенно раскулачивание людей, которые кулаками не являлись, создавало атмосферу страха, позволявшую сломить сопротивление, разобщало крестьян, формируя группу «активистов», заинтересованных в раскулачивании соседей и выступавших за образование колхозов. При этом ликвидировались, отправлялись в Сибирь те крестьяне, которые лучше других умели вести хозяйство.

Но почему у колхозов было легче взять хлеб, чем у единоличников? Потому что **колхоз действовал по государственному плану, т. е. объем производства определялся уже не желаниями крестьян, а государственными заданиями.** В Уставе сельскохозяйственной артели, который стал законом колхозной жизни, было сказано: «Артель ведет плановое хозяйство, точно соблюдая установленные правительством планы сельскохозяйственного производства и точно исполняя планы сева, подъема паров, обработки почвы, уборки урожая и пр.». Не было уже разницы между государственным предприятием и колхозом, и мы не можем считать колхозы кооперативами.

Централизованное планирование в сельском хозяйстве приносило дополнительный вред, потому что местное земледелие во многом зависит от местных условий. Вырабатывая план сельскохозяйственных работ, государственные органы, конечно, не могли учесть этих особенностей.

Для организации колхозного производства в деревню были направлены «**двадцатипятидесятники**» из числа наиболее преданных идеям партии городских рабочих и партийных работников. Не зная сельскохозяйственного производства, они обеспечивали твердость в проведении партийной «линии» и по причине своей некомпетентности наносили дополнительный ущерб.

Объем сдачи продукции государству тоже определялся государственным планом. Поскольку планы заготовок исходили из государственных потребностей и государственных планов сельскохозяйственного производства, а не из реального урожая, то нередко оказывалось, что колхозы должны были сдать больше продукции, чем производили. Чтобы выполнить план заготовок, местные власти и «активисты» забирали не только продукцию колхозов, но и продовольствие, которое удавалось обнаружить у крестьян. Особенно значительными стали такие конфискации в 1932–1933 гг., когда для закупки промышленного оборудования за границей потребовалось резко увеличить экспорт зерна. Годовой вывоз зерна вырос до 5 млн т. Это не так много, если учесть, что царская Россия перед войной вывозила 9–10 млн т. *Но в условиях вызванного коллективизацией падения сельскохозяйственного производства результатом стала гибель миллионов людей от голода. По расчетам специалистов, за период с 1926 по 1939 г. от раскулачивания и голода погибли до 6 млн крестьян.*

К началу коллективизации, т. е. в 1928 г., в стране было 25 тыс. тракторов. Это не так много. В том году тракторным инвентарем было обработано лишь 1% пашни. К концу первой пятилетки тракторами обрабатывалось 22% пашни, а к концу второй – 50–60%. Таким образом, только к началу войны тракторы стали главной силой на полях. А в 1928 г. не хватало и более примитивной техники. Только у 1/3 колхозов имелись сеялки, жатки и молотилки. Преобладал ручной труд. А это значило, что материально-техническая база для крупного производства не была еще создана.

До коллективизации сельскохозяйственные машины направлялись в деревню двумя путями – или продавались, или давались напрокат через прокатные пункты. Но оба эти способа были признаны непригодными с началом коллективизации, потому что они базировались на товарно-денежных отношениях, не соответствовали централизованной системе распределения ресурсов и не обеспечивали равенства: взять напрокат или купить мог лишь тот, у кого были деньги. А равенство всего для всех тогда считалось очень важным.

Поэтому для снабжения деревни машинами были созданы МТС – *машинно-тракторные станции*. МТС своими силами обрабатывали поля соседних колхозов. Первоначально МТС были задуманы как межколхозные акционерные предприятия, т. е. каждая МТС должна была стать общей собственностью нескольких соседних колхозов. Правда, средства для этого выделяло государство, но в следующие годы колхозы должны были вернуть долг. Однако для колхозов эти расходы оказались непосильными, и в конце первой пятилетки МТС стали государственными предприятиями.

К началу войны хозяйство колхозов несколько стабилизировалось и наметился далее некоторый рост производства. Поскольку основные полевые работы были теперь в основном механизированы, их выполняли уже не колхозники, а рабочие МТС. Начался переход от традиционного трехполья к научным многопольным севооборотам. Правда, они были введены пока только в 1/5 колхозов, т. е. преобладало пока архаичное трехполье.

Даже авиация была привлечена на службу сельскому хозяйству. Средняя Азия до этого страдала от саранчи, съедавшей временами всю растительность. Теперь очаги саранчи были уничтожены с самолетов.

Но хозяйство колхозов по-прежнему истощалось. Колхозная товарная продукция сдавалась государству по цене намного ниже стоимости. Например, государственные заготовительные цены на зерно были установлены в конце 20-х гг. и не менялись до начала войны, тогда как даже не рыночные, а государственные розничные цены за это время выросли в 6,4 раза. Обходился 1 ц зерна в 1940 г. в 3 руб., а государство его покупало за 86 коп.

Урожай вычислялся предварительно, на корню, и с этой предварительной цифры рассчитывалась величина поставок. При уборке до 30% урожая гнило. И оказывалось, что колхозы должны были сдавать большую долю продукции, чем считалось официально. Вся выручка колхоза от сдачи продукции объявлялась его «доходом», т. е. из нее не вычитались производственные затраты. А они обычно были больше этой выручки, и в действительности хозяйства были убыточными.

Колхозник получал на трудодень до 2–3 кг зерна и от 50 коп. до 1 руб. деньгами. Поэтому основным источником существования колхозников было не общественное хозяйство, а личные приусадебные хозяйства, которые к концу второй пятилетки давали 40% сельскохозяйственной продукции страны. В 1940 г. на долю этих хозяйств приходилось 13% посевных площадей, но они давали 65% картофеля, производимого в стране, 48% овощей, 72% мяса, 77% молока, 94% яиц.

Итак, цель коллективизации сводилась к тому, чтобы, объединив крестьян в колхозы, получить за счет деревни средства для индустриализации. Но расчет не оправдался, потому что коллективизация вызвала падение сельскохозяйственного производства. В целом это производство сократилось на 1/4. поголовье скота уменьшилось вдвое, и уровень поголовья 1928 г. был восстановлен только в 60-е гг. Но так как при этом существенно упала продуктивность животноводства, то производство продуктов животноводства упало значительно больше (по расчетам некоторых исследователей – до уровня 1919 г.). Снизились сборы зерна, и только в 50-х гг. производство зерновых превысило уровень, достигнутый при нэпе.

В городах, однако, это положение производства было не столь заметно, потому что *резко повысилась товарность – с 15% накануне коллективизации до 36% в конце второй пятилетки.* Сократив производство и собственное потребление, деревня теперь сдавала государству больше продукции, чем в период благополучного существования. Только в этом отношении цель коллективизации была достигнута.

Государственные заготовки зерна для экспорта и снабжения городов выросли с 1925–1928 гг. до 1938–1940 гг. приблизительно на 20 млн т. Из этой суммы 2–3 млн т шли на экспорт. Эти цифры и явились результатом, ради которого проводилась коллективизация.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР В РАЗВЯЗЫВАНИИ МИРОВЫХ ВОЙН

Введение

Экономические противоречия, сформировавшиеся к началу XX в. между ведущими державами мира, стали основным фактором, который, подчиняя социальные, идеологические, династические и культурные соображения, привел к возникновению ряда международных военно-политических кризисов, в конечном счете вылившихся в одну из величайших мировых драм.

Новизна мирового экономического развития в этот период заключалась в том, что цивилизация вступила в очередной виток научно-технического прогресса, сопровождавшегося прежде всего ростом массового производства, требующего новых рынков и источников сырья. Относительно свободная рыночная конкуренция способствовала быстрому развитию производительных сил практически во всех отраслях экономики, но прежде всего в промышленности, а также в транспорте и связи. Объем промышленной продукции мира за весь XIX – начало XX в. (до 1914 г.) вырос в 25 раз*. Если XIX столетие считалось веком угля и стали, то XX в. с полным основанием стал веком электричества. В начале этого столетия электроэнергия стала широко использоваться в промышленности. Одновременно с применением более совершенных машин и технологий здесь разрабатывались новые принципы организации производства. Американский предприниматель Ф. Тейлор предложил разделить заводской производственный процесс на отдельные стадии и операции. Специализация рабочего только на одной операции позволяла существенно повысить производительность труда. Эти идеи были подхвачены и развиты на автомобильных предприятиях Г. Форда в США, где производство основывалось на стандартизации и автоматизации работ**. Важнейшим технологическим новшеством стало применение «сборочного пути», как называл его сам Форд, или конвейера (впервые это произошло в 1913 г.). Сборка автомобильного двигателя, которая раньше выполнялась одним рабочим, была разбита на 48 отдельных движений. В результате производительность труда увеличилась в 3–4 раза.

* Новая история 1850–1914. Учебное пособие. М.; Самара, 1998. С. 11–12.

** *Nevins A. Ford: the Times, the Man, the Company.* N.Y., 1954. P. 644, 646–647, 652.

Укрупнение предприятий, концентрация промышленного производства происходили не только вследствие развития технологий. В условиях промышленного роста усиливалась конкуренция. Чтобы укрепить свои позиции в той или иной отрасли, предприятия объединялись в картели, синдикаты, тресты. Степень взаимодействия участников в этих объединениях различалась. В картелях предприятия договаривались об объеме производства, рынках сбыта, ценах на однородную продукцию, но сохраняли финансовую и производственную самостоятельность. В трестах они полностью переходили под единое управление, становились пайщиками одной компании. Например, «Комите де Форж» (Комитет металлургической промышленности Франции) объединял 250 компаний, производивших до $\frac{3}{4}$ чугуна и стали в стране*. В синдикатах сбыт продукции и распределение заказов осуществлялось централизованно, но при этом входящие в него компании сохраняли юридическую и производственную свободу действий.

Цель названных объединений состояла в том, чтобы занять монопольное, т. е. исключительное, положение в своей отрасли. Отсюда общее название подобных объединений – монополии. По мнению австрийского ученого Р. Гильфердинга, появление в экономической жизни феномена монополий было вызвано объективными причинами: «Ожесточенность конкуренции пробуждает стремление к ее прекращению. Самым простым способом достигается это, если части мирового рынка включаются в состав национального рынка, т. е. присоединением чужих стран колониальной политикой. Если свободная торговля была равнодушна к колониям, то протекционизм непосредственно приводит к большей активности в колониально-политической сфере. Здесь интересы государств непосредственно враждебно сталкиваются между собой**». При этом монополизация, по Гильфердингу, постепенно утверждается не только в экономической, но практически во всех сферах общественной жизни. В частности, профессиональные союзы, на его взгляд, также представляют собой не что иное, как картели по монополизации рабочей силы: «Функция профессионального союза заключается в том, чтобы прекратить на рабочем рынке конкуренцию рабочих между собою: он стремится монополизировать предложение товара – рабочую силу***».

Быстрее всего монополии росли в новых отраслях промышленности: автомобильной, химической, нефтедобычи, электротехнической. Но и в традиционных отраслях появились гигантские объединения типа «Ю. С. Стил-корпорейшн» («Стальной трест») в США или сталелитейное и военное

* История Франции: В 3 т. М., 1973. Т. II. С. 513.

** Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. М., 1924. С. 384.

*** Там же. С. 419.

производства Круппа в Германии. Монополии, как правило, имели разветвленную хозяйственную инфраструктуру, охватывающую всю производственно-сбытовую цепочку. Например, французская резинотехническая фирма «Мишлен» располагала каучуковыми плантациями в Индокитае, пароходами, складскими помещениями, сетью торговых заведений*.

Изначально лидерство в создании монополий принадлежало США. Здесь классической формой монополий стали тресты. Составляя примерно 1,4% от общего числа предприятий, они получали около половины совокупной прибыли. Схожая ситуация наблюдалась в Германии, где на предприятиях, составлявших менее одного процента от общего числа, трудились около 30% всех наемных рабочих**. Немало предприятий с числом рабочих от 500 человек и выше на рубеже веков появилось и в России. Нескольким десяткам гигантских предприятий легче было договориться между собою о разделе сфер влияния в той или иной отрасли производства, что позволяло значительно увеличить объем прибылей.

Получая огромную прибыль, владельцы этих предприятий сосредоточили в своих руках огромные капиталы. Так, 185 американских трестов совокупно владели огромным по тем временам капиталом в 1,5 млрд долл.*** Подобным гигантским предприятиям уже было тесно в национальных масштабах, они всё более активно устремлялись на мировые рынки, приобретая тем самым транснациональный характер.

Одновременно с концентрацией производства шла централизация капиталов в банках, претендующих на новую, доминирующую роль в экономике страны. Так, пять лондонских банков распоряжались 32% всех денежных вкладов в стране, 9 берлинских – 49% вкладов****. Размещая накопленный капитал в промышленности в виде кредитов, займов, выпуска акций, банки постепенно захватывали контроль над промышленностью. Процесс переплетения, сращивания банковского и промышленного капитала, приведший к образованию финансово-промышленного капитала, стал характерной чертой набирающего силу империализма. Как любое новое явление, этот процесс сопровождался структурными и организационно-управленческими изменениями, в том числе взаимным представительством руководства банков и заводов в соответствующих директоратах. Постепенно в ведущих странах сформировалась элитарная управляющая группа – финансово-промышленная олигархия.

* Долгих М., Руденко Г. Монополистический капитализм. М., 1961. С. 27.

** См.: Эренбург И. Хроника наших дней // Собр. соч.: В 9 т. М., 1966. Т. 7. С. 74–76.

*** Долгих М., Руденко Г. Указ. соч. С. 19.

**** Ленин В. И. ПСС. Т. 27. Империализм как высшая стадия капитализма. С. 332–333.

В труде «Финансовый капитал» (1910 г.) австрийский ученый Р. Гильфердинг дал следующую характеристику этому процессу: «Характерную особенность «современного» капитализма представляют те процессы концентрации, которые обнаруживаются, с одной стороны, в «уничтожении свободной конкуренции» посредством образования картелей и трестов, а с другой стороны, во все более тесной связи между банковым капиталом и промышленным капиталом. Благодаря этой связи, капитал принимает форму финансового капитала, представляющего наивысшую и наиболее абстрактную форму проявления капитала»*.

В США эта олигархия была представлена примерно 60 семействами (Морганы, Рокфеллеры, Дюпоны, Меллоны, Карнеги и др.), во Франции – около 200 (Ротшильды, де Вандели, Шнейдеры, де Воге и др.), в Германии насчитывалось свыше 300 магнатов (Круппы, Тиссенсы, Симменсы и др.). В Англии в финансово-промышленную элиту входили «нефтяной король» Г. Детердинг, Д. Арс, Аберкони, Стректон и др.**

Установив контроль над национальными рынками, монополии включились в ожесточенную борьбу за внешние рынки сбыта. Европейский и мировой рынок электротехнических изделий разделили такие гиганты, как американская «Дженерал Электрик», немецкие АЭГ и «Симменс-Шукерт». Немецкие металлургические и машиностроительные концерны А. Круппа, А. Тиссена, братьев А. и Р. Маннесман соперничали с британскими конкурентами. За рынки нефти и керосина вели борьбу британско-голландская «Ройял Датч Шелл», американская «Стандарт Ойл» и немецкие фирмы, объединившиеся вокруг «Дойче банк». Не менее жестко шла борьба на рынке вооружений, где конкурировали германские фирмы «Крупп» и «Маузер», английская «Виккерс» и «Армстронг», французский концерн «Шнейдер-Крезо», «Ансальдо» и «Фиат» из Италии, «Ремингтон Армс» из США, заводы А. Путилова из России и др.

Лидирующее место по капиталовложениям за пределами своих стран в начале века удерживали Великобритания и Франция. Британская правящая элита предпочитала вкладывать средства в свои колонии, где можно было получить большие прибыли за счет дешевого сырья и жесточайшей эксплуатации рабочей силы. Это паразитическое свойство империализма отмечал австрийский экономист Р. Гильфердинг: «Капиталисты крупных хозяйственных территорий стараются создать в чужих странах не такие промышленные отрасли, которые производят средства потребления, а больше заботятся о том, чтобы обеспечить за собою господство над сырым материалом для сво-

* Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 13.

** Прицкер Д. П. Жорж Клемансо. Политическая биография. М., 1983. С. 212–213.

их все более вырастающих промышленных отраслей, производящих средства производства»*. Французские капиталы чаще вывозились за границу в виде займов под высокие проценты, в связи с чем Францию стали называть «ростовщиком Европы». К началу Первой мировой войны в числе крупных должников французских банков оказались Россия, Испания и другие государства. Обратной стороной колониальной политики являлось снижение стимулов к повышению производительности труда и обновлению ассортимента изготавливаемой продукции. В колонии и зависимые страны вкладывался капитал, который мог быть использован для развития экономики самых метрополий. Соответственно, в Англии и Франции, создавших самые обширные колониальные империи, темпы экономического роста замедлились. Напротив, Германия, США и Япония, не имевшие крупных заморских владений, большую часть капитала направляли на развитие национальных экономик. Позднее вступив на путь индустриального развития, они оснащали отечественную промышленность самой передовой по тем временам техникой. Это обеспечивало им преимущества в борьбе с конкурентами. В начале XX в. ожесточенное противоборство в экономической сфере между ведущими державами резко обострилось. Появились первые труды, в которых предпринималась попытка осмыслить особенности экономической жизни того времени.

2.1. Экономическая мысль о природе и сущности империализма

Природа и сущность империализма как нового этапа в эволюции капитализма стала предметом исследования в трудах В. И. Ленина, немецкого социал-демократа, экономиста и историка К. Каутского, теоретика и практика марксизма К. Либкнехта, английского экономиста Дж. Гобсона, австрийского социал-демократа Р. Гильфердинга и др.

Значительный вклад в изучении феномена империализма был внесен В. И. Лениным, проанализировавшим огромный по объему материал о различных аспектах экономики и политики капитализма того времени и обобщившим его в научно-популярном очерке «Империализм как высшая стадия капитализма». Подход В. И. Ленина к изучению специфики империализма в целом явился продолжением представленной К. Марксом политико-экономической анатомии капитализма. Однако задача, поставленная Лениным, существенно отличалась от задачи, стоявшей перед Марксом. Предметом ис-

* Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 392.

следования Маркса в «Капитале» являлся капиталистический способ производства в качестве определенной ступени в историческом развитии общества, новой общественно-экономической формации. Конечной целью исследования Маркса являлось раскрытие экономического закона развития капиталистического общества. Классической страной капитализма того времени была Англия, соответственно, свой анализ Маркс строил преимущественно на использовании конкретно-исторического материала этой страны, исходя из того, что Англия, более развитая в капиталистическом отношении, как бы демонстрирует менее развитым странам картину их собственного будущего.

Иная задача стояла перед Лениным. Он исходил из того, что империализм не представляет собой новой, особой общественно-экономической формации, а выступает в качестве последней стадии эволюции капитализма. Если на путь капиталистического развития, по мнению Ленина, отдельные страны вступали в разное время, то переход к империализму совершился во всех основных странах капитализма практически одновременно – на пороге XX в. По В. И. Ленину, «империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»*. Это обобщающее определение в свернутом виде содержало в себе все основные признаки империализма, к числу которых Лениным были отнесены: «1) концентрация производства и капитала, дошедшая до такой высокой ступени развития, что она создала монополии, играющие решающую роль в хозяйственной жизни; 2) слияние банковского капитала с промышленным и создание, на базе этого «финансового капитала», финансовой олигархии; 3) вывоз капитала, в отличие от вывоза товаров, приобретает особо важное значение; 4) образуются международные монополистические союзы капиталистов, делящие мир, и 5) закончен территориальный раздел земли крупнейшими капиталистическими державами»**.

Исходным пунктом для таких выводов стал анализ Лениным процесса концентрации производства в ведущих странах, создающего предпосылки для возникновения и распространения монополий. Концентрация производства, достигнув известной, достаточно высокой ступени развития, как писал Ленин, «сама собой подводит, можно сказать, вплотную к монополии»***. Так, если в 1896 г. число картелей в Германии составляло 250, то в 1905 г. – уже 385. Картели, а также синдикаты стали в Германии преобладающими формами монополистических объединений. В качестве примера такого рода

* Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 387.

** Там же. С. 386–387.

*** Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 311.

объединений Ленин упоминал Рейнско-Вестфальской каменноугольный синдикат, который при своем основании в 1893 г. сконцентрировал 86,7% добычи угля в районе своего действия, а в 1910 г. – уже 95,4%. Самым крупным предприятием горной промышленности Германии было Гельзенкирхенское горное общество, имевшее в 1908 г. более 46 тыс. рабочих и служащих.

С переходом к империализму, по мнению Ленина, качественно меняется характер деятельности банков, их отношения с промышленностью. Из посредников обмена, каковыми они должны быть по своему предназначению, банки превращаются в могущественные финансовые центры. В результате сращивания капитала промышленных и банковских монополий возникает финансовый капитал, качественно новое явление в экономической жизни стран. Мощь финансового капитала неразрывно связана с распространением акционерной формы предприятий, с эмиссией и торговлей ценными бумагами. Широкое распространение акционерных предприятий в огромной мере ускоряет концентрацию и централизацию капитала и ведет к быстрому росту фиктивного капитала, а операции с последним открывают широкий простор для всевозможных финансовых махинаций при помощи «системы участия», «учредительства», различного рода спекуляций. Как следствие, акционерная форма предприятий, по мнению Ленина, стала инструментом господства воротил банковского капитала над огромными массами чужого капитала, денежными средствами всей страны. По мнению Ленина, переход развитого капитализма в империализм произошел «со времени окончательной победы всемирного финансового капитала»*. Эпоха финансового капитала приходится на начало XX в.**

На почве тесной связи между банковскими и промышленными монополиями развивается личная уния между теми и другими – посредством вступления директоров банков в члены наблюдательных советов или правлений торгово-промышленных предприятий и обратно. Характеризуя господство финансовой олигархии в Германии, Ленин отмечал, что этой страной управляют не более 300 магнатов капитала, причем число их неуклонно уменьшается***. Как бы подтверждая вывод Ленина, один из крупнейших деятелей капиталистической Германии первой четверти XX в., директор электротехнического треста АЭГ В. Ратенау заявил: «Триста человек, знающих друг друга, руководят хозяйственными судьбами мира и назначают своих преемников из своего же круга»****. Личная уния между монополистами-руководителями промышленности и банков дополняется личной унией между воротилами

* Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 422.

** Там же. С. 392.

*** Там же. С. 332.

**** Германский империализм и милитаризм. М.: Наука, 1965. С. 14–15.

финансового капитала и верхушкой государственного аппарата. Правительства составляют либо из доверенных лиц и приказчиков господствующих монополий, либо из самых монополистов. Ленин дал лаконичную и емкую характеристику этому процессу: «Сегодня министр – завтра банкир; сегодня банкир – завтра министр»*.

Ленин утверждал, что монополистический капитализм, достигнув расцвета, затем развивается по пути перерастания в государственно-монополистический капитализм. Характерным примером в этом отношении стала Германия, наиболее далеко зашедшая по пути перерастания монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм**. В Германии, по характеристике В. И. Ленина, гигантская сила капитализма соединялась с «гигантской силой государства в один механизм, ставящий десятки миллионов людей в одну организацию государственного капитализма»***. В руках финансовых магнатов сосредоточивалась экономическая мощь страны. Они оказывали решающее влияние на внешнюю и внутреннюю политику германского государства.

Несмотря на то что выделенные В. И. Лениным экономические признаки империализма во многом обобщали идеи, высказанные другими авторами, В. И. Ленин на основе своего анализа пришел к принципиальным иным выводам. Во-первых, смена домонополистического капитализма монополистическим «произведена не чем иным, как непосредственным развитием, расширением, продолжением самых глубоких и коренных тенденций капитализма и товарного производства вообще»****. То есть это не просто «отклонение» от природы капитализма, а объективно присущий ему процесс. Во-вторых, капитализм стал империализмом лишь на определенной, очень высокой стадии своего развития, когда некоторые его основные свойства стали превращаться в свою противоположность, когда складываются предпосылки для смены капитализма социализмом, которая возможна не социал-реформаторским, а только революционным путем. В-третьих, на стадии империализма монополизация охватывает все стороны общественной жизни соответствующих стран. «Монополия, – писал В. И. Ленин, – раз она сложилась и ворочает миллиардами, с абсолютной неизбежностью пронизывает все стороны общественной жизни, независимо от политического устройства и от каких бы то ни было других “частностей”»*****. Для монополистической стадии капитализма характерна растущая интернационализация капитала, интернациона-

* Ленин В. И. ПСС. Т. 31. С. 223.

** Там же. Т. 38. С. 157.

*** Ленин В. И. ПСС. Т. 32. С. 83.

**** Там же. Т. 27. С. 95.

***** Там же. С. 355.

лизация всей хозяйственной жизни. В результате империализм стремится создать всемирную систему господства и подчинения, всемирную систему эксплуатации большинства народов господствующими классами узкой группы развитых стран. В-четвертых, выяснение важнейших черт империализма предполагает исследование отношений, складывающихся не только в каждой стране, но и между странами.

Новацией В. И. Ленина (в том числе с практически-политической точки зрения) стал анализ экономической ситуации в России под углом развития здесь основных тенденций империализма. По мнению Ленина, в начале XX в. империализм в России представлял собой лишь надстройку над капитализмом, он не смог перестроить капитализм снизу доверху: устранить обмен, рынок, конкуренцию, кризисы он не в состоянии. Особенностью индустриальных преобразований в России стала значительная роль государства в этих процессах, что характерно для всех стран, проводящих модернизацию позже, по примеру и опыту других. Но нельзя преувеличивать эти явления и говорить о преобладании в России «насаждения промышленности сверху», поскольку в основе ее индустриализации лежали общие законы развития общества. В последнее десятилетие XIX в. и в начале XX столетия аграрный сектор в России оставался наиболее крупной сферой занятости населения (более 75 %) и выступал основным системообразующим фактором ее экономического районирования.

Отмеченный к середине 1890-х годов по сравнению с 1870-ми годами более чем в 3,5 раза рост потребления машин и усовершенствованных орудий не мог изменить ситуацию, так как его стартовые условия были минимальны. Кроме того, он охватывал ничтожное число хозяйств, прежде всего помещичьих. Основными орудиями крестьянина-земледелца оставались соха, деревянная борона, серп, коса, цеп.

В России в этот период острая борьба между двумя путями развития аграрного капитализма – «прусским» и «американским». Первый характеризовался установлением в системе аграрного строя господства крупного, помещичьего по своему происхождению, землевладения. Оно базируется на применении в производстве машин, наемного труда и отличается достаточно высоким уровнем агрокультуры и организации ведения хозяйства, что обеспечивает его высокую товарность и господство на рынке. Такой тип хозяйства был представлен в Прибалтийском, Литовско-Белорусском и Юго-Западном регионах. Классический «американский» тип подразумевает существование работающего на рынок фермера, имеющего землю в частной собственности и ведущего хозяйство с применением машин и наемного труда. Ему лишь отчасти соответствовало хозяйство русского крестьянина в Новороссии и Сибири.

В целом в начале XX в. Россия была страной со средним уровнем развития капитализма, интенсивно перерастающего в монополистическую фазу. В это время в России насчитывалось несколько десятков трестов, концернов и других типов монополистических объединений*. По степени концентрации производства Россия накануне Первой мировой войны вышла на 1-е место. В 1914 г. на предприятиях с числом рабочих свыше 500 было занято 56,5% всех рабочих страны**. Темпы развития промышленного капитализма в России в пореформенный период были более высокими, чем в странах старого капитализма Западной Европы. И все же, несмотря на относительно быстрые темпы развития промышленности и высокую степень концентрации производства, Россия продолжала оставаться экономически отсталой, в основном аграрной страной, «в которой, – как указывал В. И. Ленин, – новейше-капиталистический империализм оплетен, так сказать, особенно густой сетью отношений докапиталистических»***.

Русские банки были не в состоянии удовлетворить финансовые потребности развивающейся промышленности и экономики в целом. Поэтому царское правительство охотно привлекало иностранный капитал.

Иностранная доля общегосударственного долга русского царизма накануне Первой мировой войны значительно превосходила все иностранные капиталовложения в экономику страны****. Первым ростовщиком царизма и экспортером капиталов была Франция. Крупные капиталовложения французских банков стали направляться в Россию начиная с середины 1870-х годов. Они быстро проникли в угольную, нефтяную, горнодобывающую промышленность, пошли по широкому пути в виде государственных займов. На втором месте по капиталовложениям в России находилась Англия. Англичане вкладывали свои капиталы главным образом в русскую промышленность. Например, в нефтяную промышленность перед войной английские капиталисты вложили 134,6 млн руб., что составляло немногим более трети всего акционерного капитала этой отрасли и около 43% заграничных вложений в нее*****. По совокупности Россия стала слабейшим звеном в цепи империализма, наиболее созревшим для социалистической революции.

Ленин выявил жесткую зависимость между империалистической политикой и возникновением современных войн. Особая агрессивность монопо-

* Об особенностях империализма в России. Сб. статей. М., 1963. С. 210–211.

** История Коммунистической партии Советского Союза. М., 1966. Т. 2. С. 328.

*** Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 378.

**** Сидоров Л. Финансовое положение России в годы первой мировой войны (1914–1917). М., 1960. С. 6.

***** Игнатьев В. Русско-английские отношения накануне Первой мировой войны (1908–1914 гг.). М., 1962. С. 29.

листического капитала в борьбе за раздел и передел мира в первую очередь вызвана крайне неравномерным развитием капиталистических стран, соотношение сил между которыми находится в постоянной динамике, выдвигая вперед те или иные государства. Государства, позже других вступившие на путь капиталистического развития, к числу которых Соединенные Штаты Америки, Германия и Япония, к концу XIX – началу XX в. сумели занять среди них лидирующие позиции. Они настойчиво стремились к переделу уже поделенного мира, к овладению новыми рынками сбыта и сферами влияния. Это вызвало резкое обострение напряженности в международной обстановке. С началом эпохи империализма, как отмечал В. И. Ленин, сравнительно спокойная и плавная полоса мировой истории становится «гораздо более порывистой, скачкообразной, катастрофичной, конфликтной»*. Конец XIX – начало XX в. ознаменовались первыми войнами новой империалистической эпохи, основной задачей которых являлся передел мира. В результате Испано-американской войны 1898 г. США отняли у Испании ее колонии – Кубу, Пуэрто-Рико и Филиппины. Затем последовала Англо-бурская война 1899–1902 гг. и Русско-японская война 1904–1905 гг. Борьба за передел мира резко обострила противоречия между империалистическими государствами, которые могли быть разрешены только «ценою всемирной войны»**.

«При капитализме, – писал В. И. Ленин, – немисливо иное основание для раздела сфер влияния, интересов, колоний и пр., кроме как учет силы участников дележа, силы общеэкономической, финансовой, военной и т. д.

А сила изменяется неодинаково у этих участников дележа, ибо равномерного развития отдельных стран при капитализме быть не может»***. Для устранения несоответствия между развитием производительных сил и накоплением капитала, с одной стороны, и разделом колоний и сфер влияния для финансового капитала, с другой – не могло на почве капитализма быть иного средства, кроме войны****.

Английский экономист Дж. Гобсон в работе с одноименным названием «Империализм» (1902 г.) также обратил внимание на специфическую природу современного империализма, особую роль в ней финансового капитала, который ради получения сверхприбылей стал одним из главных адвокатов в проведении экспансионистской политики. Своеобразие политики империализма, по Гобсону, заключается в том, что оно склонно принимать форму активной территориальной экспансии, отвечающей интересам узкой группы магнатов, а не объективным потребностям политико-экономического разви-

* Ленин В. И. ПСС. Т. 27. С. 94.

** Там же. Т. 34. С. 370.

*** Там же. Т. 27. С. 417.

**** Там же.

тия страны. Рассматривая подобную политику как своего рода «социальную патологию»*, Гобсон выявил существенные различия между современным империализмом и предшествующей эпохой колониализма.

В отличие от колониализма, выполняющего в том числе цивилизаторскую роль (колонисты несли с собой не только «меч», но и некоторые достижения материальной и духовной культуры), империализму присущ качественно иной характер. Он выражается в захвате или установлении контроля над новыми территориями, где «ничтожное меньшинство белых людей – чиновников, торговцев и промышленников – осуществляют свою политическую и экономическую власть над громадными ордами людей, рассматриваемых как низшая раса, неспособная пользоваться какими-либо реальными правами самоуправления в области политики или индустрии»**. Движущей силой империализма, по Гобсону, являются банки: «Богатство банкирских домов, размах их операций и их космополитическая организация делают их первыми и решительными сторонниками империалистической политики». При этом банки, «обладавая самой большой ставкой в деле империализма и обширнейшими средствами, могут навязать свою волю международной политике»***. Гобсон в связи с этим подчеркивал: «Если частные интересы владельцев капитала могут столкнуться с общественными и привести к гибельной политике, то еще большую опасность представляют специфические интересы финансиста, главного дельца по размещению капиталов. Станет ли кто-нибудь утверждать серьезно, что европейские державы могут предпринимать большие войны или размещать крупные государственные займы без согласия банкирского дома Ротшильда или его союзников?»****

В свою очередь, Р. Гильфердинг, экономист и один из лидеров австро-германской социал-демократии, акцентировал внимание на то, что процесс монополизации постепенно охватывает сферу не только внутри-, но и межгосударственных отношений. Подобно тому как мелкие предприятия поглощаются монополиями, малые государства подпадают под влияние более крупных: «Дипломатия непосредственно состоит здесь на службе капитала, ищущего применения. Но пока мелкие государства еще не прочно «прибраны к рукам», они превращаются в арену необузданной конкуренции иностранного капитала. И здесь исход стараются решить политическими мерами. Политическая власть приобретает, таким образом, решающее значение в конкурентной борьбе, и прибыль финансового капитала непосредственно связывается с политической силой государства. Важнейшей

* Гобсон Д. Империализм. Л., 1927. С. 17.

** Там же. С. 36.

*** Там же. С. 66.

**** Там же. С. 64.

функцией дипломатии становится теперь представительство «финансового капитала»*.

Финансовых магнатов в проведении империалистической политики поддерживают не только государственные институты, им помогает многочисленная заинтересованная разношерстная «рвань»: «...боевой состав реальных экономических сил, работающих в пользу империализма: большая группа лиц торговых и свободных профессий, ищущая выгодных дел и прибыльных занятий от расширения военной и гражданской службы, от расходов на военные операции, от новых территориальных владений и торговли с ними, от концентрации новых капиталов, в которых эти операции нуждаются, – и все они находят центральную руководящую и направляющую силу во власти финансового дельца... С уст их представителей не сходят благородные фразы, выражающие желание расширить сферу цивилизации, учредить хорошее управление, распространить христианство, уничтожить рабство и поднять низшие расы»**. Каждая из ведущих держав охвачена «во-первых, ...одними и теми же вожделениями политической экспансии и коммерческой наживы; во-вторых, преобладанием интересов финансовых, интересов денежного капитала над чисто торговыми интересами»***. Гильфердинг констатирует: «Стремление к приобретению колоний ведет к постоянно возрастающему антагонизму между крупными хозяйственными областями и оказывает в Европе решающее воздействие на взаимные отношения между отдельными государствами»****.

Именно в этом заключается одна из главных причин милитаризации экономики ведущих европейских государств. Милитаризм, становясь естественным спутником империализма, отнюдь не сводится только к ускоренному развитию вооруженных сил. Известный теоретик и практик марксизма К. Либкнехт, в частности, отмечал, что «милитаризм выступает, во-первых, как сама армия, а за пределами армии – как система охватывающая все общество посредством сети милитаристических и полумилитаристических учреждений <...> далее он выступает как система пропитывания всей общественной и частной жизни народа милитаристическим духом, чему также упорно и утонченно церковь, школа и в известной мере тенденциозное искусство, а также пресса, жалкая продажная литературная сволочь, и тот ореол, которым в обществе старательно окружалось “наше блистательное воинство”»*****.

В связи с этим Гильфердинг приходит к выводу о неизбежности обо-

* Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 393.

** Гобсон Д. Указ. соч. С. 17.

*** Гобсон Д. Указ. соч. С. 242.

**** Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 391.

***** Либкнехт К. Милитаризм и антимилитаризм. М., 1960. С. 18.

стрения антагонизма между ведущими европейскими державами: «У Германии нет заслуживающих внимания колониальных владений; между тем как не только ее сильнейшие конкуренты, Англия и Соединенные Штаты, но и сравнительно небольшие державы, Франция, Бельгия, Голландия, располагают значительными колониями, а ее будущий конкурент, Россия, тоже владеет колоссально огромной хозяйственной территорией. Это положение должно до чрезвычайности обострить антагонизм между Германией, с одной стороны, и Англией и ее спутниками – с другой, и будет толкать к насильственному разрешению»*.

Схожей точки зрения придерживался Гобсон, утверждая, что ожесточенная межгосударственная конкуренция, порождаемая империалистической политикой, создает объективные предпосылки для возникновения конфликта мирового уровня. Касаясь Британской империи, он заявлял следующее: «Если мы хотим удержать за собой все, что мы захватили, начиная с 1870 года, если мы хотим состязаться с юными промышленными народами в деле раздела территорий и сфер влияния в Азии и Африке, мы должны готовиться к войне»**.

В свою очередь, К. Каутский, известный немецкий социал-демократ, экономист и историк в своих трудах «Империализм» и «Национальное государство, империалистическое государство и союз государств» (1914 г.) объяснял империализм как стремление промышленно развитых стран подчинить себе менее развитые аграрные: «Империализм впервые зародился в Англии и означает особый вид политических задач, которые наметились вместе с новейшей фазой капитализма, но отнюдь не совпадают с ним. Его сущность заключается в том, что страна с высокоразвитым капитализмом стремится присоединить к себе большие сельскохозяйственные области, невзирая на то, кем эти области населены»***.

После того как аграрные страны будет поделены, логика империализма, по Каутскому, неизбежно приведет к попыткам захвата более мощными государствами, на этот раз промышленных стран. Вслед за другими авторитетными исследователями этой проблемы, он приходит к выводу, что «империализм является только вопросом силы, а не экономической необходимости. Он не только не необходим для капиталистического способа производства, но даже его значение для него часто неимоверно переоценивается»****. С его точки зрения, империалистическая политика может завершиться мировой

* Гильфердинг Р. Указ. соч. С. 394–395.

** Гобсон Д. Указ. соч. С. 113.

*** Каутский К. Империализм // Каутский К. Демократия и социализм. Фрагменты работ разных лет. М., 1991. С. 9.

**** Каутский К. Указ. Соч. С. 24.

войной: «Несмотря на сравнительно второстепенное значение большинства африканских владений для промышленности метрополии, соперничество из-за африканских областей способствовало в немалой степени всеобщему вооружению и уже несколько раз почти доводило до всемирной войны»*. Предпосылкой для этого является втягивание в гонку вооружений**.

Поднятые в начале XX в. вопросы относительно происхождения, природы и основных свойств империализма, в силу своей актуальности, продолжали вызывать повышенный научный интерес***. По мнению современного английского историка Э. Хобсбаума, накануне XX в. в развитии ведущих капиталистических держав действительно возник ряд новых признаков. «Это были: во-первых, изменение в структуре капитализма, то есть подъем монополий и финансового капитала; во-вторых, изменения во внутренней хозяйственной и социальной политике государств, то есть отход от экономического либерализма; в-третьих, новый колониализм и раздел мира; в-четвертых, международная напряженность и новая угроза войны; в-пятых, у Ленина также проникновение реформизма в международное рабочее движение»****. Известный немецкий историк Г. Хальгартен в целом поддержал позицию Хобсбаума в оценке природы раннего империализма*****.

2.2. Экономические противоречия накануне Первой мировой войны

В первое десятилетие XX в. со всей очевидностью проявилась неравномерность темпов развития в группе ведущих стран мира. США и Германия по многим экономическим показателям догнали традиционных лидеров – Великобританию и Францию. По добыче угля и нефти, производству электричества и выплавке меди США сумели выдвинуться на 1-е место в мире. Германия, в свою очередь, обогнала Великобританию не только по производству стали и чугуна*****, но и в экспорте высокотехно-

* Там же. С. 62.

** Там же. С. 74.

*** *Hallgarten G. W. F. Der Imperialismus in der historischen Diskussion des Westens nach dem Zweiten Weltkrieg. – Deutschland in der Weltpolitik des 19. und 20. Jahrhunderts. Düsseldorf, 1974. S. 420.*

**** Цит. по: *Туполев Б. М. Происхождение Первой мировой войны // Новая и новейшая история. 2002. № 4. С. 8.*

***** *Hallgarten G. W. F. Op. cit. S. 420–421.*

***** *Тэйлор А. Борьба за господство в Европе. 1848–1918. М., 1958. С. 42.*

логичной продукции, в частности машин и оборудования*. Германские промышленные товары настойчиво вытесняли английские, что привело к обострению англо-германского экономического соперничества**.

Промышленный подъем Германии сопровождался проникновением германских монополий и капитала во французскую часть Лотарингии, что повлекло за собой переход французских рудных ресурсов под контроль германских концернов. Французский рынок, так же как и английский, постепенно наполнялся изделиями германского машиностроения. Французская промышленность в значительной степени зависела от поставок угля из Германии, которая намеренно тормозила развитие собственной металлургии во Франции. Париж стоял перед необходимостью противодействовать не только германскому проникновению к источникам сырья, но и подрыву французской обрабатывающей промышленности, включая военную***. В сложившихся условиях интересы французских промышленников были нацелены не только на сохранении Лотарингии, но и овладении Саарским угольным бассейном, что позволило бы Парижу установить контроль над самым крупным железорудным месторождением в Европе. Этого можно было добиться только военной силой.

Обострение российско-германских отношений в начале XX в. также в значительной степени обуславливались экономическими противоречиями, пришедшими на смену относительно стабильным торгово-экономическим отношениям во второй половине прошлого века. Германия традиционно поставляла в Россию машины, оборудование, красители, другие промышленные изделия, вывозя из России зерно (около 30–40% российского экспорта), фураж, различное сырье****. В предвоенное десятилетие в России наметился экономический подъем. Особенно впечатляющими были российские успехи в производстве чугуна, стали, добыче угля, сельском хозяйстве*****. Встреченная ростом российской экономической мощи, Германия стремилась упредить ее в завоевании различных сегментов внешнего рынка. Экономическая экспансия была не под силу одному лишь частному капиталу, который нуждался в поддержке государства, его политических и военных ресурсах, что неизбежно вело к обострению не только межмонополистических, но и

* Фурсенко А. А. Нефтяные тресты и мировая политика (1880-е годы – 1918 г.). М., 1965. С. 111–116.

** Хальгартен Г. Империализм до 1914 года. Социологическое исследование германской внешней политики до первой мировой войны. М., 1961. С. 272.

*** Хильгартен Г. Указ. соч. С. 539–540.

**** История Первой мировой войны: В 2 т. М., 1975. Т. I. С. 43–44.

***** Черкасов П., Чернышевский Д. История имперской России. От Петра Великого до Николая II. М., 1994. С. 395–396.

межгосударственных противоречий, в кризисной ситуации способных перерасти в военное столкновение между великими державами.

Отождествляя свои частные интересы с национальными, используя личные связи (унию) с политиками, финансово-промышленная олигархия оказывала все более значимое влияние на формирование политического курса соответствующих стран, тем самым усиливая его бескомпромиссный конфликтногенный потенциал. Растущая экономическая мощь и интересы монополий подталкивали правящие круги новых стран-лидеров к вступлению в борьбу за источники сырья и рынки сбыта, сферы прибыльного вложения капиталов. Для Германии, считавшей себя обделенной, но при этом захватившей лидерство на Европейском континенте в экономической и военной сферах, к началу XX в. оставался единственный способ удовлетворения своих притязаний – силовой. Если для колониальных держав Великобритании, Франции, Италии главной целью являлось удержание своих завоеваний, то Германия намеревалась восстановить «историческую справедливость», отвоювать уже захваченные территории.

В этом была своя неумолимая логика. Колонии привлекали ведущие державы по различным причинам, но прежде всего благодаря природно-ресурсному потенциалу. Они предоставляли также обширный рынок сбыта и источник дешевой рабочей силы. В силу выгодного географического местоположения ряд из них имел важное военно-стратегическое значение, в том числе как место базирования сил армии и флота, защищавших торговые пути и коммуникации. Если экономическое соперничество, являющееся неотъемлемой чертой капиталистического способа хозяйствования, могло достаточно долгое время вестись относительно мирными средствами, то политико-военное противостояние относительно передела мира не могло не балансировать на грани войны. Борьба за передел мира требовала мобилизации всей совокупной государственной силы, прежде всего военной. Процесс передела мира начался уже в конце XIX в., вызвав две войны новой эпохи – Испано-американскую и Англо-бурскую, главной целью которых являлось овладение уже захваченными территориями. В Европе последовали Боснийский кризис, Итало-турецкая война, балканские войны. Мир неуклонно приближался к мировой войне.

2.3. Экономический коллапс империй

Первая мировая война, несмотря на огромные жертвы и колоссальный материальный ущерб, не только не смогла изменить сущности экономических противоречий, но и привела к краху Российской, Австро-Вен-

герской, Германской и Османской империй. Системный экономический кризис в первую очередь поразил Россию и Австро-Венгрию, слабейших в соответствующих коалициях. С серьезными затруднениями первоначально встретились их военная промышленность, которая в связи с затяжным характером, который приобрела война, оказалась неспособной обеспечить всем необходимым действующую армию, затем, вследствие деформации мировых торгово-экономических отношений, начались перебои в снабжении промышленности сырьем, пришло в упадок сельское хозяйство (в том числе по причине призыва в армию значительной части трудоспособного мужского населения), резко возросли нагрузки на транспорте. В конечном итоге это привело к нарастанию промышленного и продовольственного кризиса, росту массового недовольства населения, переросшего в революционные потрясения и, как следствие, краху империй. Подобной участи не избежала и Российская империя, единственная из стран Антанты, кто не успел воспользоваться плодами близкой победы.

На обломках империй возник целый ряд новообразованных государств, которым в тяжелейших условиях послевоенной разрухи и внутривнутриполитической турбулентности пришлось налаживать экономическую и политическую жизнь. В России уже к концу первого года войны военно-промышленная база перестала справляться с растущими потребностями войны*. В первую очередь это проявилось в недопоставках на фронт вооружения: винтовок, пулеметов, артиллерийских орудий, а также боеприпасов к ним. Вскоре выявилась нехватка средств транспорта и связи, других предметов военно-технического снабжения. Принявшие позиционный характер военные действия потребовали огромного количества инженерных средств для производства оборонительных работ и сооружения фортификационных укреплений. Все большая нагрузка ложилась на различные виды транспорта, необходимого для переброски войск и подвоза в армию боеприпасов и необходимого имущества.

Россия, как и другие воюющие страны, встала перед необходимостью срочной мобилизации не только военной, но и гражданской промышленности для обеспечения неотложных нужд фронта. Однако вследствие технико-экономической отсталости осуществить эту мобилизацию эффективно и в короткие сроки не удалось. В немалой степени, этому способствовали допущенные властями просчеты и слабая организационно-управленческая дисциплина. Вплоть до весны 1915 г. российское правительство, все еще надеясь избежать затяжного характера войны, рассчитывало удовлетворить потребности действующей армии за счет продукции исключительно военной

* Шигалин Г. И. Военная экономика в первую мировую войну. М.: Воениздат, 1956. С. 11.

промышленности, а также помощи, получаемой от союзников. В результате, мобилизация промышленности началась здесь позже, чем в Германии и Франции, и проводить ее пришлось в значительно более неблагоприятных условиях спешки и организационной неразберихи. Препятствовали быстрой мобилизации и объективные причины. Несмотря на высокую степень концентрации производства, в российской промышленности преобладал удельный вес устаревших, с точки зрения производственных технологий, фабрик и заводов, где еще широко применялся ручной труд. Не способствовало эффективной мобилизации промышленности и ее неблагоприятное районирование. Промышленные центры царской России в основном были сосредоточены в центральных губерниях и на юге Украины, где было сосредоточено около трех четвертей промышленного потенциала страны, в то время как источники сырья располагались за тысячи километров. Доставка необходимого сырья ложилась дополнительной огромной нагрузкой на транспорт*. Неслучайно уже с первых же месяцев войны Россия стала ощущать сырьевой голод, что вело к недопроизводству, в частности, качественной стали, столь важной для выпуска вооружения**. Промышленность, размещенная в Петербурге и Прибалтике, была вынуждена работать на привозном английском угле, проблемы с доставкой которого приводили к частым простоям***. По ходу войны топливный кризис лишь усиливался. Что касается производства станков и токарных инструментов, то их Россия и до войны была вынуждена закупать за рубежом (в частности, в Англии, Франции и Бельгии).

Положение осложняло то, что в ходе войны, в результате вынужденных отступлений, Россия утратила значительную часть прифронтовых промышленных районов, игравших до войны важную роль в экономической жизни страны. Наиболее чувствительной оказалась потеря Домбровского каменноугольного бассейна, поставлявшего топливо не только для Польши, но и Северо-Западного промышленного района. С серьезными проблемами, по причине оставления на занятой немцами территории части предприятий, помимо металлургической столкнулась шерстяная и хлопчатобумажная промышленность****. Неблагоприятно на экономическую жизнь страны сказался призыв в армию огромного числа рабочих. Массовое использование в производстве, из-за безвыходного положения, женского труда и подростков вело к значительному падению производительности труда*****.

* Шигалин Г. И. Указ. соч. С. 139.

** Там же. С. 141.

*** Там же. С. 157.

**** Шигалин Г. И. Указ. соч. С. 148.

***** Там же. С. 151.

Непосильным бременем война легла на русскую деревню, вынужденную кормить огромную армию. Уже в 1916 г. в армию поступало до 45–50% товарного хлеба, что не могло не сказаться на потреблении хлеба гражданским населением. Сельское хозяйство одновременно лишилось огромного количества реквизированных в армию лошадей, а также крупного рогатого скота, при этом всю тяжесть реквизиций испытали на себе прежде всего середняцкие и бедняцкие хозяйства, что способствовало распространению в деревне антивоенных и антиправительственных настроений. Со второго года войны русская деревня была вынуждена в буквальном смысле выживать, задавленная военными поборами, недополучая сельскохозяйственные машины и орудия, а также минеральные удобрения, поступавшие до войны главным образом из-за рубежа.

Проблема заключалась также в неблагоприятных внутренних процессах, развивавшихся в деревне, прежде всего ее классовом расслоении и пролетаризации основной части деревенского населения. За время войны резко возросло количество хозяйств, не имевших посевов (в силу возросших трудностей по обработке земли) или вынужденных продавать ее за бесценок. Хлеб постепенно сосредотачивался у помещиков и кулаков, стремившихся ради взвинчивания спекулятивных цен до последнего придерживать его. Деревня, кроме того, не была заинтересована в продаже своих продуктов ввиду недостатка промтоваров. В спекулятивных операциях были заинтересованы также банки, стремившиеся таким образом компенсировать обесценивание бумажных денег, вследствие острого расстройств финансово-кредитной системы страны. Меры, принимавшиеся царским правительством для налаживания продовольственного снабжения, включая введение фиксированных цен на товары первой необходимости, оказались малоэффективными, поскольку сельхозпродукция сразу же устремлялась в районы с более высоким ценообразованием.

В создавшихся условиях властям ничего не оставалось, как уже в 1915 г. ввести карточную систему для наиболее важных продовольственных товаров (в частности, сахар, позже – хлеб и мясо) в отдельных областях, которая к середине 1916 г. была распространена на всю страну. Грозные признаки продовольственного кризиса достигли особой остроты осенью 1916 г.* Парадоксальным в этой ситуации являлось то, что Россия, единственная из воюющих стран, переживала продовольственный кризис при наличии избытков хлеба внутри страны, прежде всего в восточных районах страны. Однако кризис транспортной системы не позволял своевременно доставлять хлеб в крупные города. В этой ситуации не помогла и крайняя мера – введение про-

* Шигалин Г. И. Указ. соч. С. 199.

дразверстки хлеба по твердой цене в декабре 1916 г. Перебои с работой железнодорожного транспорта к этому времени приняли устойчивый характер не только из-за нехватки подвижного состава, но и из-за нарастающего топливного кризиса. В этой ситуации взрыв массового недовольства оставался лишь вопросом времени, свидетельством чему стали февральские события 1917 г., завершившиеся скоротечной буржуазно-демократической революцией.

Однако положение в этой области не изменилось принципиально и после прихода к власти Временного правительства, которое было вынуждено продолжить политику продразверстки. Несмотря на заклинания о том, что на этот раз это делается ради революционных «идеалов», крестьяне упорно отказывались продавать свой хлеб по низкой цене. Репрессивное отношение теперь уже не царского, а «революционного» Временного правительства к попыткам захвата крестьянами помещичьих земель, затягивание с решением неотложных проблем русской деревни вело к быстрому революционизированию беднейшего крестьянства.

В глубоком расстройстве находилась и бюджетно-финансовая система страны. К концу 1916 г. военные расходы возросли примерно в шесть раз*. Дефицит бюджета составил колоссальную сумму в 41,4 млрд руб.** Россия в этом отношении не являлась исключением, бюджеты всех воюющих государств испытывали огромную нагрузку. Для покрытия колоссальных военных расходов воюющие государства были вынуждены прибегнуть к чрезвычайным мерам по изысканию новых источников дохода, вводя дополнительные налоги, выпуская внутренние и внешние займы, включая печатный станок, т. е. пытаясь получить дополнительные доходы от эмиссии бумажных денег. Огромное значение, однако, имел вопрос о соотношении различных видов финансирования, поскольку каждый из них по-разному отражался на положении основных социальных слоев в конкретной стране. Российские власти в этом вопросе полагались прежде всего на увеличение внешних и внутренних займов, а также масштабную бумажно-денежную эмиссию. Однако ставка российских правящих кругов на внутренние займы и выпуск бумажных денег как средства избежать чрезмерного налогового бремени и возможных социальных потрясений не оправдала себя. Выводя из-под налогового пресса состоятельные слои общества, она многократно увеличила тяготы и лишения трудового населения, тем самым способствуя быстрому вызреванию революционной ситуации. Робкие попытки царского правителя призвать крупных

* Боголепов М. И. Финансы довоенной России // Основы финансовой системы СССР. Сб. ст. / под ред. Г. Я. Сокольниковой. М., 1930. С. 18.

** Шигалин Г. И. Указ. соч. С. 67.

предпринимателей к «социальной» солидарности и на этом основании ограничить их сверхприбыли с помощью ужесточения налоговой политики не дали ощутимых результатов.

В целом обострение системного кризиса, приведшего к краху Российской империи, было вызвано в основном не дефицитом продовольствия, а неспособностью правящего класса организовать соответствующее снабжение, наладить работу транспорта, преодолеть расстройство денежного обращения, рост цен и разгул спекуляции, для чего требовалось обуздать зарвавшихся промышленников и фабрикантов. Ответ общества не заставил себя ждать.

На обломках Российской империи образовался ряд новых государств: Советская Россия, Финляндия и Польша, истощенные войной.

Не удалось избежать краха и Германской империи, несмотря на то что накануне войны она являлась мощной экономической державой. Берлин, уверенный в краткосрочном и победоносном характере войны, не планировал мобилизации гражданской промышленности, предполагая привлекать ее лишь для выполнения вспомогательных заказов. Не были заблаговременно предусмотрены и меры на случай ограничения и даже разрыва, в условиях войны, внешнеторговых связей с зарубежными рынками.

В условиях неожиданно затяжного характера войны Германии пришлось, как и другим воюющим державам, с начала 1915 г. приступить к мобилизации гражданской промышленности, которая осложнялась скудностью природных ресурсов страны, что предполагало переход к жесткому распределению сырья, продуктов и топлива.

Тем не менее благодаря организационно-управленческой и производственной дисциплине Берлину удалось в относительно короткие сроки существенно расширить военное производство. Однако впечатляющее увеличение объема выпуска военной продукции, по мере расширения масштаба войны и интенсивности военных действий, уже не могло удовлетворить потребности даже германской армии. Положение усугублялось блокадой германского побережья со стороны Англии, что самым негативным образом сказалось на поставках сырья.

Еще более тревожная ситуация сложилась в аграрном секторе. Германия и до войны примерно одну треть потребности в продуктах питания удовлетворяла за счет импорта. В годы войны из-за сокращения посевных площадей и снижения сбора урожая общий объем аграрной продукции уменьшился на треть*. Уже в январе 1915 г. власти были вынуждены ввести хлебные карточки сначала в Берлине (с июня – на территории всей страны). Однако даль-

* *Gutsche W.* Zum Funktionsmechanismus zwieschen Staat und Monopolkapital in Deutschland in den ersten Monaten des Ersten Weltkrieges (1914–1915) // *Jbf W.* 1973. Teil I. S. 63–64.

нейшее ухудшение ситуации в продовольственной сфере потребовало новых жестких мер экономии. К осени 1916 г. экономические трудности в стране приобрели угрожающие размеры. Расчет на то, что ожесточенные военные действия в конечном счете обескровят противника и вынудят его закончить войну на выгодных для Германии условиях не оправдался. Напротив, на грани истощения оказалась сама Германия и ее союзники. В довершение ко всему страны Антанты стали активно применять на поле боя новые виды оружия (прежде всего танки), которыми Германия располагала в ограниченном количестве.

Зима 1916/1917 гг. вошла в историю страны под названием «брюквенной», поскольку все основные продукты питания – молоко, масло, жиры животные и растительные, хлеб и другие – были заменены брюквой. В ответ по многим городам прокатились акции протеста. Попытки военного дуумвирата в лице назначенного начальником Генерального штаба фельдмаршала П. Гинденбурга и генерала Э. Людендорфа, овладевших фактически всеми властными полномочиями, не смогли переломить ситуацию*. Несмотря на то что «программа Гинденбурга», предполагавшая введение прямого контроля со стороны государства за деятельностью военной экономики, в целом отвечала интересам военных промышленников, предоставляя им возможности для получения дополнительных прибылей (в том числе и за счет получения сырья по сниженным ценам), межведомственные противоречия и соперничество за выгодные военные заказы во многом снизили ее эффективность. Несмотря на то что к концу войны производство вооружения и военного снаряжения достигло рекордных 75% от общего объема выпускаемой Германией промышленной продукции, это сопровождалось перегревом экономики, перенапряжением ресурсной базы, перегрузкой и без того испытывавшей высокое напряжение транспортной системы, что привело зимой 1917 г. к острому транспортному кризису. Как следствие, снабжение многих городов и населенных пунктов продуктами питания шло с перебоями и задержками. Это, в свою очередь, привело к распространению спекуляции на товары первой необходимости и росту цен, в то время как заработная плата основных слоев населения оставалась на прежнем уровне.

К началу 1918 г. стало очевидным, что военная экономика Германии больше не в состоянии функционировать в подобном напряжении. Ответом, как и следовало ожидать, стали многочисленные стачки, частота и размах которых стали нарастать с конца 1916 г. После успешного мартовского наступления 1918 г. германская армия столкнулась с чередой поражений, следовавших одно за другим, что окончательно подорвало моральный дух армии

* *Mommsen H. Die Urkatastrophe Deutschlands. Der Erste Weltkrieg 1914–1918. S. 77–78.*

и общества. Усталость от войны достигла предельного уровня. Подписание перемирия в Компьене, последовавшая ноябрьская (1918 г.) революция, унижительный Версальский договор означали крах Германии как колониальной империи. Преемником Второго рейха стала скроенная по лекалам формальной демократии Веймарская республика (февраль 1919 г.), которой предстояло в полной мере испытать на себе горечь поражения. В соответствии с Версальским договором, Германия лишилась одной восьмой своей территории, где до войны проживала одна десятая часть населения, часть германских земель отошли к Франции, Бельгии, Дании, вновь созданным Польше, Чехословакии, Литве. Саарский угольный бассейн и Саарская область передавались Франции и под контроль Лиги Наций. Территория на запад от Рейна оккупировалась войсками союзников на срок от 5 до 16 лет.

Таким образом, вступив в бескомпромиссную борьбу за передел мира, Германия в конечном счете лишилась всех своих колоний и сфер влияния, а также собственности за рубежом. Более того, Версальский договор, введя жесткие ограничения на количественный и качественный состав ее вооруженных сил, казалось, лишил ее каких-либо перспектив для реванша в обозримом будущем. Впереди Германию ждали трудные послевоенные годы, промышленное производство к началу 1920-х годов едва достигло половины от уровня предвоенного 1913 г. Тяжелая экономическая ситуация способствовала развитию внутривнутриполитической нестабильности, Веймарскую республику сотрясали ожесточенные классовые столкновения. Едва не катастрофой для нее закончился военный путч Каппа – Лютвица (март 1920 г.), последовавший в ответ на ратификацию парламентом статей Версальского договора, предполагавших сокращение армии.

В не менее сложном положении оказалась Австро-Венгерская империя. Вследствие морской блокады, организованной странами Антанты, Дунайская монархия, как и Германия, лишилась возможности импортировать жизненно необходимое для военной промышленности сырье. Это в еще большей степени усугубило кризис австро-венгерской экономики, с которым она вступила в Первую мировую войну. Однако в отличие от Германии трудности со снабжением имели для Дунайской монархии не только экономические последствия. В силу сложного многонационального состава страны они привели к росту межнациональной напряженности, прежде всего в отношениях двух основных частей Дунайской монархии: Австрии и Венгрии, тем самым создавая предпосылки для будущего развала страны.

Системный кризис, охвативший Австро-Венгрию, сопровождался растущими территориальными притязаниями соседей к «лоскутной» монархии, причем не только со стороны оппонентов, но и союзников. В частности, ее основной союзник Германия, озабоченная тем, чтобы привлечь на свою сто-

рону Италию, уже в начале марта 1915 г. добилась от Вены согласия на то, что последняя уступит итальянцам часть своей спорной территории – Трентино. В качестве территориальной компенсации ей были предложены польские земли, которые еще предстояло закрепить за собой. Несмотря на то что в конечном итоге Италию «перекупили» страны Антанты, которые в апреле 1915 г. в обмен на обязательство Италии вступить в войну на их стороне пообещали итальянцам австрийское побережье Адриатики, Рим не отказался от остальных своих территориальных претензий к Австро-Венгрии.

Дезинтеграционным процессам, нараставшим в стране, способствовал уход из жизни 21 ноября 1916 г. императора Франца Иосифа I, находившегося у власти почти 50 лет (1867–1916 гг.), который одной своей личностью символизировал единство страны. Смерть Франца Иосифа была воспринята населением как смена исторических эпох.

После Февральской революции в России и падения русской монархии, произведшей тяжелое впечатление на правящую элиту Австрии, сепаратный мир стал рассматриваться в качестве едва ли не единственной панацеи, однако на фоне военных неудач он уже не мог стать реальной альтернативой. Существенное влияние на развал страны сыграла Октябрьская революция в России, одним из лозунгов которой был принцип самоопределения наций. 30 июля 1918 г., за несколько месяцев до официального выхода Австро-Венгрии из войны, французское правительство официально признало право чехов и словаков на самоопределение. Следом последовало признание польского государства. Вена уже не могла ничего противопоставить распаду страны. Вышедший 16 октября 1918 г. манифест нового императора Карла I о федерализации Австрии («Манифест о народах») стал запоздалой мерой. Обещанная в нем автономия для национальных меньшинств, даже смая «широкая», уже не могла удовлетворить тех, кто стремился получить всю полноту власти. 17 октября 1918 г. венгерский парламент разорвал унию с Австрией и провозгласил независимость Венгрии. В свою очередь, Народное вече хорватов в конце октября 1918 г. заявило о готовности взять власть в свои руки в югославянских провинциях, вслед за этим Хорватия, Славония, Далмация и земли словенцев объявили о выходе из состава Австро-Венгрии. Угроза голода и повсеместная анархия вынудили их в конечном счете искать поддержки у Сербии, результатом чего стало создание 1 декабря 1918 г. единого государства, получившего название Королевства сербов, хорватов и словенцев (будущая Югославия).

После заключения перемирия с Антантой 4 ноября 1918 г. немецкоязычные округа Австро-Венгрии (Цислейтании) сделали попытку присоединиться к Германии. Однако из-за противодействия Антанты и неготовности нового германского правительства, не желавшего осложнять и без того непростые

отношения со странами-победителями, германо-австрийские переговоры по этому вопросу летом 1919 г. завершились безрезультатно*. Немецкая Австрия, как таковая, была упразднена, ряд ее земель (в том числе с преимущественно немецким населением) перешли под юрисдикцию других стран, что стало, в последующем, поводом для нацистской Германии предъявить соответствующие территориальные претензии. В первую очередь речь идет о Судетской области, переданной Чехословакии. В свою очередь, Тироль был отдан Италии, часть южных территорий – новоиспеченному Королевству сербов, хорватов и словенцев. Подобные решения, безусловно, противоречили праву наций на самоопределение, провозглашенному В. Вильсоном, но страны-победительницы, занятые перекройкой границ побежденных стран, не обращали внимания на такую «мелочь».

В первые послевоенные годы Австрийская республика переживала острый социально-экономический кризис, обусловленный в том числе утратой экономически важных районов, оказавшихся в составе других государств. Сформированное правительство К. Реннера, стремясь стабилизировать внутривнутриполитическую ситуацию, первоначально сделало ставку на проведение активной социальной политики. Предпринимателям было запрещено увольнять рабочих без санкции промышленных окружных комиссий, демобилизованные из армии бывшие государственные служащие получили право вернуться на прежние места работы. Была проведена реформа рабочего законодательства: отменены рабочие книжки, штрафы за разрыв договора, ночные работы для женщин и детей и др. В соответствии с законом от 30 июля 1919 г. впервые вводился ежегодный оплачиваемый отпуск, в декабре 1919 г. был введен 8-часовой рабочий день. Закон о социализации от 29 июля 1919 г. создавал правовую основу для соучастия в системе отраслевого управления предпринимателей, рабочих и потребительских союзов, а также представителей государства**. Однако реализация принятых законов из-за послевоенной дезорганизации экономики и высокой инфляции осуществлялась непоследовательно. Оторванная от экономического пространства бывшей империи, перенесшая тяжесть военного поражения Австрия столкнулась с огромными трудностями по восстановлению финансовой и производственной инфраструктур. Крестьяне, наученные горьким опытом военных лет, не торопились поставлять скудные запасы продовольствия в города, что не позволяло преодолеть проблему голода и социальной неустойчивости. Положение усугублялось тем, что подписанный 10 сентября 1919 г.

* История новейшего времени стран Европы и Америки. 1918–1945 / под ред. Е. Ф. Язкова. М., 1989. С. 285.

** Манхейм К. Кризис нашего времени. М., 1994. С. 113.

Сен-Жерменский мирный договор не только фактически оставлял Австрию один на один с ее экономическими проблемами, но и отягощал необходимостью выплаты репараций. В этих условиях правительство К. Реннера было вынуждено пойти на ряд непопулярных мер, включавших запрет деятельности советов рабочих и солдатских депутатов и существенную ревизию социальных программ государств. Довоенного экономического уровня Австрия смогла достигнуть лишь в конце 1920-х годов. Самой же Австрийской республике было суждено просуществовать до марта 1938 г., когда аншлюс (присоединение) Австрии к Германии был осуществлен уже по инициативе немецкого нацистского руководства.

В ноябре 1918 г. вновь сформировалась польская государственность, в состав которой была включена Галиция. Границы нового государства были определены лишь в 1919–1921 гг., в рамках Версальского мирного договора и по итогам войны с советской Россией. Созданная двунациональная Чехословацкая республики, в состав которой вошли земли как со славянским, так и немецким населением, хотя и смогла избежать явных революционных потрясений, переживала тяжелые времена в 1920-е годы. Что касается Королевства сербов, хорватов и словенцев, то ему помимо необходимости преодоления острого социально-экономического кризиса приходилось противостоять угрозе интервенции со стороны Италии, которая, воспользовавшись моментом, намеревалась захватить часть его территории на Адриатическом побережье. Таким образом, **Антанта, разрушив Австро-Венгерскую империю, создала в Центральной Европе огромный пояс нестабильности, пронизанный взаимной неприязнью и территориальными претензиями новообразованных государств. В недалеком будущем это стало одной из главных причин вызревания Второй мировой войны.**

В результате Первой мировой войны закончила свое существование также Османская империя, шесть веков просуществовавшая на огромной территории в Европе, Азии и Африке. Глубинной причиной краха Османской империи явилась неспособность и нежелание правящих кругов реализовать радикальное реформирование закостенелых политической, экономической и военной структур. Гибель империи была вызвана также стремлением многочисленных покоренных ранее народов восстановить свою государственность.

Долго колеблясь, прежде чем вступить в войну, младотурецкое правительство рассчитывало на помощь своего мощного союзника, Германии, в решении своих экономических проблем. Кроме того, Стамбул надеялся на то, что Берлин окажет содействие в реализации амбициозных пантюркских замыслов. Ради закрепления за собой Турции Берлин на словах, поддерживал идею младотурок о создании «великого Турана» за счет оккупации Закавказья.

казья и Средней Азии. В результате младотурецкая диктатура решилась привязать Османскую империю к политике кайзеровской Германии, вследствие чего резко возросла и экономическая зависимость страны от Центральных держав, которые были заинтересованы в Турции как союзнике, чтобы получить через нее контроль над проливами, воспользоваться ресурсами страны и плацдармами в Юго-Восточной Европе, Африке, Восточной Анатолии. Немаловажным являлось также то, что Стамбул в случае мобилизации мог поставить под ружье значительную по численности армию.

Однако в войну Османская империя вступила в еще более ослабленном положении, чем Дунайская монархия. Основное место в экспорте Турции занимала продукция сельского хозяйства. Поскольку в годы войны внешняя торговля страны из-за блокадных действий стран Антанты, включая Россию замерла, это привело к нарастанию кризисного состояния в агросекторе и, как следствие, резкому сокращению импорта промышленных изделий за счет вырученной валюты. Необходимость содержания огромной, 800-тысячной армии после проведенной мобилизации вынуждало правительство идти на непопулярные меры, включая задержку и даже невыплату жалования государственным служащим. Общую безрадостную картину довершали неудачи на фронтах, в том числе по причине того, что турецкое командование явно переоценило свои силы. Военные действия Турция развернула сразу на четырех фронтах (Балканском, Закавказском, Месопотамском и Синайском), нигде не добившись существенных успехов.

Внутренние ресурсы страны были истощены. Турецкая армия, голодая, испытывая недостаток в боеприпасах и вооружении, к концу войны находилась в плачевном состоянии. Надежда для нее, казалось, мелькнула в январе 1918 г., когда начатое наступление на Кавказском фронте против деморализованных русских войск стало развиваться успешно. Здесь турки быстро вышли на границу, существовавшую до 1914 г. 15 сентября они захватили Баку, получив в распоряжение бакинскую нефть. В начале октября турецкие войска начали вторжение в Дагестан, захватив Дербент*. Однако общее поражение Центральных держав вынудило турецкую армию уйти с Кавказа. Турецкая империя затрещала по швам. Мудросское перемирие, заключенное 30 октября 1918 г., подвело черту под существованием Османской империи. По итогам войны Османская империя приняла на себя обязательство уступить войскам Антанты все занятые турками территории в Закавказье**. Однако Англия и Франция, как показали дальнейшие события, не удовлет-

* Мировые войны XX века. Сб. ст. / отв. ред. Г. Д. Шкундин. Кн. 1. Первая мировая война: исторический очерк. М., 2002. С. 220.

** Петросян Ю. А. Османская империя: могущество и гибель. Исторический очерк. М., 1990. С. 270.

ворились этими приобретениями, а также разделом между собой арабских земель, принадлежавших Османской империи. Они намеревались захватить саму Турцию, и лишь мощное партизанское сопротивление, принявшее характер национально-освободительного движения под руководством генерала Мустафы Кемаль-паши, опрокинуло расчеты интервентов. Это вынудило держав Антанты 11 октября 1922 г. подписать с Турцией акт о перемирии, а 24 июля 1923 г. в Лозанне – окончательный мирный договор. За Турцией сохранялись Восточная Фракия, Измир и другие турецкие территории.

Таким образом, хотя распавшиеся империи и начали заблаговременную подготовку к войне, все они, не исключая экономически развитой Германии, оказались не готовы к ведению длительной войны, сопровождавшейся применением массовых армий и поглощавшей огромное количество материальных средств. Запасы вооружения и боеприпасов, накопленные в мирное время, смогли обеспечить лишь первоначальные боевые операции. Как следствие, фронт оказался в полной зависимости от тыла. В экстремальных условиях войны мобилизация промышленности проходила во многом стихийно и не смогла обеспечить в полной мере растущие потребности фронта.

Первая мировая война имела далеко идущие последствия для экономики воевавших европейских стран. Она привела к деформации хозяйственных связей между промышленностью и сельским хозяйством, между транспортом и другими отраслями хозяйственного организма, резко сократила производство предметов широкого потребления и ухудшила материальное положение основной части трудящихся, что привело к нарастанию протестного движения. Нарушив сложившиеся международные хозяйственные связи, военные действия вызвали существенные изменения во внешней торговле воюющих стран, что выразилось прежде всего в значительном сокращении экспорта и увеличении импорта, необходимого для развития военного производства. Это, в свою очередь, привело к перенапряжению бюджетов воюющих государств. Лихорадочные поиски новых источников средств за счет выпуска внутренних и внешних займов, включения печатного станка, усиления налогообложения вызвали безудержную инфляцию, еще более обострив социально-экономический кризис вовлеченных в войну государств. Огромное хозяйственное разорение, упадок и истощение производительных сил обусловили в конечном счете крах Германии, Австро-Венгрии, России и Османской империи.

Первая мировая война завершилась Версальским мирным договором, подписанным 28 июня 1919 г. державами-победительницами, с одной стороны, и капитулировавшей Германией – с другой. Версальский договор, продиктованный США, Англией и Францией, преследовал цель закрепить передел мира в их пользу, а также подготовить политические и военные условия

для уничтожения Советской России, возникшей на обломках Российской империи.

В процессе послевоенного устройства мира Германия лишилась значительной части своей территории и всех колоний, превратилась в зависимую в экономическом отношении страну. На обломках многонациональной Дунайской монархии возникло семь новообразованных государств, таких же многонациональных (за исключением Австрии и Венгрии), только гораздо более слабых в экономическом отношении. Коллапс империи Габсбургов в последующем создал благоприятную ситуацию для покорения Европы нацистской Германией. Государства – преемники империи Габсбургов были слишком слабы и разрозненны, чтобы противостоять экспансионистским устремлениям Гитлера. Что касается Османской империи, просуществовавшей свыше шести веков, то ее арабские территории стали объектом добычи держав-победительниц, на месте бывшей империи возникла Турция в качестве светского государства.

Масштабная перекройка европейских границ, осуществленная далеко не всегда в соответствии с принципом национального самоопределения, создала предпосылки для многочисленных взаимных территориальных притязаний, в том числе и для сохранившей свой экономический потенциал Германии. В скором будущем это стало благодатной почвой для реализации пришедшим к власти нацистским режимом своей экспансионистской политики.

2.4. Основные экономические противоречия после Первой мировой войны

Новая конфигурация международных отношений, сложившаяся после окончания Первой мировой войны, предопределила появление новых, труднопреодолимых экономических противоречий. С определенной степенью условности эти противоречия могут быть объединены в три группы: внутрикоалиционные в лагере победителей; между странами-победительницами и побежденными; между капиталистическим миром и первым социалистическим государством – Советской Россией.

Первая группа противоречий характеризовалась стремлением стран Антанты (за исключением преждевременно вышедшей из войны России) с максимальной выгодой использовать экономические плоды победы, что в полной мере выявилось в ходе переговорного процесса по послевоенному устройству мира. Каждая из держав-победительниц (США, Англия, Франция, Япония, Италия, Бельгия), пользуясь моментом, намеревались усилить-

ся за счет побежденных, стремясь в полной мере реализовать свои территориальные, финансово-экономические и иные притязания.

Наиболее мощной в военном и экономическом отношении страной в континентальной Европе после окончания войны стала Франция. Используя это преимущество, Париж намеревался максимально ослабить Германию с тем, чтобы на долгий период обеспечить французскую гегемонию на Европейском континенте. На бывшую Германскую империю, в рамках Версальского мирного договора, была возложена вся полнота ответственности за развязывание войны, что стало основанием для обременения Германии суровыми обязательствами, в том числе экономическими. Были арестованы и секвестрированы германские заграничные активы в размере 7 млрд долл, в течение 10 лет Германия обязывалась поставить Франции до 14 млн т угля, Бельгии – 80 млн, Италии – 77 млн.

В ходе работы Парижской мирной конференции (январь 1920 г.) Франция, не настаивая, по политическим соображениям, на аннексии левого берега Рейна, населенного немцами и исторически составлявшего неотъемлемую часть Германии, предложила создать здесь «независимую» Рейнскую республику. В качестве гарантии против возможной агрессии со стороны Германии предусматривалась оккупация этой территории иностранными войсками, вплоть до выполнения Германией всех условий мирного договора. В случае реализации своих планов, Франция получала возможность контролировать Рурскую область – важнейший промышленный район Западной Европы. Однако осуществить этот проект Парижу не удалось по причине противодействия других держав-победительниц*. Все, на что были готовы Вашингтон и Лондон, это вернуть Франции Эльзас и Лотарингию, а также предоставить ей права на эксплуатацию угольных шахт Саарского бассейна сроком на десять лет.

Не удовлетворенный подобным решением, Париж потребовал от Германии выплаты крупной суммы в возмещение ущерба, причиненного войной (репарации), а также настаивал на резком сокращении и качественном ограничении германских вооруженных сил**. Рассчитывая сделать своими сателлитами в европейской политике вновь образованные Польшу, Чехословакию, Сербию, а также Румынию, Париж поддержал их территориальные притязания к соседям. Немаловажную роль в подобной политике играло намерение французских правящих кругов использовать эти страны в борьбе против Советской России. К началу Парижской мирной конференции (январь 1920 г.) стало очевидным, что иностранная военная интервенция в

* Всемирная история: В 10 т. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1961. Т. 8. С. 109.

** Там же. С. 100.

Россию не привела к свержению политического режима Советской России, напротив, она лишь «инфицирует» революционными настроениями войска западных держав, которые по возвращении на родину способны «экспортировать» революцию в западные страны. Страны Антанты сочли благоразумным в этой ситуации сделать ставку на поддержку внутренней контрреволюции и поощрение антисоветской политики находящихся в зависимости от них «молодых» капиталистических государств, прежде всего Польши и Румынии, имевших давние территориальные претензии к России.

Франция, по праву победительницы, претендовала также на ряд германских колоний в Африке и часть малоазиатских территорий бывшей Османской империи. Их сырьевая база могла, по расчетам Парижа, помочь преодолеть в сжатые сроки экономические проблемы военных лет, которые выражались прежде всего в огромной задолженности по военным займам перед США и Англией, а также замедлить темпы инфляции. Собственные интересы в отношении побежденных стран преследовала Англия, намереваясь окончательно покончить с довоенным морским могуществом Германии и прибрать к рукам как можно больше из ее пусть небольшой колониальной империи.

В ходе войны Англия потеряла около трети национального богатства. Только потери торгового флота составили около 40% от довоенного тоннажа, выпуск промышленной продукции упал на 20%. Резко ухудшилось состояние внешней торговли, что сопровождалось ростом дефицита торгового баланса. Внешний долг страны к концу войны превысил 1 млрд фунтов стерлингов, из которых большая часть приходилась на долю США. Таким образом, Англия из крупнейшего кредитора превратилась в должника американских банкиров, вслед за утратой промышленной монополии потеряв и финансовое превосходство в мире. В ходе войны ей не удалось сохранить свои экономические позиции на Востоке и в Латинской Америке, где ее потеснил американский и японский капитал. До войны английский капитал играл важную роль в важнейших отраслях добывающей промышленности России – в горнорудной, угледобывающей, добыче золота, нефтяной и ряде других. Кроме того, не менее половины добычи нефти в России находилось под контролем англо-французского капитала. Выпадение России из системы капитализма лишило Англию одного из наиболее крупных внешних рынков.

В создавшихся условиях в планы Лондона не входило ослабление Германии настолько, чтобы она не смогла стать реальным противовесом возросшему влиянию Франции. В связи с этим противоречивой была позиция Англии в отношении репараций. С одной стороны, Лондон хотел за счет репараций восстановить подорванную во время войны финансовую гегемонию в мире, с другой – перед лицом возросшего французского влияния опасался

чрезмерного ослабления Германии. Острые противоречия по этому вопросу привели к тому, что державы-победительницы отказались фиксировать окончательную сумму репараций, установив лишь первый взнос, подлежащий уплате до 1 мая 1921 г., – 20 млрд марок. Английские интересы столкнулись с французскими и при обсуждении вопроса о разделе германских колоний и бывших владений Османской империи. В конечном итоге раздел этих территорий между державами-победительницами был осуществлен здесь под видом учреждения здесь мандатной системы. Мандатные территории (фактически новые колонии) были распределены между Англией, ее доминионами, Францией, Японией и Бельгией*. Англии достались мандаты на основную часть германской Восточной Африки, за исключением Руанды и Урунди, отошедших к Бельгии, и Кионги, переданной Португалии. Камерун стала «опекать» Франция. Германская Юго-Западная Африка перешла к Южно-Африканскому союзу. Германскую часть Новой Гвинеи отдали Австралии, а острова Самоа – Новой Зеландии. За Японией были оставлены захваченные ею германские владения в центральной части Тихого океана: Маршалловы, Марианские и Каролинские острова. Сложнее решался вопрос о китайской провинции Шаньдун, которой до войны Германия распоряжалась фактически как своей колонией. Китай настаивал на возвращении ему этой провинции, Япония, в свою очередь, требовала передачу ей всех германских «прав» в Шаньдуне. В конечном итоге львиная доля колониальных территорий, по итогам Парижской конференции, досталась Лондону. Его главный конкурент в предвоенный период, Германия, была на долгие годы устранена с мирового рынка.

Помимо раздела германской колониальной империи в свою пользу, Лондон был озабочен поиском путей противодействия экономическому проникновению на рынки сбыта своей колониальной империи новых конкурентов, США и Японии. Проблема заключалась в том, что в годы войны Лондон, вынужденный переориентировать значительную часть своей гражданской промышленности на военные нужды, допустил значительное технико-экономическое отставание от американской промышленности. В итоге английские товары, в силу дороговизны, стали утрачивать свою конкурентоспособность по сравнению с американскими и японскими. Лондон тяготила также огромная задолженность по военным займам США.

Нажившись на войне, американцы оказались в наиболее благоприятной экономической позиции после ее окончания. Масштабные поставки странам Антанты вооружения, различного рода оборудования, сырья и продовольствия привели к резкому оживлению американской экономики, одновремен-

* Всемирная история. Т. 8. С. 108.

но возросли финансовые возможности США. Задолженность европейских государств США за годы войны достигла астрономической суммы в 10 млрд долл.*

В подобной ситуации, несмотря на то что у политики «изоляциизма» оставалось еще немало влиятельных сторонников в США, стремление Вашингтона утвердиться в новой роли глобального игрока усилило противоречия США с другими державами-победительницами, в том числе с Англией.

Япония, оставаясь в стороне от эпицентра европейского конфликта, в годы войны устремила свои усилия на захват Азиатского материка, сумев овладеть германскими колониями в Китае и северной части Тихого океана. Ей удалось навязать Китаю кабальный мирный договор, занять монопольное положение на рынках Восточной Азии и существенно расширить торговые отношения с рядом стран Центральной и Южной Америки, что вызвало раздражение Вашингтона, руководствовавшегося относительно Латинской Америки «доктриной Монро»**. Вашингтон также не устраивало намерение Японии расширить сферу своего влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Значение дальневосточных рынков для американцев существенно возросло после открытия в 1920 г. Панамского канала, сократившего морской путь между важнейшими американскими портами и Дальним Востоком. Как следствие, борьба за влияние на Дальнем Востоке, особенно в Китае, выдвинулась на первый план в американо-японских отношениях.

Попытки разрешить их на Вашингтонской мирной конференции, открытой 12 ноября 1921 г., успеха не имели. Вашингтонская конференция зафиксировала установившееся к этому времени соотношение сил на Тихом океане, дополнив и частично изменив Парижские договоры 1919–1920 гг. Решения конференции, создав так называемую Версальско-Вашингтонскую систему международных отношений, отвечающую интересам прежде всего американской политики, стали причиной того, что противоречия между США и Англией, с одной стороны, и Японией – с другой, не только сохранились, но и продолжали обостряться.

Несмотря на незначительный вклад в победу, свои территориальные и экономические претензии в послевоенном переустройстве мира выдвинула Италия. Рим настаивал на присоединение к Италии обширных территорий,

* Всемирная история. Т. 8. 1961. С. 101.

** «Доктрина Монро» (англ. – Monroe Doctrine) – декларация принципов внешней политики США («Америка для американцев»), провозглашенная 2 декабря 1823 г. в ежегодном послании президента США Дж. Монро к конгрессу США. В президентском послании был выдвинут принцип разделения мира на европейскую и американскую системы государственного устройства, провозглашена концепция невмешательства США во внутренние дела европейских стран и, соответственно, невмешательства европейских держав во внутренние дела Западного полушария.

до этого входивших в состав Австро-Венгерской империи, в том числе Трентино (Южный Тироль), ряда южнославянских земель, а также обещанной в качестве условия ее вступления в войну отдельных территорий Османской империи.

Ожесточенная борьба за передел мира продолжилась и после подписания мирных договоров. В межвоенный период острое экономическое соперничество развернулось у Англии не только с США, но и с Францией, экономика которой в 1920-е годы не только восстановилась, но и стала быстро развиваться. В немалой степени успехам Франции способствовало возвращение железорудной Лотарингии. Уже в 1925 г. тяжелая промышленность Франции превзошла довоенный уровень. Кроме того, огромную сумму (8 млрд марок) Франция получила по репарациям у Германии. В результате, по темпам промышленного роста (около 5% в год) Франция уступала только США.

В Англии, в отличие от Франции и Германии, объем промышленного производства за время войны почти не изменился, однако ее ведущие отрасли промышленности – текстильная, угольная, судостроительная – постепенно теряли рынки из-за растущей конкуренции со стороны США. На экономике Великобритании не лучшим образом сказалось также возвращение к золотому стандарту (1925 г.). Оно повысило (до уровня довоенного паритета) курс фунта стерлингов по отношению к доллару и другим национальным валютам и тем самым вызвало относительное удорожание английских товаров, снизив их конкурентоспособность на мировых рынках. Лондон, не располагая необходимыми золотыми резервами для поддержания масштабов валютно-финансовых сделок, уже не смог вернуть себе позицию мирового финансового центра, занятую после войны Нью-Йорком.

Что касается Германии, то навязанные ей жесткие договоренности привели к резкому ослаблению ее экономической мощи. В соответствии с Версальским мирным договором (подписан 28 июня 1919 г.), Германия лишалась одной восьмой территории, возвращала Франции Эльзас и Лотарингию, передавала ей Саарский угольный бассейн (сроком на 15 лет), к Бельгии отходили округа Мальмеди и Эйпен, к Польше – Познань, части Поморья и Пруссии. Этими потерями экономический ущерб Германии, как побежденной стороны, не ограничился. Берлину предстояло возместить убытки, нанесенные странам-победительницам в виде репараций, предполагавших платежи в золоте и товарах, поставки различного рода оборудования, угля, скота, строительных материалов. На него возлагалось также содержание оккупационных войск и установление наиболее благоприятного режима для судоходства и торговли со странами Антанты.

Подобные условия мирного договора легли непосильным бременем на и без того истощенную страну. Германии, оказавшейся в международной изо-

ляции, лишенной большинства своих экспортных возможностей, предстояло столкнуться с невиданными трудностями в экономической сфере. Борьба за отсрочку сроков и облегчение финансовых обязательств стала в годы Веймарской республики главной темой всех внешнеполитических переговоров. В 1918 г. объем германского промышленного производства составлял лишь 57% от уровня 1913 г. Одной из причин этого являлось то, что за годы войны здесь не обновлялись основные производственные фонды, что привело к падению производительности труда и сокращению объемов производства. Вдвое снизились объемы сельскохозяйственного производства. Неизбежным следствием войны стало разрушение финансовой системы. Правительство, как и в годы войны, было вынуждено прибегать к массивной бумажной эмиссии, что раскручивало маховик инфляции и сопутствующий рост цен.

В обеспечении репарационных выплат победители вывозили из Германии все, что представляло хоть какую-то материальную ценность (сырьевые ресурсы, оборудование, скот и др.). Из страны ушел практически весь золотой запас, что также стало одной из основных причин безудержной инфляции. С целью ее обуздания в 1923 г. была проведена реформа по стабилизации денежной единицы с деминацией денежной массы, что позволило в некоторой степени стабилизировать финансово-экономическую систему. Однако психологические травмы от тягот послевоенной жизни так и не были залечены, что стало предпосылкой для роста реваншистских настроений в Германии. Версальский договор воспринимался подавляющим большинством населения как диктат и унижение со стороны победителей.

Послевоенная Германия нуждалась не только в реформировании экономики (конверсии военного производства для выпуска гражданской продукции), но и стабилизации внутривнутриполитической обстановки. Помимо последствий ноябрьской революции 1918 г. правительству приходилось бороться с попытками сепаратистов отторгнуть от Германии Рейнскую область, а также купировать конфликт с властями Баварии.

Столкнувшись с конфронтационным подходом на западе, Берлин обратил свой взор в сторону Советской России, которая после войны оказалась в схожей ситуации международной изоляции и необходимости преодоления послевоенной хозяйственной разрухи. Неприятие Версальского договора, создание пояса малых враждебных государств, планы по расчленению как Германии, так и России, а также необходимость преодоления экономического кризиса оказались сильнее политико-идеологической несовместимости, следствием чего стал Рапалльский договор между РСФСР и Германией, заключенный в апреле 1922 г. во время работы Генуэской конференции. Содержание договора не содержало ничего необычного: Россия обязалась не настаивать на репарациях, право на которые было закреплено за ней Версалем,

а Германия признала правомерность национализации германской собственности в России; были также восстановлены дипломатические отношения и подтвержден принцип наибольшего благоприятствования в торговле.

Значение Рапалльского договора заключалось в том, что для Советской России он стал первым полномасштабным договором, признавшим ее де-юре в качестве государства, а для Германии – первым полноправным договором после Версаля. Несмотря на то что для обеих сторон это был вынужденный и временный союз, вызванный крайней, прежде всего экономической необходимостью, он сыграл важную роль в прорыве международной изоляции обеих стран*. Для Германии фактор экономических и военных связей с Советской Россией стал рычагом давления на страны Антанты с целью ослабления пут Версальского договора и последующего возвращения в «клуб великих держав». Для Москвы же договор давал возможность не только прорвать изоляцию, но и получить из Германии ряд промышленных технологий, в которых так нуждалась разоренная страна.

Немаловажную роль в установлении деловых контактов между двумя странами играли соображения обороноспособности. Между сторонами был заключен ряд военных и военно-технических соглашений. Об их значении говорит тот факт, что в отдельные годы советский импорт из Германии был почти полностью представлен предметами вооружения**. С предоставления концессии фирме «Юнкерс» началось становление советской авиационной промышленности.

Заключение Рапалльского договора, перспектива дальнейшего развития отношений между Германией и Советской Россией вызвали тревогу в стане стран-победительниц, которые первоначально решили воздействовать на Берлин демонстрацией силы. 24 апреля, спустя неделю после Рапалло, французский премьер-министр Р. Пуанкаре в одном из своих публичных выступлений прямо указал на возможность военной интервенции Франции. Дальнейшие действия Парижа не заставили себя ждать. В конце 1922 г. комиссия по репарациям констатировала сокращение поставок из Германии древесины и угля. В начале 1923 г., в ответ на невыплату всей суммы репараций, части французской и бельгийской армий вошли в Рур, заняв территорию, где добывалось свыше 70% угля и производилось более 50% чугуна и стали Веймарской республики. Немцы, в ответ на вторжение, ответили «пассивным сопротивлением»***. Помимо этого, попытка Франции подавить сопротивление натолкнулись на обструкцию со стороны США и Англии, которые не были

* Горлов С. А. Совершенно секретно: Альянс Москва–Берлин, 1920–1933. М., ОЛМА-ПРЕСС, 2001. С. 314.

** Горлов С. А. Указ. соч. С. 315.

*** С оккупацией Рурской области Германия лишилась 88% угля, 48% железа, 70% чугуна.

заинтересованы в экономическом удушении Германии, опасаясь не только возможных социальных потрясений, но и еще более тесного сближения Германии с СССР. Как следствие, наступил период послаблений для выплаты Германией репарационных выплат.

Летом 1924 г. на Лондонской конференции был принят так называемый «план Дауэса», который предусматривал не только уменьшение ежегодных репарационных платежей Германией, но и предоставление ей кредитов на восстановление промышленности. По «плану Дауэса», Германия получила около 30 млрд золотых марок, а выплатила в счет репараций лишь 8 млрд марок. Полученные кредиты способствовали быстрому оживлению германской экономики.

«План Дауэса» ориентировал германскую промышленность на реализацию ее продукции в первую очередь, на рынках стран Восточной Европы и СССР, которые, по замыслу, должны были превратиться в аграрно-сырьевые придатки Германии. Превращение Восточной Европы и СССР в рынки сбыта германской промышленной продукции, помимо прибылей американским банкам, являвшихся фактическими владельцами или совладельцами многих германских промышленных концернов, должно было решить еще две задачи: ликвидировать французское влияние в Восточной Европе и не допустить индустриализацию СССР, способную превратить его в мощную державу*.

В последующем Запад, заинтересованный в Германии в качестве антисоветской силы, продолжил политику послаблений относительно последней. Последовавшие Локарнские договоры (октябрь 1925 г.), в еще большей степени, смягчили условия Версальского договора, отменив, в частности, контроль стран Антанты над германской военной промышленностью и признав необходимость эвакуации французских войск из Саара. В том же 1925 г. франко-бельгийские войска были выведены из области. Германии было возвращено право на ведение самостоятельной внешнеторговой политики, что стимулировало ее экономическую деятельность. Вслед за Локарно Германия в 1926 г. получила членство в Лиге Наций, в 1930 г. была демилитаризована Рейнская область.

Наметившиеся перспективы быстрого восстановления экономики подстегнули Берлин к тому, чтобы с еще большей настойчивостью бороться за отмену ограничений, наложенных Версальским договором. Намерения Германии получили поддержку США, заинтересованных в том, чтобы вложенные в Германию американские инвестиции приносили все большую прибыль. Как следствие, в июне 1929 г. был представлен новый, второй по

* История Второй мировой войны: В 12 т. М., 1979. Т. 1. С. 20.

счету репарационный план для Германии, получивший известность в качестве «плана О. Юнга» (по имени американского банкира). Утвержденный на второй Гаагской конференции в январе 1930 г. «план Юнга» устанавливал, что Германия должна будет выплачивать репарации вплоть до 1988 г., ежегодные репарационные платежи Германии снижались еще на 20%. Отныне перечень основных источников репараций для Германии был ограничен доходами госбюджета и прибылью, получаемой от эксплуатации железных дорог. Долговые обязательства, возложенные на германскую промышленность, аннулировались, что создавало перспективы для ее дальнейшего роста. Были также сняты все виды союзнического контроля за финансовой системой и экономикой Германии. Фактически последние репарационные выплаты Германия осуществила в 1932 г., после установления в стране нацистского режима в 1933 г. они сошли на нет. Всего Германия успела выплатить в рамках репараций около 20 млрд марок.

Благодаря сохраненному экономическому потенциалу, мало затронутому войной, а также послаблениям со стороны стран-победительниц Германия уже к концу 1920-х годов смогла достичь довоенного уровня промышленного развития. Вдвое вырос объем промышленного производства, причем на новой технологической базе. Бурное развитие получили молодые отрасли промышленности – химической и электротехнической, было освоено производство искусственного бензина и синтетического шелка. К концу 1920-х годов Германия по объему производимой продукции вышла на 1-е место в Европе (12% общемирового), уступив лишь США (44%)*. Германский финансовый капитал вновь занял свое место в международных монополистических объединениях. По инициативе германских магнатов в 1926 г. был создан Европейский стальной картель, на долю которого пришлось около двух третей европейского производства стали.

Вместе с тем экономический рост здесь сопровождался усилением зависимости германской экономики от зарубежных, прежде всего американских, инвесторов. В 1929 г. американские инвестиции в Германии составили 70% всех иностранных капиталовложений, и большая часть из них принадлежала американской финансовой группе Дж. Моргана. Банковскому дому Моргана принадлежала вся химическая промышленность в лице концерна «И. Г. Фарбенидустри». Через «Дженерал электрик» Морган контролировал германскую радио- и электротехническую промышленность в лице германских концернов «АЭГ» и «Сименс». Через «Дженерал моторс» под его контролем находился германский автомобилестроительный концерн «Оппель». Позиции иностранного капитала в германской экономике укрепляла дея-

* История Второй мировой войны. Т. 1. С. 112.

тельность Банка международных расчетов, созданного для распределения германских репараций между союзниками*.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. сопровождался падением производства во всех ведущих державах, но Германия стала одной из наиболее пострадавших стран, поскольку состояние ее экономики зависело от иностранных инвестиций. Кроме того, дальнейший рост производства здесь сдерживался узостью внутреннего рынка, поскольку уровень жизни основной части германского населения был все еще низким. Это вынудило страны-победительницы в еще большей степени смягчить финансово-экономические обязательства Германии. В 1931 г. американский президент США Г. Гувер выступил с предложением о моратории, предполагавшем отсрочку репарационных платежей Германией на год. Но попытки паллиативных решений уже не могли сбить остроту напряженности в обществе, итогом чего стал легальный приход нацистов к власти в 1933 г.

Помимо Германии в тяжелом экономическом отношении оказались государства, образовавшиеся на обломках Австро-Венгерской империи, распад которой был оформлен 10 сентября 1919 г. Сен-Жерменским договором. С целью пресечь любую попытку реставрации империи Габсбургов Франция добилась раздела территории Австро-Венгрии между семью государствами, из которых Австрия и Венгрия в территориальном отношении оказались наименьшими. Австрия была вынуждена признать независимость Венгрии, Польши, Чехословакии и Королевства словенцев, хорватов и сербов. Часть южнославянских земель, прежде принадлежавших Австрии, отошла к Италии, которая присоединила к себе также Южный Тироль.

У Австрии был отнят военный и торговый флот на Адриатике и Дунае, ее обязали уплачивать репарации, размеры и сроки выплаты которых должна была определить репарационная комиссия. С Румынией и двумя новыми государствами – **Чехословакией** и **Югославией** – Франция образовала так называемую «малую Антанту», а восстановленной Польше оказала помощь в войне с РСФСР в 1920 г. Раздел Австро-Венгрии еще более усугубил положение региона, поскольку привел к нарушению привычных хозяйственных связей между различными частями бывшей империи – в частности, промыш-

* Банк международных расчетов был создан в 1930 г. на основе Гаагского соглашения центральных банков пяти государств (Бельгии, Великобритании, Германии, Италии и Франции) и конвенции этих стран со Швейцарией, которая стала резиденцией для Банка международных расчетов (Базель). Банк был создан в связи с «планом Юнга» о репарациях, выплачиваемых Германией странам – победителями в Первой мировой войне. Официально США не участвовали в создании Банка международных расчетов, так как не могли получать репарационные платежи с Германии. Поэтому на акции Банка международных расчетов подписались частные американские банки во главе с банкирским домом Дж. Моргана.

ленной Чехии (Богемии) и хлебопроизводящей Венгрии. Он также препятствовал послевоенному восстановлению торговли, в связи с чем новые государства с первых шагов своей независимости ввели таможенные барьеры.

27 ноября 1919 г. в парижском предместье Нейи был подписан мирный договор с Болгарией. Договор значительно урезал территорию Болгарии, лишившейся Южной Добруджи в пользу Румынии. Часть Македонии, входившая ранее в состав Болгарии, перешла к Королевству словенцев, хорватов и сербов. В пользу Греции от Болгарии отторгли Западную Фракию из-за чего она утратила выход к Эгейскому морю. Как и другие побежденные государства, на Болгарию были возложенные репарационные обязательства и реституции. Болгария вступила в длительный период экономического кризиса.

В целом система международных отношений, созданная после Первой мировой войны и получившая название Вашингтоно-Версальской, должна была обеспечить господствующее положение нескольких крупнейших государств-победителей. Однако расчеты на ее долговременный характер не оправдались. В первую очередь, скрытую оппозицию, а затем и открытый вызов этой системе бросила Германия, в которой на волне реваншистских настроений к власти в 1933 г. пришел нацистский режим, опиравшийся на достигшую значительного уровня развития экономику. В немалой степени экономическому восстановлению Германии, в том числе ее военно-промышленного потенциала, способствовали американские монополии, расширившие картельные связи с германскими концернами

Острый узел противоречий в послевоенный период сформировался между капиталистическими державами-победительницами и Советской Россией, который был основан не только на стремлении, воспользовавшись ослабленным положением страны, захватить ряд ее богатых ресурсами территорий, но на непримиримом антагонизме общественно-политических систем. Продолжавшийся, несмотря на Гражданскую войну и иностранную интервенцию, социалистический эксперимент в Советской России являлся опасным для Запада ферментом, который усиливал революционное брожение в странах-победительницах.

Страны Антанты не устраивала независимая, несмотря на тяжелое экономическое положение, внешняя политика Советской России. Неудивительно, что она была лишена возможности участвовать в переговорном процессе относительно послевоенного устройства мира*. В конце октября 1918 г. утвержденный Вильсоном секретный «Комментарий» к «14 пунктам» прямо предусматривал уничтожение советской власти и расчленение России. В «Комментарии» указывалось, что так как независимость Польши уже при-

* Всемирная история. Т. 8. С. 104.

знана, то не приходится говорить о единой России; на ее территории должны образоваться отдельные государства – Латвия, Литва, Украины и др.; Кавказ рассматривался «как часть проблемы Турецкой империи»; предлагалось также предоставить одной из стран-победительниц мандат для управления Средней Азией на основе протектората*.

После того как державы-победительницы убедились, что военным путем уничтожить Советскую Россию не удастся, их политика по отношению к побежденной Германии претерпела существенные изменения, смысл которых состоял в том, чтобы, содействуя ее экономическому возрождению (под контролем стран-победительниц), в последующем канализировать внешнеполитические устремления Германии против Советского государства**. Этому, казалось, способствовало то, что экономика молодой советской державы была фактически уничтожена в ходе Гражданской войны и иностранной интервенции. В стране царил товарный и продовольственный голод. Валовая продукция промышленности страны в 1920 г. составила лишь 20% от уровня 1913 г.*** Ликвидация международных торговых связей привела к тому, что Россия оказалась оторванной от международного рынка. **Страны Антанты, объявив блокаду Советской России, фактически развязали против нее беспощадную экономическую войну****. В довершение ко всему на страну обрушился голод зимы 1921/1922 гг., причинами которого явились засуха в Поволжье, отсутствие продовольственных резервов, а также вынужденная продразверстка, в результате которой у многих крестьянских семей был конфискован даже семенной фонд*****.**

Для преодоления социально-экономического кризиса необходимо было не только пересмотреть политику «военного коммунизма», но и прорвать международную изоляцию. Поскольку экономические интересы Советской России при всем желании невозможно было игнорировать в мировой торговле, это стало еще одним из факторов, обусловивших непрочность Версальской системы договоров. Уже 16 марта 1921 г. между Англией и РСФСР было подписано торговое соглашение, предусматривавшее установление торговых отношений, в мае 1921 г. Советское государство заключило временное соглашение с Германией и затем в течение года – соответствующие соглашения с Италией, Норвегией и Австрией. Единственной из стран-победительниц, кто

* Всемирная история: Итоги Первой мировой войны / А. Н. Бадак, И. Е. Войнич, Н. М. Волчек [и др.]. М.: АСТ, Минск: Харвест, 2001. С. 82.

** Черчилль У. Мировой кризис / пер. с англ. М.-Л., 1932. С. 6.

*** Вайнштейн А. Л. Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг. М.: Наука, 1972. С. 48.

**** Документы внешней политики СССР. Т. II. М.: Госполитиздат, 1958. С. 304.

***** Струмилин С. Г. На плановом фронте. М.: Наука, 1980. С. 86.

продолжал отказываться от заключения соглашения с Советской Россией, являлась Франция, не торопились с признанием советской власти и США.

В создавшихся условиях, важное значение имело установление тесных отношений России со светской Турцией, чему препятствовали державы-победительницы. Тем не менее 16 марта 1921 г. в Москве был подписан договор между РСФСР и Турцией о дружбе и братстве. Еще до подписания Московского договора советское правительство стало оказывать экономическую помощь Турции.

Под воздействием примера Советской России нарастало антиколониальное и рабочее движение и в других странах: в Японии, Индии, Ирландии и др. Таким образом, Версальско-Вашингтонская система не только не способствовала сглаживанию экономических противоречий послевоенного мира, а, напротив, способствовала их значительному обострению, в том числе в связи с тем, что побежденные страны не были представлены на Парижской мирной конференции.

Фундаментальной слабостью Версаля являлась также установленная им модель экономического взаимодействия европейских стран. Новое государственное размежевание полностью разрушило экономические связи в Центральной и Восточной Европе. Подобная политика была обусловлена, прежде всего геополитическими соображениями. В официальном меморандуме американской делегации на Парижской мирной конференции 1919 г. новообразованные, пограничные с Советской Россией страны были названы «последним рубежом обороны между Германией, где продолжает расти влияние большевизма, и силами Ленина в России...»*. Французский премьер Клемансо заявил в палате депутатов: «Мы желаем поставить вокруг большевизма железный занавес, который помешает ему разрушить цивилизованную Европу»**.

Вместо емкого и достаточно открытого рынка Европы, представленного Францией, Австро-Венгрией, Германией и Россией, Европа после Версаля оказалась территорией, разбитой на несколько десятков маленьких государств, отгородившихся друг от друга таможенными барьерами. Новые малые государства остро соперничали в экономической области друг с другом, что мешало создавать механизм преодоления экономических трудностей совместными усилиями.

Как следствие, мир, возникший после мировой войны, содержал в себе семена новых конфликтов. Попытка подорвать германскую экономику путем

* Papers Relating to the Foreign Relations of the United States. 1919. The Paris Conference. Vol. II. Wash., 1942. P. 481–482.

** *Sloves H.* La France et l'Union Sovietique. P., 1935. P. 118.

репараций, лишение Германии массовой армии лишь подстегнули реваншистские настроения в стране. В Берлине стали раздумывать о реванше фактически сразу же после подписания перемирия. **Не собиралась отказываться от экспансионистской политики в южном направлении, но прежде всего по отношению к Китаю, также Япония, что неизбежно вело к обострению ее проитворечий с Соединенными Штатами.**

2.5. Усиление экономической мощи США

США, официально вступив в войну в апреле 1917 г., своим непосредственным участием в военных действиях (с лета 1918 г.) внесли незначительный вклад в исход вооруженной борьбы. Значение их вступления в войну определялось иным фактором, а именно огромным финансово-экономическим и военным потенциалом, который США удалось обрести в годы войны.

Война для США стала редкой возможностью обогатиться за счет обеих противостоящих коалиций, которые в условиях морской блокады остро нуждались в военных материалах, продовольствии и сырье. Однако приоритет в торгово-экономических отношениях Вашингтон все-таки отдавал Антанте, выжидая момент для того, чтобы вступить в войну на ее стороне на наиболее выгодных для себя условиях. В лице Германии Вашингтон видел наиболее опасного соперника, претендовавшего на мировое господство, с которым трудно было достигнуть соглашения.

Причина, по которой США не вступили в войну вплоть до 1917 г., объяснялось рядом обстоятельств. Во-первых, американская финансовая олигархия рассчитывала как следует нажиться на войне и укрепить свои политические и финансово-экономические позиции настолько, чтобы быть в состоянии, в нужный момент, прибрать к рукам важнейшие рынки сбыта и источники сырья в послевоенном мире, вытеснив оттуда своих главных конкурентов, причем не только Германию, но также и страны Антанты. Исходя из этой стратегической установки, Вашингтону была невыгодна быстрая победа любой из коалиций. Они были заинтересованы в истощении обеих воюющих группировок до такой степени, чтобы, вступив в войну в решающий момент, затем продиктовать им свои условия послевоенного мира. Вашингтон опасался усиления в ходе войны не только Германии, но и Англии. В случае победы Англия, располагая огромной военно-морской мощью, опираясь на поддержку своих многочисленных колоний, могла бы занять доминирующие позиции в Европе и воспрепятствовать экспансии США на основе принципа «свободы морей» и политики «открытых дверей». Посол США в

Лондоне У. Пейдж 9 августа 1914 г. писал Вильсону, что в результате войны «вся Европа обанкротится и США, соответственно, станут сильнее в финансовом и политическом отношении»*. Президента В. Вильсона, заявившего, что «мы должны финансировать мир, а тот, кто финансирует мир, должен... управлять им», не нужно было в этом особенно убеждать**.

Мировая война вызвала огромный спрос воюющих держав на американскую продукцию – оружие, боеприпасы, обмундирование, снаряжение, промышленные товары, продовольствие и др. Во время войны сильно выросла торговля США цветными и черными металлами. Вывоз железных изделий увеличился в три раза. Как следствие, уже в 1915 г. из США было вывезено товаров и сырья почти на 400 млн долл. больше, чем в 1914 г, в 1916 г. экспорт США по сравнению с 1914 г. вырос почти на 2 млрд долл. Если в 1914 г. экспорт США в союзные страны составлял 35% от общего объема, то в последующие годы удельный вес держав Антанты в общем объеме экспорта США увеличился в 1915 г. до 73% и в 1916 г. – до 75%***. Доллар 1918 г. по своей реальной стоимости был равен 100 долларам 1999 г. Лидирующее место среди товаров, отправленных из США в страны Антанты, заняли вооружение и военные материалы, следом шли продовольственные товары, что придало огромный импульс для развития прежде всего военной промышленности и агросектора. По данным Министерства торговли США, только огнестрельного оружия и взрывчатых веществ в страны Антанты в 1915–1916 бюджетном году было вывезено на сумму около 470 млн долл., или более чем в 10 раз по сравнению с предыдущим годом****. Соединенные Штаты Америки постепенно превращались в огромный военный арсенал для союзных держав.

Снабжая Антанту, Вашингтон до поры до времени не отказывался и от продажи своей смертоносной продукции и центральным державам – Германии, Австро-Венгрии и Турции, причем не только в первые годы войны. США вплоть до февраля 1917 г. продолжали снабжать Германию продовольствием и дефицитным сырьем, используя возможности европейских нейтральных стран.

Однако со временем быстрый рост торговли с Англией (по сравнению с Германией, рынок которой был «запечатан» блокадой) становился все более значимым фактором, оказывавшим влияние на принятие внешнеполитических решений. Начиная с 1916 г. Вашингтон сделал окончательную ставку на торговлю исключительно со странами Антанты. В немалой степени к подоб-

* Айрапетян М. Э., Кабанов П. Ф. Первая империалистическая война 1914–1918 гг. М.: Просвещение, 1964. С. 151.

** Там же. С. 152.

*** Там же. С. 151.

**** Айрапетян М. Э., Кабанов П. Ф. Указ. соч. С. 152.

ному выбору подталкивала позиция американских банкиров и промышленников (в частности, банкирского дома Моргана), которые связали будущее своих капиталов и прибылей с судьбой Англии и Франции. Вложенные капиталы и предоставленные займы привели к тому, что к началу 1917 г. страны Антанты оказались в жесткой экономической зависимости от США. Одновременно в результате военных поставок в Европу это привело к бурному экономическому росту США.

Военные поставки, осуществляемые на возмездной, коммерческой основе, сопровождались резким ростом финансовых возможностей США. Накануне войны США должны были другим странам 6 млрд долл. Во время войны США не только полностью ликвидировали свой долг, но и получили долговых обязательств Антанты на сумму около 10 млрд долл. Часть этой суммы покрывалась товарами, ввезенными США из стран Антанты (около 1600 млн долл), но большая часть – ценными бумагами и золотом.

В целом вступление США в войну на стороне Антанты явилось прямым следствием расширившихся и усилившихся англо-американских экономических связей*. Подталкивали США к вступлению в войну и революционные события в России, из которых Вашингтон намеревался извлечь максимальную выгоду. Под флагом союзнических отношений американцы могли приобрести еще большую возможность для вмешательства во внутренние дела России и установления своего контроля над значительным сегментом ее экономики.

3 февраля 1917 г. В. Вильсон информировал конгресс о разрыве дипломатических отношений с Германией, 6 апреля американцы официально вступили в войну против Центральных держав. Важным сопутствующим эффектом участия США в войне стало быстрое развитие судостроительной программы (в том числе и в строительстве торгового флота), что позволяло Вашингтону значительно расширить свои торгово-экономические возможности после войны. В частности, если тоннаж торгового флота Соединенных Штатов составлял до войны 4,3 млн т, то к 1920 г. – 14,6 млн т.

В целом к концу войны США обладали внушительным экономическим могуществом. Промышленные компании Соединенных Штатов сосредоточили в своих руках 50% мировой добычи каменного угля, около 70% нефти, 60% меди, выпускали 85% автомобилей. Пользуясь фактически монопольным положением в мировой экономике, разрухой послевоенной Европы, страна после окончания войны сохранила на прежнем уровне объемы экспорта в Европу, продолжала выдавать кредиты на выгодных для себя условиях.

* *Beard Ch. The Idea of National Interests. N.Y., 1934. P. 490–491, 526–529; Усатюк Д. В. Политика США в отношении Великобритании в 1914–1918 гг.: Морская блокада Германии и «свобода морей». Автореферат дисс. ... канд. ист. наук. М., 2002. С. 38.*

Война имела еще один весомый эффект для Вашингтона, позволив окончательно укрепить свои позиции в латиноамериканском регионе. В годы войны, апеллируя к «доктрине Монро», обосновывающей якобы законность притязаний США на установление контроля над всей Америкой, Вашингтон прибрал к рукам богатые ресурсами страны Западного полушария, подорвав там позиции ведущих европейских стран – Англии, Франции и Германии. Пользуясь моментом, что европейские державы вовлечены в большую европейскую войну, американские войска в 1914 г. заняли мексиканский город Веракрус, а спустя два года осуществили против Мексики масштабную интервенцию. В 1916 г. США направили военный флот в Сан-Доминго и с помощью десанта установили там военную диктатуру. Такая же судьба постигла Гаити, правительство которого Вашингтон заставил подписать договор, фактически превративший эту республику в протекторат США. Интервенции США подверглась и Куба, куда были посланы американские войска для подавления революционного движения. Параллельно США установили контроль над Никарагуа и Коста-Рикой*. В других латиноамериканских странах, входивших до войны в сферу влияния европейских держав, Вашингтон, воспользовавшись блокадой и разрывом мировых торговых связей, прочно утвердился в их экономической сфере. В конечном итоге большая часть стран Южной Америки подпала под власть США. Об этом, в частности, свидетельствовало то, что, после того как США объявили войну Германии ряд государств Центральной и Южной Америки (Куба, Панама, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Перу, Бразилия, Уругвай и ряд других), как по команде, также объявили войну Германии. С 1913 по 1920 г. торговля США со странами Латинской Америки увеличилась почти на 400%**.

В целом участие в войне обошлось США «малой» кровью (потери составили около 120 тыс. человек), принеся при этом стране огромные дивиденды. Благодаря многочисленным военным заказам американская экономика быстро вышла из довоенного застоя. Сумма капитала, инвестированного в промышленность, выросла вдвое. Существенно расширились отрасли промышленности, связанные с ведением войны. К началу 1920-х годов США давали почти половину мировой добычи угля, около трех пятых мирового производства чугуна и стали, две трети добытой во всем мире нефти, 85% мирового выпуска автомобилей***. Переживало расцвет и сельское хозяйство США. В частности, сбор пшеницы увеличился с 1913 по 1919 г. в полтора раза****.

* Айрапетян М. Э., Кабанов П. Ф. Указ. соч. С. 155.

** Экономическая история зарубежных стран / под ред. В. И. Голубовича. Изд. 3-е, доп. и пер. Минск: Экоперспетива, 2002. С. 278.

*** Там же. С. 278.

**** Лан В. США от Первой до Второй мировой войны. М., 1947. С. 333.

Укрепив позиции внутри страны, американские монополии в послевоенный период развернули борьбу за захват мировых рынков сбыта, источников сырья и сфер приложения капиталов. В частности, если в 1914 г. «Нэйшнл сити банк», принадлежавший Д. Рокфеллеру, имел только одно заграничное отделение, то к началу 1919 г. их насчитывалось 15, а к концу того же года уже 74. «Гаранти траст компани», принадлежавшая Дж. Моргану, к 1919 г. основала отделения во многих странах Европы и Латинской Америки, вела банковские и торговые операции в Индии, Малайе, Бирме, Австралии и Новой Зеландии*. Центр мировой торговли постепенно перемещался в США. Однако благополучие за чужой счет имело и свои издержки. Экспортноориентированность американской экономики привела к тому, что в США значительно уменьшилась емкость внутреннего рынка, что стало одной из причин кризиса 1920–1921 гг. К этому времени в воевавших странах происходило восстановление национальных экономик, что привело к сокращению спроса европейских потребителей на сельскохозяйственные продукты и сырье, импортируемых из США. Это привело к аграрному кризису в стране, который длился не один год. Не обошел стороной кризис и промышленность, где сократились заказы на военную продукцию, проявилась недогрузка производственных площадей. Тем не менее после наступления экономической стабилизации во второй половине 1920-х годов американская промышленность составляла примерно 48% мирового промышленного производства капиталистического мира, производя продукции на 10% больше, чем Великобритания, Франция, Германия, Италия и Япония, вместе взятые**. Это стало возможным благодаря тому, что в американской экономике произошло массовое обновление основного капитала, был внедрен конвейерный способ производства, развивалась научная организация труда.

Для Вашингтона поражение Германии явилось лишь значимым шагом на пути установления нового мирового порядка на основе проецирования американской экономической и военной мощи. Для этого Вашингтон намеривался и впредь развивать не только мощный торговый, но и военно-морской флот, способный обеспечить защиту морских сообщений. Отныне американская экономическая и военная сила лежала в основе планирования и реализации не только региональной (латиноамериканской), но и мировой политики. По контрасту страны Антанты, вынесшие на себе основную тяжесть борьбы, оказались в послевоенные годы в тяжелом, если не бедственном положении. По своей внешней задолженности США они были вынуж-

* Там же. С. 334.

** Экономическая история зарубежных стран. С. 282.

дены рассчитываться в том числе инвестициями, вложенными в экономику, что ввергло экономику этих стран в затажное кризисное состояние.

Тем не менее, несмотря на подавляющую экономическую и военную мощь США, Англия и Франция не собирались уступать США решающую роль в устройстве послевоенного режима международных отношений.

2.6 Экономические коллизии межвоенного периода

Экономические коллизии межвоенного периода были вызваны прежде всего несправедливым, как это расценивалось в стане побежденных стран, реформированием международных, в том числе экономических, отношений, а также попыткой Запада как минимум экономически изолировать Советскую Россию. В первую очередь, это привело к бурному росту реваншистских настроений в Германии, во многом, предопределивших приход к власти нацистов во главе с Гитлером. Экономические противоречия между Англией, Францией и США, с одной стороны, и побежденной Германией – с другой, приобретал все более антагонистический характер. Этому способствовал ряд обстоятельств. Несмотря на поражение, Германия, благодаря своему развитию и ресурсам, оставалась потенциально самой сильной страной в Европе и не собиралась долгое время мириться с тем, что ее зависимое политическое положение не соответствовало реальной экономической силе, которой она обладала.

В числе обиженных, несмотря на то что формально она находилась в стане победителей, оказалась и Япония, которая по итогам Вашингтонской конференции (1920 г.) лишилась, в пользу США и Англии, многих важных экономических позиций, прежде всего возможности осваивать ресурсы Китая. Неудовлетворенность Японии неизбежно вела к обострению межимпериалистических противоречий с названными странами. В этих условиях Версальско-Вашингтонская система послевоенного устройства могла быть лишь временным закреплением передела мира в пользу держав-победительниц. Более того, не устранив старые противоречия, она породила новые.

Вместе с тем главное отличие обстановки после Первой мировой войны от той, что предшествовала ей, заключалась в том, что принципиально новому, советскому общественно-политическому устройству удалось закрепиться на одной шестой части земного шара. Западные державы если и могли примириться с этим фактом, то лишь по тактическим соображениям, не оставляя планов разгрома Советского Союза. Именно эта стратегическая цель объединила правящие круги капиталистических держав, не ос-

лабляя при этом их взаимного соперничества в борьбе за ведущие позиции в мире.

В частности, Гитлер не собирался ограничиваться лишь пересмотром унижительных положений Версальского договора, его далеко идущим планом изначально был захват богатыми ресурсами Советского Союза. В сознание немцам настойчиво внедрялась идея о том, что, в то время как им, представителям высшей расы, катастрофически не хватало земель для развития, на Востоке огромное, насыщенное ресурсами пространство незаслуженно занимали «недочеловеки», в основном славяне – поляки, русские, украинцы, белорусы*, уделом которых должно быть лишь одно – служение высшей германской расе. Готовящаяся агрессия против Советского Союза должна была восстановить «историческую» справедливость. В книге «Моя борьба» Гитлер констатировал: «Мы, наконец, завершаем колониальную политику... и переходим к территориальной политике будущего. И если мы сегодня говорим о новых землях в Европе, то думаем в первую очередь только о России и подвластных ей окраинных государствах**». Во «Второй книге», написанной им в 1928 г., отдельная глава также была посвящена «восточной политике», сущность которой в концентрированном виде была изложена Гитлером в разговоре со своими сподвижниками, незадолго до прихода последнего к власти: «Не только русские пограничные территории, но вся Россия должна быть расчленена на составные части. Эти компоненты являются естественной имперской территорией Германии***».

Часть военной и хозяйственной элиты Германии вначале настороженно относилась к экспансионистской политике Гитлера, опасаясь, что рано или поздно она должна была привести к конфликту с западными державами и, соответственно, к войне на два фронта, в которой Германия была обречена на поражение. Намного целесообразнее представлялось политико-дипломатическое давление на западные державы с тем, чтобы принудить их к территориальным и экономическим уступкам Германии в обмен на борьбу последней против «большевизма». Однако безболезненная аннексия Австрии, последовавший затем Мюнхенский договор, очевидная готовность Лондона и Парижа идти на уступки, лишь бы «канализировать» агрессию Германии против Советского Союза, привели к сплочению нацистской элиты вокруг личности вождя****.

* Великая Победа: В 11 т. Т. 2. Вставай, страна огромная / под общ. ред. С. Е. Нарышкина, А. В. Торкунова. М.: МГИМО-Университет, 2013. С. 41.

** *Hitler A. Mein Kampf. Bd. 1–2. Münch., 1940. Bd. 2. S. 296–297.*

*** *Rauschnig H. Hitler's Aim in War and Peace. L., 1940. P. 27.*

**** *Шубин А. Идеология фашизма: сравнительные аспекты // Война на уничтожение. М.: Фонд «Историческая память», 2010. С. 25.*

В целом внешнеполитическая и внешнеэкономическая стратегия, разработанная Гитлером, предполагала решение ряда последовательных задач. Во-первых, избавление Германии от военных ограничений Версальского договора, воссоздание ее военной мощи и возвращение территорий, утраченных по Версальскому мирному договору в 1919 г. Во-вторых, «собрание немецких земель» с образованием единого блока из ста миллионов немцев для проведения «истинно арийской политики в Европе», что означало превращение Германии в доминирующую державу Центральной Европы, в том числе за счет аннексии и нейтрализации таких государств, как Чехословакия и Польша. В-третьих, разгром и уничтожение Франции. В этом отношении, по удачному выражению, «планы Гитлера начинались там, где кончался Брест-Литовский мир»*. В-четвертых, завоевание «жизненного пространства на Востоке и его беспощадная германизация», покорение европейской части СССР, затем – сокрушение Англии и захват ее колоний, что создавало надежные предпосылки для мирового господства «германо-арийской расы». Восточная Польша, Прибалтийские и балканские государства, а также Украина, Поволжье и Грузия должны были объединиться в зависимый от Германии «Восточный союз» «союз вспомогательных народов, не имеющих ни армии, ни собственной политики, ни собственной экономики»**. Примерно по такому же образцу планировалось создать «Западный союз», объединяющий Голландию, Фландрию и Северную Францию, и «Северный союз» – из Дании, Швеции и Норвегии», а в последующем и других европейских государств. «Время малых государств миновало, – заявлял Гитлер. – Больше не будет никакого нейтралитета. Нейтралы окажутся захваченными силовыми полями великих (держав. – *Авт.*). Их поглотят. Все это не произойдет сразу. Я буду шаг за шагом, но с железной последовательностью продвигаться вперед. <...> Без господства над Европой, – заключал Гитлер, – мы пропадем. Германия есть Европа»***.

Свое видение европейского экономического блока под гегемонией Германии Гитлер изложил следующим образом: «Народы, которые мы включим в нашу экономическую систему, должны соучаствовать в использовании естественных богатств осваиваемых восточных земель и там же найти рынок сбыта для своей промышленной продукции. Нам стоит только открыть перед ними такую перспективу, и они включатся в нашу систему. Эта террито-

* Пленков О. Ю. Тайны Третьего рейха. М., 2011. С. 197.

** Наумов А. Планы фашистской Италии и нацистской Германии в отношении «нового порядка» в Европе // Война на уничтожение. М.: Фонд «Историческая память», 2014. С. 60.

*** Дашичев В. И. Банкротство стратегии германского фашизма. Исторические очерки. Документы и материалы. Т. 1. Подготовка и развертывание нацистской агрессии в Европе. 1939–1941. М., Наука, 1973. С. 51.

рия, организованная для Европы, означает преодоление безработицы»*. Но главное – захват ресурсной базы Советского Союза позволял Германии на равных вступить в противоборство с США за овладение мировой гегемонией. Под воздействием первых успехов в войне с Россией Гитлер с воодушевлением заявлял: «Представляю себе прекрасное дело – создать общегерманскую и европейскую экономическую систему... Если объединить творческие силы, которые дремлют на европейской территории, – Германия, Англия, северные страны, Франция, Италия, – что тогда американские возможности по сравнению с ними!»** В октябре 1941 г. Гитлер говорил, что захваченное в России «жизненное пространство», по-видимому, обеспечит автаркию для Европы: «Где еще мы найдем область, имеющую железо столь высокого качества, как украинское? Где еще столько никеля, угля, марганца, молибдена? Это же те самые марганцевые рудники, из которых получает руду Америка. К тому же есть возможность разведения каучуконосных растений? Если их посевную площадь довести до 40 тыс. га, то мы покроем все наши потребности в резине»***. Только захват сырьевой базы Советского Союза позволял, по оценке нацистского руководства, преодолеть бремя экономической блокады со стороны западных союзников. «Нам нечего бояться блокады, – заявлял Гитлер. – Восток будет снабжать нас зерном, скотом, углем, свинцом и цинком»****.

Захват Советского Союза, в отличие от военных планов на Западе, предполагал не просто овладение ресурсами страны, но подрыв (в первую очередь по расово-идеологическим соображениям) «жизненной силы» славянских народов, населявших территорию Советского Союза. Это планировалось осуществлять комплексом мер: физическим истреблением значительной части населения; сокращением его численности путем преднамеренной организации голода; организованным снижением рождаемости; истреблением интеллигенции; разобщением и дроблением отдельных народов на мелкие этнические группы; переселением масс населения в Сибирь, Африку, Южную Америку и другие районы земли; аграризацией захваченных славянских территорий и лишением славянских народов собственной промышленности*****.

В связи с этим экономическое планирование войны против Советского Союза согласовывалось с военно-стратегическим планированием*****.

* *Hitler A. Monologe im Führerhauptquartier 1941–1944. Die Aufzeichnungen Heinrich Heims / Hrsg. v. Werner Jochmann. Hamb., 1980. Sonderausgabe Bindlach, 1988. S. 78.*

** *Hitler A. Monologe im Führerhauptquartier 1941–1944. S. 57.*

*** *Пленков О. Ю. Указ. соч. С. 204.*

**** *Нюрнбергский процесс. Сборник материалов: В 7 т. М.: Госюриздат, 1955. Т. 1. С. 348.*

***** *Дашичев В. И. Банкротство стратегии германского фашизма: В 2 т. Т. 2. Агрессия против СССР. Падение «Третьей Империи». 1941–1945. М., 1973. С. 15.*

***** *Великая Отечественная война 1941–1945 годов: В 12 т. М., 2013. Т. 2. С. 435.*

«Целью должно быть не только уничтожение вооруженных сил противника, – заявлял Г. Томас, ближайший помощник Г. Геринга по экономической и военно-хозяйственной деятельности, – но и захват его военного потенциала, в особенности его экономики. И только если будут обеспечены военные и экономические цели, в будущем может быть достигнута и политическая цель войны»*. Избранный курс предполагал вооружение вермахта за счет собственных ограниченных ресурсов, чтобы затем в ходе последовательных военных кампаний расширить экономический базис Рейха, что в конечном счете должно было привести к созданию самодостаточного в экономическом отношении, автаркичного «жизненного пространства» Германии**. Впервые в концентрированном виде данная программа была изложена Гитлером на совещании 5 ноября 1937 г. с участием военного и внешнеполитического руководства Третьего рейха, где Гитлер объявил о намерении провести ряд малых войн для укрепления экономики Германии.

Обосновывая необходимость предстоящей войны против Польши, Гитлер на совещании 23 мая 1939 г. вновь заявил, что «основной смысл для нас – расширение жизненного пространства на Востоке и обеспечение продовольствием»***. Немаловажное значение придавалось овладению в этой стране каменноугольными месторождениями. Если это удастся, то, по мнению Гитлера, «Германия станет непобедимой и сможет раз и навсегда расстаться с бедной рудой Францией»****.

Приоритетное значение, уделяемое развитию военной экономики, позволило Германии добиться впечатляющих успехов в этой области. В 1939 г. Германия производила вдвое больше важнейших стратегических материалов, чем Англия и Франция, вместе взятые, а по выплавке алюминия значительно опередила США и Канаду, заняв 1-е место в мире*****. В целом по общему объему промышленной продукции Германия к началу Второй мировой войны занимала 3-е место в мире, ее доля в мировом промышленном производстве достигла 13,3%, уступая лишь США (28,7%) и СССР (17,6%), превзойдя Англию (9,2%) и Францию (4,5%)*****.

Летом 1939 г. в области экономики были предприняты новые меры: использование сырья разрешалось только в соответствии с мобилизационным планом, строго регламентировалось потребление электроэнергии, нефти, железа, легирующих металлов, каучука, цемента текстиля, целлюлозы. Завер-

* Там же.

** Там же. С. 410.

*** *Domarus M.* Hitler Reden und Proklamationen. Bd. I. S. 1197.

**** Великая Отечественная война 1941–1945 годов. Т. 2. С. 419.

***** Там же. С. 413.

***** Там же. С. 413.

шилось составление мобилизационных планов для всех предприятий. Был издан закон «О государственных повинностях», в соответствии с которым военные органы получили право реквизировать у населения для нужд армии лошадей, повозки и другое имущество*. Одним из важнейших документов по дальнейшей мобилизации промышленности явился Декрет о военной экономике от 4 сентября 1939 г. На его основании Имперское министерство экономики получило право, в случае нехватки сырья и рабочей силы, объединять предприятия в интересах создания лучших производственных условий. Разрешались консервация или сокращение производства на мелких и технически устаревших предприятиях**. Все эти и другие мероприятия по мобилизации экономики позволили обеспечить материальную подготовку вермахта к осуществлению молниеносных кампаний на Западе. Тем не менее уязвимым местом германской военной экономики по-прежнему оставался недостаток стратегического сырья и материалов. Исправить положение нацистское руководство намеревалось за счет ограбления ресурсов захваченных стран. В одном из решений Имперского совета обороны от 1939 г. требовалось, чтобы все необходимые потребности вермахта удовлетворялись «за счет стран, которые будут оккупированы»***. Немецкий историк Р.-Д. Мюллер констатировал, что «Гитлер вкладывал в понятие блицкрига такую целеустремленную военную стратегию, которая имела своей целью получение необходимых средств для ведения длительной войны», руководствуясь принципом «война кормит войну»****. Накануне планирования войны против СССР Гитлер пришел к окончательному выводу, что создание замкнутой, самодостаточной континентальной экономической системы под гегемонией Германией возможно только после скорейшего овладения ресурсами Советского Союза.

Овладение экономическим и ресурсным потенциалом Советского Союза должно было не только нейтрализовать негативные (по опыту Первой мировой войны) последствия экономической блокады со стороны англо-американцев, но и создать экономический плацдарм для дальнейшей борьбы за мировое господство. Гитлер заявил по этому поводу: «Исход борьбы за мировую гегемонию для Европы определяется обладанием русским пространством; оно делает Европу самым устойчивым против блокады регионом. Вот экономические перспективы, которые склоняют самые либеральные западные демократии согласиться с новой системой»*****.

* Там же. С. 433.

** Там же. С. 433.

*** Дашичев В. И. Банкротство стратегии германского фашизма. Т. 1. С. 307.

**** Великая Отечественная война 1941–1945 годов. Т. 2. С. 435.

***** Hitler A. Monologe im Fuehrerhauptquartier 1941–1944. S. 62.

Под влиянием военных успехов на Западе Гитлер не торопился с переводом всей экономики на военный лад, как это предусматривалось мобилизационными планами*. Уверенный в успехе новой скоротечной войны, он рассчитывал обеспечить материальные потребности вермахта и при этом сохранить на необходимом уровне гражданские отрасли промышленности с тем, чтобы обеспечить внутривойсковую стабильность. Тем не менее непосредственно перед нападением на Советский Союз в германской экономике был разработан и осуществлен ряд новых организационных мер для пополнения запасов стратегического сырья и форсирования производства вооружения.

В отличие от предшествующих войн, которые вела нацистская Германия, ограбление Советского Союза планировалось заблаговременно, одновременно с военно-стратегическим планированием. Особое место в нацистских планах ограбления советской территории отводилось Украине. В письме к Муссолини от 21 июня 1941 г. Гитлер писал: «Прежде всего я надеюсь, что нам... удастся обеспечить на длительное время на Украине общую продовольственную базу. Она послужит для нас поставщиком тех ресурсов, которые, возможно, потребуются нам в будущем»**. Многомиллионному населению граждан Украины была уготована перспектива голодной смерти. Гауляйтер Э. Кох по этому поводу заявлял: «Украина должна поставлять то, чего не хватает Германии. Эта задача должна быть выполнена, невзирая на потери... Недостающие количества зерна должны быть доставлены с Украины... Питание гражданского населения перед лицом этих задач безразлично»***.

Что касается промышленного потенциала, то после победы над Советским Союзом нацисты рассчитывали оставить на его территории в основном добывающую промышленность, а также предприятия по производству мелкого сельскохозяйственного инвентаря и первичной переработке сельскохозяйственного сырья. Деиндустриализацию крупных советских промышленных центров предполагалось провести путем демонтажа оборудования, вывоза его в Германию или уничтожения на месте.

Особое значение придавалось овладению нефтяными ресурсами Советского Союза. Монопольное право на разведку, добычу, переработку и сбыт нефти, подземных газов (и их производных), а также на сооружение и эксплуатацию всех необходимых для этой цели подсобных и вспомогательных предприятий в захваченных областях СССР получило «Континентальное нефтяное общество» сроком на 99 лет. Кроме того, в его распоряжение должны были поступать все существующие надземные и подземные сооружения,

* Великая Отечественная война 1941–1945 годов. Т. 2. С. 433.

** «Совершенно секретно! Только для командования!». Сб. док. М., 1967. С. 189.

*** Der deutsche Imperialismus und der zweite Weltkrieg. Bd. 4. S. 35.

устройства, а также имущество, включая трубопроводы и другие средства транспортировки нефти в оккупированных районах Советского Союза*. Для заготовки и переработки сельскохозяйственной продукции на оккупированной советской территории было создано Центральное торговое общество «Восток» (ЦТО).

Планируя освоение советской территории, нацистское руководство не собиралось сохранять прежние «большевистские» формы хозяйствования. Ликвидацию общественной собственности предполагалось осуществить путем восстановления частной собственности с помощью так называемого «технического руководства производством» и «управления имуществом по доверенности». Затем право владения соответствующими объектами планировалось передать капиталистическим и госкапиталистическим предприятиям, подчиненным монополиям. При этом крупные предприятия прежним владельцам возвращать не предполагалось**. Лишь в Литве, Латвии, Эстонии, западных районах Украины и правобережной части Молдавии прежним владельцам предполагалось вернуть мелкие предприятия. Все природные богатства оккупированных районов Советского Союза объявлялись монопольной собственностью нацистской Германии.

Таким образом, главная экономическая цель нападения Германии заключалась в превращении Советского Союза в аграрно-сырьевой придаток, в источник дешевой рабочей силы, во внутреннюю колонию Германской империи. Нападая на Советский Союз, Германия рассчитывала провести молниеносную войну, закончив ее через несколько месяцев. Поэтому на случай длительной войны гитлеровцы не имели детально разработанных планов экономической эксплуатации оккупированной советской территории.

Предполагалось захватить готовую продукцию и сырье на складах, взять на учет предприятия и обеспечить их охрану от разрушения и разграбления до установления «нормальной жизни», т. е. до создания немецкого гражданского управления. Благодаря этому, руководство Третьего рейха считало возможным в короткие сроки увеличить свой военно-экономический потенциал и предпринять дальнейшие шаги к достижению мирового господства***.

Оккупация западных районов страны, огромный перевес военно-экономического потенциала фашистской Германии, ее сателлитов и поработанных ею стран Европы поставили Советский Союз в начальный период войны в крайне тяжелое экономическое положение. Любое другое государство не выдержало бы такого удара и вынуждено было бы капитулировать.

* Германский империализм и Вторая мировая война. М., 1961. С. 28.

** Загорулько М. М., Юденков А. Ф. Крах плана «Ольденбург» (О срыве экономических планов фашистской Германии на временно оккупированной территории СССР). М., 1980. С. 49.

*** Великая Отечественная война 1941–1945 годов. Т. 2. С. 436.

Однако нацистское руководство не учло главного – устойчивости советской системы и стойкости советского народа. Из-за стойкого сопротивления советского народа гитлеровцы не смогли реализовать планы экономического использования производительных сил оккупированных территорий СССР. Срыв этих планов оказался роковым для нацистской Германии, определив весь ход Второй мировой войны. Именно в этой области координации военно-стратегического и экономического планирования наиболее очевидно проявился волюнтаризм гитлеровского командования, его неспособность трезво оценивать соотношение сил сторон, игнорирование факторов длительного действия*. Политика нацистского режима по подготовке к войне потребовала перенапряжения экономического потенциала страны, что поставило правящий режим перед выбором: либо кризис, либо скорейшее развязывание войны**. Выбор, как известно, был сделан в пользу последнего.

Л и т е р а т у р а

1. *Айрапетян М. Э., Кабанов П. Ф.* Первая империалистическая война 1914–1918 гг. М.: Просвещение, 1964.
2. *Боголепов М. И.* Финансы довоенной России // Основы финансовой системы СССР. Сб. ст. / под ред. Г. Я. Сокольникова. М., 1930.
3. *Вайнштейн А. Л.* Цены и ценообразование в СССР в восстановительный период 1921–1928 гг. М.: Наука, 1972.
4. Великая Отечественная война 1941–1945 годов: В 12 т. Т. 2. М., 2013.
5. Великая Победа: В 11 т. Т. 2. Вставай, страна огромная / под общ. ред. С. Е. Нарышкина, А. В. Торкунова. М.: МГИМО-Университет, 2013.
6. Всемирная история: В 10 т. Т. 8. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1961.
7. Всемирная история: Итоги Первой мировой войны / А. Н. Бадак, И. Е. Войнич, Н. М. Волчек [и др.]. М.: АСТ, Минск: Харвест, 2001.
8. Германский империализм и Вторая мировая война. М., 1961.
9. Германский империализм и милитаризм. М.: Наука, 1965.
10. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. М., 1924.
11. *Гобсон Д.* Империализм. Л., 1927.
12. *Горлов С. А.* Совершенно секретно: Альянс Москва–Берлин, 1920–1933. М., ОЛМА-ПРЕСС, 2001.
13. *Дашичев В. И.* Банкротство стратегии германского фашизма. Исторические очерки. Документы и материалы. Т. 1. Подготовка и развертывание нацистской агрессии в Европе. 1939–1941. М., Наука, 1973.

* *Дашичев В. И.* Банкротство стратегии германского фашизма. Т. 1. С. 305.

** *Дашичев В. И.* Банкротство стратегии германского фашизма. Т. 1. С. 310.

14. *Дашичев В. И.* Банкротство стратегии германского фашизма: В 2 т. Т. 2. Агрессия против СССР. Падение «Третьей Империи». 1941–1945. М., 1973.
15. *Документы внешней политики СССР.* Т. II. М.: Госполитиздат, 1958.
16. *Долгих М., Руденко Г.* Монополистический капитализм. М., 1961.
17. *Загоруйко М. М., Юденков А. Ф.* Крах плана «Ольденбург» (О срыве экономических планов фашистской Германии на временно оккупированной территории СССР). М., 1980.
18. *Игнатьев В.* Русско-английские отношения накануне Первой мировой войны (1908–1914 гг.). М., 1962.
19. *История Второй мировой войны:* В 12 т. Т. 1. М., 1979.
20. *История Коммунистической партии Советского Союза.* Т. 2. М., 1966.
21. *История новейшего времени стран Европы и Америки.* 1918–1945 / под ред. Е. Ф. Язькова. М., 1989.
22. *История Первой мировой войны:* В 2 т. Т. I. М., 1975.
23. *История Франции:* В 3 т. Т. II. М., 1973.
24. *Каутский К.* Империализм // Каутский К. Демократия и социализм. Фрагменты работ разных лет. М., 1991.
25. *Лан В.* США от Первой до Второй мировой войны. М., 1947.
26. *Ленин В. И.* ПСС. Т. 27. Империализм как высшая стадия капитализма.
27. *Ленин В. И.* ПСС. Т. 31.
28. *Ленин В. И.* ПСС. Т. 32.
29. *Ленин В. И.* ПСС. Т. 34.
30. *Либкнехт К.* Милитаризм и антимилитаризм. М., 1960.
31. *Манхейм К.* Кризис нашего времени. М., 1994.
32. *Мировые войны XX века.* Сб. ст. / отв. ред. Г. Д. Шкундин. Кн. 1. Первая мировая война: исторический очерк. М., 2002.
33. *Наумов А.* Планы фашистской Италии и нацистской Германии в отношении «нового порядка» в Европе // Война на уничтожение. М.: Фонд «Историческая память», 2014.
34. *Новая история 1850–1914.* Учебное пособие. М.; Самара, 1998.
35. *Нюрнбергский процесс.* Сборник материалов: В 7 т. Т. 1. М.: Госюриздат, 1955.
36. *Об особенностях империализма в России.* Сб. статей. М., 1963.
37. *Петросян Ю. А.* Османская империя: могущество и гибель. Исторический очерк. М., 1990.
38. *Пленков О. Ю.* Тайны Третьего рейха. М., 2011.
39. *Прицкер Д. П.* Жорж Клемансо. Политическая биография. М., 1983.
40. *Сидоров Л.* Финансовое положение России в годы первой мировой войны (1914–1917). М., 1960.
41. «Совершенно секретно! Только для командования!». Сб. док. М., 1967.
42. *Струмилин С. Г.* На плановом фронте. М.: Наука, 1980.
43. *Туполев Б. М.* Происхождение Первой мировой войны // Новая и новейшая история. 2002. № 4.

44. *Тэйлор А.* Борьба за господство в Европе. 1848–1918. М., 1958.
45. *Усатюк Д. В.* Политика США в отношении Великобритании в 1914–1918 гг.: Морская блокада Германии и «свобода морей». Автореферат дисс. ... канд. ист. наук. М., 2002.
46. *Фурсенко А. А.* Нефтяные тресты и мировая политика (1880-е годы – 1918 г.) М., 1965.
47. *Хальгартен Г.* Империализм до 1914 года. Социологическое исследование германской внешней политики до первой мировой войны. М., 1961.
48. *Черкасов П., Чернышевский Д.* История имперской России. От Петра Великого до Николая II. М., 1994.
49. *Черчилль У.* Мировой кризис / пер. с англ. М.-Л., 1932.
50. *Шигалин Г. И.* Военная экономика в первую мировую войну. М.: Воениздат, 1956.
51. *Шубин А.* Идеология фашизма: сравнительные аспекты // Война на уничтожение. М.: Фонд «Историческая память», 2010.
52. Экономическая история зарубежных стран / под ред. В.И. Голубовича. Изд. 3-е, доп. и пер. Минск: Экоперспетива, 2002.
53. *Эренбург И.* Хроника наших дней // Собр. соч.: В 9 т. Т. 7. М., 1966.
54. *Beard Ch.* The Idea of National Interests. N.Y., 1934. P. 490–491, 526–529.
55. *Der deutsche Imperialismus und der zweite Weltkrieg.* Bd. 4.
56. *Domarus M.* Hitler Reden und Proklamationen. Bd. I.
57. *Gutsche W.* Zum Funktionsmechanismus zwieschen Staat und Monopolkapital in Deutschland in den ersten Monaten des Ersten Weltkrieges (1914–1915) // Jbf W. 1973. Teil I.
58. *Hallgarten G. W. F.* Der Imperialismus in der historischen Diskussion des Westens nach dem Zweiten Weltkrieg.- Deutschland in der Weltpolitikdes 19. und 20. Jahrhunderts. Diisseldorf, 1974.
59. *Hitler A.* Mein Kampf. Bd. 1–2. Münch., 1940. Bd. 2.
60. *Hitler A.* MonologeimFührerhauptquartier 1941–1944.
61. *Hitler A.* MonologeimFührerhauptquartier 1941–1944. Die Aufzeichnungen Heinrich Heims / Hrsg. v. Werner Jochmann. Hamb., 1980. SonderausgabeBindlach, 1988.
62. *Mommsen H.* Die Urkatastrophe Deutschlands. Der Erste Weltkrieg 1914–1918.
63. *Nevins A.* Ford: the Times, the Man, the Company. N.Y., 1954.
64. *Papers Relating to the Foreign Relations of the United States.* 1919. The Paris Conference. Vol. II. Wash., 1942.
65. *Rauschning H.* Hitler's Aim in War and Peace. L., 1940.
66. *Sloves H.* La France et l'Union Sovietique. P., 1935.

3. ЭКОНОМИКА СССР В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ. ВОССТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВА В 1946–1959 ГГ.

3.1. Мобилизация и эвакуация промышленности

Была ли экономика СССР готова к войне? С одной стороны, СССР имел высокий военно-промышленный потенциал, значительно возросший в результате индустриализации, огромные природные и людские ресурсы. В отличие от царской России оборудование, необходимое для военного производства, производилось в стране. В отличие от Германии, где не было своей нефти, в СССР имелись все виды стратегического сырья. С другой стороны, Советский Союз был недостаточно подготовлен к войне. Это заключалось не только в политических просчетах, следствием которых стала оккупация Германией огромной территории, и не только в недостатке самолетов и танков в начале войны. **Германская экономика была уже переведена на военные рельсы до нападения на СССР. Наша страна начала такой переход лишь в ходе войны. А для такого перевода в условиях огромной страны требовалось много времени, около года.** Иными словами, экономически страна стала готова к войне лишь через год после ее начала.

Следствием неподготовленности стали отступление и оккупация. В связи с этим одной из главных хозяйственных задач первого года войны стала эвакуация на восток предприятий из западных районов. На оккупированной территории находилась 1/3 нашей промышленности, в том числе здесь добывалось 60% угля, выплавлялось 60% стали и алюминия. И дело было не только в количестве продукции. Например, высококачественные марки стали, необходимой для военного производства, выплавлялись в основном на западе страны, а на востоке металлургия давала «рядовой» металл. Поэтому оказалось, что в 1942 г. страна получила только 8 млн т стали, а Германия – 32 млн т, т. е. в 4 раза больше.

Но эвакуировать можно было не все: нельзя эвакуировать угольные шахты, железные рудники, доменные и мартеновские печи, электростанции и т. д. Перебазировавшись на новое место, предприятия теряли прежние хозяйственные связи, источники сырья, топлива, энергии. А на новых местах металлургические заводы, шахты и электростанции были рассчитаны только на обслу-

живание местных потребностей. Это вызывало дополнительные трудности и вело к сокращению выпуска продукции. Эвакуация загрузила железные дороги, а это на время прервало экономические связи между разными районами страны.

Но что значит – эвакуировать предприятие? Можно перевезти станки и рабочих, но для станков на новом месте нужно помещение, для рабочих – жилье. Для размещения эвакуированных предприятий уплотнялись цеха местных заводов, использовались помещения складов, школ, театров. Но все это были полумеры, приходилось строить новые цеха. Иногда станки ставились под открытым небом, и рабочие начинали выпускать продукцию, а вокруг уже работающих станков возводились стены.

Для размещения рабочих «уплотнялись» квартиры местных жителей, использовались клубы, кинотеатры и прочие помещения. Строились бараки. Приехавшие в Сибирь и на Урал южане в родных местах не носили валенок, их одежда не приспособлена к морозам. Нужно было этих людей одеть, накормить, обогреть.

Следует отметить и положительные стороны эвакуации. Предприятия перебазировались в основном на Урал и в Западную Сибирь. Урал стал центром военной промышленности. Существенно было то, что эти районы были недосыгаемы для противника. Кроме того, здесь были металлургические заводы, сырье, топливо. Здесь были незаконченные стройки, которые теперь спешно завершались, но уже по другому профилю.

Восстановление предприятий на новых местах иногда происходило с необыкновенной быстротой – за два-три месяца. Бывало так, что последние эшелоны предприятия еще были в пути, а доставленные ранее цеха уже начинали работу.

Второй хозяйственной задачей первого года войны стала **мобилизация промышленности, перевод ее на военные рельсы.**

Это выразилось в сокращении мирного и расширении военного производства. Тракторные заводы стали выпускать танки (впрочем, их мощности были частично переведены на выпуск танков еще до войны), металлургия перешла на производство тех марок металла, которые требовались для производства вооружения; текстильные и обувные предприятия стали готовить обмундирование для солдат, пищевые наладили выпуск концентратов.

Был использован опыт Первой мировой войны по кооперированию предприятий для выполнения военных заказов.

К каждому военному заводу прикреплялись невоенные заводы-поставщики для выполнения доступных им работ. Например, для одного из авиационных заводов 60% всех работ выполняли такие заводы-поставщики. Он

получал от них моторы, винты, шасси, радио- и электроаппаратуру, бензобаки и т. д.

Эвакуация и мобилизация промышленности – эти два главных процесса с начала войны до середины 1942 г. – означали общее сокращение производства. При перестройке на военное производство предприятие сначала прекращает выпуск прежней продукции, перестраивается и лишь потом начинает осваивать новую. Поэтому с начала войны до 1942 г. промышленное производство резко сократилось. В 1942 г. германская тяжелая промышленность была в 3–4 раза сильнее советской.

В 1942 г. чугуна в СССР было выплавлено в 3 раза меньше, чем в 1940 г., стали – в 2,2 раза меньше. В СССР выпускалось в 5 раз меньше металлорежущих станков, чем в Германии, добывалось в 4 раза меньше угля, производилось в 2,5 раза меньше электроэнергии. Но уже в том же 1942 г. в СССР было выпущено 25 тыс. танков, тогда как в Германии – только 9 тыс., самолетов советские заводы выпустили 25 тыс., а германские – 15 тыс., в Германии было изготовлено 19 тыс. артиллерийских орудий, в СССР – 29 тыс.

Крайне тяжелое положение с начала войны сложилось на транспорте. Железные дороги были забиты военными эшелонами. Достаточно сказать, что для проведения Сталинградской операции ежедневно разгружались 40 поездов, а во время летнего наступления 1944 г. для войск одного только 3-го Белорусского фронта – 25 поездов в сутки. На это накладывалась эвакуация промышленности, когда на восток двигались одновременно десятки и сотни предприятий, каждое из которых занимало много эшелонов. Кроме того, в связи с перебазированием предприятий на восток намного увеличилась длина перевозок. Продукцию приходилось везти к фронту через всю страну. В 1942 г. перевозка грузов железной дорогой сократилась вдвое по сравнению с довоенной. Это включая военные и эвакуационные перевозки. Во столько же раз сократилась перевозка невоенных грузов. Лишь после 1942 г. железнодорожные перевозки стали увеличиваться, и к концу войны железные дороги перевозили грузов уже на 40% больше, чем в 1942 г. По сравнению с довоенным периодом все же пропускная способность железных дорог к концу войны составляла лишь 76%.

3.2. Развитие военного производства

Со второй половины 1942 г. промышленное производство стало увеличиваться. К 1945 г. ведущие отрасли тяжелой промышленности увеличили производство по сравнению с 1942 г. (но не с 1940 г.!) в 1,5–2 раза.

Конечно, в основном росла военная промышленность. Уже отмечено, что даже в 1942 г. по производству танков, самолетов, артиллерийских орудий СССР обогнал Германию. За годы войны выпуск военной продукции увеличился в 2,5 раза, в том числе танков и самолетов – в 3 раза. Если в начале войны СССР имел втрое меньше танков и самолетов, чем Германия, то в начале 1945 г. танков у нас было в 2,8 раза больше, чем у Германии, артиллерийских орудий – в 3,2 раза, а самолетов – в 7,5 раза. Такие цифры и соотношения приведены в пятом томе «Истории социалистической экономики СССР». А германский генерал Типпельскирх в своей «Истории мировой войны» писал, что к концу войны на каждый немецкий танк приходилось 7 советских и на каждое немецкое орудие – 20 советских. *По производству оружия к концу войны СССР обогнал не только Германию, но и своих союзников – Англию и США.*

Качество советского вооружения также сильно выросло. В необычайно короткие сроки были сконструированы и запущены в производство новые марки вооружения, превосходившие немецкую технику. Истребители Лавочкина и Яковлева, реактивные артиллерийские установки, танки Т-34 и другие военно-технические новинки появились на фронте в большом количестве и определили не только количественное, но и качественное превосходство советской техники.

Итак, нарастание количества и качества вооружения началось с 1942 г. и определило перелом в ходе войны. Но, естественно, поскольку все средства были брошены на военное производство, поскольку теперь вооружение готовили и мирные предприятия, невоенные отрасли сократили производство. В 1942 г. военная продукция составляла до 80% всей промышленной продукции, а товаров народного потребления даже к концу войны, когда уже восстанавливались мирные отрасли, производилось вдвое меньше, чем перед войной. *Острый дефицит потребительских товаров вызвал оживление кустарно-ремесленного производства, и значительная часть потребностей населения в военные годы удовлетворялась кустарями и ремесленниками.* Таким образом, военное производство росло в значительной степени за счет невоенного, и общий объем промышленного производства в 1945 г. составил 91% от довоенного уровня.

Военная экономика – это не только станки и заводы. Это прежде всего люди, промышленные кадры. *В период Второй мировой войны на одного солдата на фронте работали 6–7 человек в тылу.* Они-то и составляли военно-промышленный потенциал. Война требовала увеличения количества рабочих в промышленности, причем рабочих квалифицированных. К 1943 г. численность рабочих и служащих сократилась на 40% по сравнению с довоенной.

В СССР это противоречие преодолевалось в основном «мерами военной дисциплины», т. е. административным принуждением. Рабочий день увеличивался до 11 часов, были ликвидированы отпуска. Была проведена мобилизация всего трудоспособного населения, т. е. женщин, подростков и стариков. Женщины составили в промышленности больше половины всех занятых, а в сельском хозяйстве – даже 80%.

Но эти меры не воспринимались тогда как принуждение. По закону рабочий день продлевался до 11 часов, а люди добровольно не уходили из цехов сутками. Развернулось движение «двухсотников» и «трехсотников», регулярно выполнявших по 2–3 нормы. На места опытных рабочих пришли женщины, дети и старики, к тому же голодные и плохо одетые, а производительность труда росла. Подвиг народа в тылу был реальностью.

3.3. Сельское хозяйство, снабжение населения, финансы

Сельское хозяйство страдало от войны больше, чем промышленность. Во-первых, на оккупированных территориях находилось 47% посевных площадей. А если учесть, что оккупированы были житницы страны – Украина, Дон, районы, где урожайность была намного выше средней, то очевидно, что хлеба там производилось больше половины.

Во-вторых, из деревни на фронт ушло все здоровое мужское население, остались лишь женщины, дети и старики. В деревне не было «брони», как в промышленности. В-третьих, резко понизилась техническая база: тракторы во время войны не выпускались, а из тех, которые оставались, значительная часть была мобилизована на военные нужды. Лошадей же к этому времени оставалось уже мало, так что пахали теперь и на людях.

Интенсивность труда в колхозах повысилась, и даже в таких трудных условиях в восточных районах страны посевные площади увеличились на 8–9%, но это, конечно, не могло компенсировать потерю 47% посевных площадей на западе.

Конечно, сельскохозяйственное производство в годы войны сократилось. Например, в 1944 г. страна получила лишь 54% довоенного количества сельскохозяйственной продукции. В 2–3 раза уменьшилось производство технических культур: хлопка, сахарной свеклы, подсолнечника. Сокращение притока сельскохозяйственной продукции в город заставило перейти к нормированному распределению продовольствия по карточкам. Рабочее снабжение не ограничивалось государственным пайком. При крупных предприятиях были созданы ОРСы (отделы рабочего снабжения), которые

изыскивали дополнительные источники снабжения, создавали подсобные хозяйства, разводили овощи, выращивали поросят и т. д. В 1944 г. на долю ОРСов приходилось 30% рыночного товарооборота.

Централизованно распределялись и промышленные товары народного потребления. Но их поступало теперь для продажи населению настолько мало, что нормы и нормированное снабжение были невозможны. Поскольку легкая промышленность тоже обслуживала преимущественно военные нужды, *для продажи населению оставалось только 9% производимых в стране хлопчатобумажных тканей и только 28% кожаной обуви*. Промтовары продавались населению нерегулярно, часто используя для материальногоощернения.

Продовольствие и промтовары в магазинах продавались по твердым государственным ценам, но на свободном рынке («колхозном», как его принято было называть, хотя продукция колхозов сюда обычно не поступала) цены повысились в 13 раз, потому что спрос превышал предложение.

Другой причиной повышения цен была бумажно-денежная эмиссия. Для покрытия военных расходов государство увеличило выпуск бумажных денег. Их количество в обращении к концу войны выросло приблизительно в четыре раза. Но если цены в магазинах оставались на довоенном уровне, а товаров по этим ценам продавалось намного меньше, чем до войны, значит, оборот денег в несколько раз уменьшился, и обратно государству возвращалась лишь незначительная часть денег, выданных в виде заработной платы. Основная часть их оставалась неиспользованной. Это, естественно, тоже вызывало рост цен. Надо было каким-то образом вернуть государству часть этих денег, уменьшить денежную массу в обращении.

Для этого в 1944 г. в городах были открыты «коммерческие» магазины, через которые государство продавало дополнительно к нормированным пайкам продукты и промтовары по повышенным ценам, близким к рыночным. Эта «коммерческая» торговля выполняла две функции. С одной стороны, она задерживала рост цен на вольном рынке, увеличивая товарную массу в обращении, а с другой – возвращала государству часть денег.

Для уменьшения денежной массы в обращении и увеличения государственных доходов были увеличены налоги с населения. Например, был введен налог на холостяков. Большой доход государству давали также займы, облигации которых распределялись в принудительном порядке. Достаточно сказать, что если перед войной налоги с населения давали государству 9 млрд руб. в год, а займы – 11 млрд руб. (итого 20 млрд), то в 1945 г. налоги с населения дали 40 млрд руб., а займы 30 млрд руб., в сумме – 70 млрд руб.

Наконец, такой приток денег, на который и не рассчитывали финансовые руководители, обеспечил фонд обороны. Этот фонд состоял из добро-

вольных взносов граждан. Началось с того, что некоторые колхозники стали вносить суммы, достаточные для постройки танка или самолета. В результате всего этого государственный доход вырос со 180 млрд руб. перед войной до 300 млрд руб. в 1945 г.

Говоря о военной экономике СССР, мы как будто забыли о тех недостатках административно-командной системы управления хозяйством, которые проявлялись в довоенные годы. Дело в том, что в условиях войны эта система оказалась вполне уместной.

Административно-командная система приспособлена к экстремальным условиям, когда необходимо решать конкретные задачи. Не случайно государственное регулирование хозяйства, впервые возникшее в годы Первой мировой войны и в ведущих капиталистических странах, резко усилилось в годы Второй мировой войны. Не случайно «новый курс» Рузвельта был введен в годы крупнейшего в истории мирового экономического кризиса.

В гг. войны главным потребителем продукции становилось государство. Промышленность работала на обеспечение военных потребностей. Товарно-денежные отношения при этом теряли прежнее значение. Централизованная система управления позволяла концентрировать все силы и ресурсы для решения главных задач – для развития производства танков, боевой авиации, переключения транспорта на перевозку важнейших грузов и т. д. Рыночные отношения не могли бы обеспечить такой мобильности и концентрации усилий.

Когда надо было наладить выпуск танков, государство выступало естественным выразителем общественных потребностей. Государственное задание выполнялось в кратчайший срок, с патриотическим энтузиазмом. В мирных условиях регулятором мог выступать только рынок.

Впрочем, вся история Советского государства состояла из «экстремальных» периодов, когда надо было волей государства бросать силы на что-то решающее: Гражданская война и восстановление после нее, форсированная индустриализация, новая война и новое восстановление. Исключением были лишь несколько лет нэпа. Поэтому и *административно-командные методы стали восприниматься как естественные и правильные.*

3.4. Восстановление и развитие промышленности в 1946–1959 гг.

Экономический ущерб от войны был огромным. Правда, объем промышленного производства сократился ненамного – всего на 9%. Но нужно учитывать, что основную массу продукции составляла военная. А мир-

ные отрасли сильно уменьшили выпуск продукции. Предметов потребления к концу войны производилось вдвое меньше, чем до войны.

Еще до окончания войны началась демобилизация промышленности, т. е. предприятия, переведенные на военное производство, возвращались к выпуску мирной продукции. Этот процесс неизбежно сопровождался общим сокращением производства: сначала прекращался выпуск военной продукции, производилась частичная смена оборудования, а уже после этого налаживался выпуск новой продукции. Поэтому в 1946 г. производство оказалось ниже довоенного уже не на 9%, а на 23%.

В отличие от процесса восстановления после Гражданской войны теперь не надо было восстанавливать всю промышленность. Стоимость основных фондов промышленности в 1946 г. была равна довоенной: на востоке страны за войну было построено столько же, сколько разрушено на западе. Поэтому восстановление теперь сводилось к трем процессам: восстановлению разрушенного в районах, подвергшихся оккупации, демобилизации части промышленности и возвращению на старые места части эвакуированных предприятий. Впрочем, многие предприятия, смонтированные на новых местах, там и оставались.

По официальным данным, довоенный уровень промышленного производства был восстановлен в 1948 г., а в 1950 г. промышленность произвела продукции на 70% больше, чем в 1940 г. Впрочем, по расчетам некоторых современных исследователей, довоенный уровень национального дохода был восстановлен только в 1950 г., да и официальные цифры динамики промышленного производства за это время нуждаются в уточнении.

Восстановление сопровождалось некоторым повышением материального уровня жизни людей. В 1947 г. были отменены карточки на продовольствие, а затем в течение нескольких лет понижались цены. Это было реальностью. В 1947 г. средний уровень цен был втрое выше, чем в 1940 г., а снижение цен понизило их уровень в 2,2 раза, так что все-таки и после снижения они оставались несколько выше довоенных. К тому же снижение цен сопровождалось изъятием у населения части заработанных денег в виде обязательных займов. Таким образом, материальный уровень жизни людей в 1946–1950 гг. повысился, но лишь приблизился к уровню 1940 г., не достигнув этого уровня.

50-е гг. иногда называют «золотым веком» административной системы. К этому времени, используя накопленный опыт, хозяйственные руководители страны добились определенной сбалансированности массы денег в обращении и массы товаров. Предприятия по инерции увеличивали производство. Национальный доход увеличивался в среднем за год на 9%. Производительность труда в промышленности за 50-е гг. выросла на 62%, а фон-

доотдача – на 17%. Очевидно, одной из причин этого было относительное обновление основных фондов в ходе послевоенного восстановления. В это время стабилизировались оптовые цены и понизились розничные.

Однако именно в это время, время относительного благополучия, были сделаны первые попытки «исправить» хозяйственный механизм, преодолеть недостатки административной системы. Поскольку экономическая наука в то время еще твердо стояла на прежних принципах, выработанных для обоснования административной системы, задача перехода к экономическим методам хозяйствования пока не ставилась. Пока очевидным стало лишь то, что невозможно административными методами только из центра регулировать хозяйственные пропорции, что необходимо увеличить хозяйственную самостоятельность местных руководителей. Было решено перенести основные функции управления из центра на места. В 1957 г. страна была разделена на экономические административные районы во главе с совнархозами. Совнархозы и стали главными органами управления. Им были переданы функции промышленных министерств, а сами министерства были ликвидированы. Таким образом, вопрос решался просто: поскольку носителями основных недостатков административной системы были центральные органы, они и были механически устранены. Совнархозы стали и органами планирования: каждый совнархоз планировал развитие своего экономического района.

Реформа оказалась неудачной. Она не изменила методов управления. Она заменила центральные органы местными, но тоже административными. Но при этом единое хозяйство страны раздробилось на части. Руководители каждого совнархоза создавали замкнутое на себя хозяйство экономического района, стараясь в его рамках наладить производство всего, что нужно было для жизни района. Получилось что-то вроде феодальной раздробленности.

Эта разобщенность мешала планировать производство в масштабах страны, регулировать его структуру. Она препятствовала специализации предприятий, потому что в стремлении все необходимое производить у себя дома руководители совнархозов загружали специализированные предприятия дополнительной продукцией. Она стала тормозить технический прогресс, потому что научно-технические учреждения каждого совнархоза действовали несогласованно, и в разных экономических районах конструировались свои марки одних и тех же изделий. Поэтому в 1965 г. при проведении экономической реформы были ликвидированы совнархозы и восстановлены промышленные министерства.

3.5. Сельское хозяйство в 1946–1959 гг.

Как уже сказано, сельское хозяйство пострадало от войны больше, чем промышленность. Кроме потерь от прямого уничтожения имущества колхозов и совхозов, на оккупированной территории сократилось поголовье скота, понизилась техническая база. Но особенно острый недостаток деревня испытывала в людях: миллионы колхозников погибли на фронтах, а значительная часть демобилизованных осели в городах. В 1945 г. страна получила лишь 60% довоенного количества сельскохозяйственной продукции.

В 1946 г. сельское хозяйство пострадало от сильной засухи. Обострились продовольственные трудности: в 1947 г. люди питались хуже, чем в военные годы.

Довоенный уровень сельскохозяйственного производства был восстановлен в первой половине 50-х гг., т. е. значительно позже, чем в промышленности. Но этот восстановленный уровень был в то же время уровнем сельского хозяйства царской России накануне Первой мировой войны. Зерна теперь собирали 88 млн т в год (в России накануне войны – 86 млн т). Крупного рогатого скота в первой половине 50-х гг. было 56–57 млн голов (в 1916 г. 58,4 млн голов). Мяса в стране производилось 5 млн т в год (столько же в 1913 г.).

Правда, в это время были достигнуты успехи в механизации. К началу 50-х гг. число тракторов выросло по сравнению с довоенным в два раза, а зерновых комбайнов – в 2,5 раза. Но и сам процесс повышения технического уровня сельского хозяйства был односторонним. Механизировались так называемые «основные полевые работы»: вспашка, сев, уборка урожая и молотба зерновых, а животноводство, производство технических культур, картофеля и овощей были почти не затронуты процессом механизации. Если перечисленные «основные полевые работы» теперь были механизированы уже на 80–90%, а не на 50–60%, как перед войной, то уборка льна – только на 30%, а картофеля – на 10%. При этом под техническим прогрессом понималась именно механизация, а производство удобрений, мелиорация оставались в стороне от этого процесса. Между тем машины не могут повысить урожайность, они лишь сокращают затраты живого труда.

Итак, *сельское хозяйство находилось в застое*. Личные приусадебные хозяйства, которые занимали ничтожную долю земли, в 50-х гг. дали 70–75% продукции животноводства. *Было очевидно, что в сельском хозяйстве административные методы управления приносили особенно много вреда, поэтому и реформы в этой отрасли хозяйства начались раньше*.

Были приняты меры, чтобы разбудить инициативу колхозников, чтобы они почувствовали себя хозяевами производства. Поскольку «Устав сель-

скохозяйственной артели» ограничивал самостоятельность колхозов и инициативу колхозников, теперь специальным партийно-правительственным решением колхозникам было предложено самим дополнять и изменять отдельные пункты устава.

Было принято решение об изменении порядка планирования. Центральные государственные органы теперь должны были планировать только заготовки сельскохозяйственной продукции, т. е. определять, какое количество продукции колхозы должны сдать государству. А планы сельскохозяйственного производства должны были составлять сами колхозы, и тем более – определять порядок и сроки проведения сельскохозяйственных работ. Однако это решение по ряду обстоятельств уже было проведено в жизнь.

Чтобы восстановить принцип материальной заинтересованности, стали повышать заготовительные и закупочные цены. Эти цены были ниже стоимости, т. е. были явно убыточны для колхозов. В 1953 г. во многих колхозах производство центнера картофеля обходилось в 40 руб., а его заготовительная цена составляла 3 руб. В 1953 г. эти цены были повышены, причем если прежде были две категории цен – заготовительные и закупочные, то теперь были установлены единые закупочные цены, по которым должна была сдаваться государству вся колхозная продукция. Заготовительные цены на скот повышались в 5,5 раза, на картофель – в 2,5 раза. Закупочные цены, которые прежде были значительно выше, повышались сравнительно немного – на 30–50%. Потом, в течение 50-х гг., цены повышались и корректировались дополнительно.

Значительную роль в усилении самостоятельности колхозов сыграла реорганизация МТС. Необходимость существования МТС прежде объяснялась, в частности, тем, что техники не хватало и государство не могло обеспечить этой техникой все колхозы. Но теперь техники для полевых работ было уже достаточно, а МТС из технических баз превратились в органы по управлению колхозами. Поскольку основные полевые работы были механизированы, их выполняли работники МТС. Они пахали, сеяли, убирали урожай. Но они были государственными организациями, подчинялись не колхозам, а государству, от государства получали директивные распоряжения о проведении работ. Уже этим обстоятельством хозяйственная самостоятельность колхозов сводилась на нет. К тому же именно при МТС теперь находились и специалисты сельского хозяйства – агрономы, зоотехники и т. д.

Поэтому в 1958 г. было принято партийно-правительственное решение закрыть МТС, а технику продать колхозам. В колхоз же переходили и механизаторы, и специалисты в области сельского хозяйства. А МТС были реорганизованы в РТС (ремонтно-технические станции), в технические базы по ремонту колхозной техники. Колхозы, однако, не смогли расплатиться за

полученную технику, и в 1965 г. задолженность колхозов государству была списана.

Следует заметить, что *реформы 50-х гг. касались в основном колхозов*. Совхозы, в распоряжении которых находилась приблизительно 1/3 сельскохозяйственных угодий, этими реформами были затронуты слабо.

В 50-х гг. началось и освоение целинных земель – последний крупный шаг экстенсивного роста сельского хозяйства страны. За короткий срок было освоено около 40 млн га земли, в основном в Казахстане, причем в первые годы целинные земли давали до 40% государственных заготовок зерна.

4. ЭКОНОМИКА ФРГ ПОСЛЕ 4. ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

4.1. Экономическое «чудо» ФРГ и его причины

Довоенный уровень промышленного производства в ФРГ был восстановлен несколько позже, чем в других европейских странах, только в 1951 г. И не только из-за больших военных разрушений. Восстановление хозяйства задерживали проводимые в стране реформы по ликвидации военной промышленности, по разукрупнению монополий, задерживали финансовое истощение страны и наложенные на Германию репарации.

Но *затем промышленность ФРГ стала ускоренно развиваться*. Среднегодовые темпы роста промышленного производства ФРГ в 1950–1966 гг. составили 9,2%. За вторую половину века промышленное производство ФРГ выросло в 7,3 раза, тогда как производство развитых стран в целом – в 6,8 раза. В ФРГ производится около 12% промышленной продукции развитых стран.

Ускоренный экономический рост разгромленной в войне Германии и ее выдвижение в 50-х гг. на 2-е место в мире журналисты называли «**экономическим чудом**». Чем это «чудо» объяснялось?

Во-первых, *обновлением основного капитала при усиленном участии государства и низких военных расходах*. Поскольку восстановлен довоенный уровень производства несколько позже, чем в других странах, то, следовательно, несколько позже было завершено и обновление основного капитала. А позже – значит на более высокой технической основе, потому что за эти несколько лет производственная техника успела сделать некоторый шаг вперед.

Проводилось обновление капитала в значительной степени силами государства, потому что провести техническое перевооружение ослабленные «разукрупнением» корпорации оказались не в состоянии. Поэтому в первые послевоенные годы налоги на прибыли корпораций здесь доходили до 90–94%, и эти средства государство использовало для коренной реконструкции промышленности.

Возможность тратить большие средства на реконструкцию увеличивалась благодаря тому, что в 50-е гг. на военные расходы шло только 5–6% государственного бюджета: Потсдамские соглашения запрещали Герма-

нии вооружаться. Поэтому те средства, которые в других странах шли на совершенствование оружия, здесь вкладывались в экспериментальные заводы и цеха, в научные исследования. В результате ФРГ оказалась впереди других стран по техническому уровню промышленности.

Во-вторых, в послевоенные годы появилась *возможность развивать те невоенные отрасли производства*, которые много лет подавлялись фашистским государством. Спрос на товары этих отраслей можно было удовлетворить, но, в отличие от других стран, для этого здесь надо было построить новые заводы. Поэтому в 50-х гг. капиталовложения в промышленность ФРГ достигали четверти национального продукта, тогда как в Англии или США они составляли не более 17%.

Но это были временные факторы. Пока развивалась германская промышленность и насыщала накопленный спрос, пока завершалась реконструкция промышленности, в других странах шла реконструкция предприятий, внутренний рынок стал снова узким.

По мере сужения внутреннего рынка стал *увеличиваться экспорт промышленной продукции*. Занимая 3-е место среди развитых капиталистических стран по промышленному производству, ФРГ занимает 2-е место по экспорту. Она вывозит товаров намного больше, чем Япония, и почти столько же, сколько вывозят США. В 1989 г. на долю ФРГ пришлось 11,4% совокупного экспорта развитых капиталистических стран, а на долю США – 12%. ФРГ вывозит больше товаров, чем Англия и Франция вместе взятые.

4.2. Объединение двух Германий и его следствия

Итак, темпы экономического роста ФРГ существенно понизились еще до объединения ФРГ и ГДР в одно государство в 1990 г., так что объединение нельзя считать главной причиной замедления роста. Но объединение двух экономик оказалось очень трудным и дополнительно замедлило экономический рост.

Территория ГДР составляла 30% общегерманской территории, ее население – 15% населения объединенной Германии. После объединения оказалось, что ВВП Восточной Германии равен лишь 8% западногерманского. К тому же в 1991 г. промышленное производство Восточной Германии сократилось втрое по сравнению с прежним уровнем. Это произошло в результате реформ, которые переводили хозяйство ГДР на западные стандарты.

Одним из направлений этих преобразований стали приватизация и реституция. Основную часть государственных хозяйственных объектов надле-

жало продать, до 30% – вернуть прежним владельцам. У восточных немцев, живших на заработную плату, не было достаточных капиталов для приобретения индустриальных мощностей. Они покупали лишь мелкие заведения: аптеки, магазинчики, кафе. Предполагалось, что капиталы сюда пойдут с Запада, но, как заметили авторы монографии об экономическом объединении Германии, «никто открыто не говорил населению Восточной Германии, что за немецкое объединение ему придется раздарить свое общенародное имущество». Да и неохотно западногерманские капиталисты вкладывали сюда свои деньги, потому что, с их точки зрения, хозяйство Восточной Германии находилось в запущенном состоянии: «Ржавые трубопроводы, отслужившие свой срок машины, устаревшая оргтехника, временные бараки». Требовались слишком большие затраты для модернизации этих предприятий.

Чтобы привлечь необходимые капиталы, Ведомству по опеке, которое проводило приватизацию государственных предприятий, пришлось их продавать по бросовым ценам. К лету 1994 г. приватизация была в основном завершена.

Не меньшие трудности были и с реституцией, т. е. с возвращением предприятий прежним владельцам. Прошло слишком много времени, и предприятия надо было возвращать лишь потомкам прежних хозяев, которые не имели никакого хозяйственного опыта. К тому же от прежних предприятий мало что осталось: они были перестроены, в них были вложены государственные средства, на которые не могли претендовать прежние хозяева.

Как и в Советском Союзе, предприятия имели характер социальных клубов, центров общественной жизни. Жилье, школы, медицинское обслуживание – все это было на иждивении предприятия. А теперь завод становился лишь местом работы.

За основу перестройки был принят принцип высокой заработной платы и высоких технологий. Начали с заработной платы. Она в обрабатывающей промышленности была к началу 1992 г. увеличена в несколько раз и составила 50% от западногерманской, но производительность труда оставалась в три раза ниже, чем в Западной Германии. Внедрить высокие технологии было сложнее, чем повысить зарплату. Предприятия становились убыточными, что дополнительно препятствовало их приватизации.

Возникла и еще одна трудность: хозяйство ГДР было «встроено» в систему Совета экономической взаимопомощи, в составе которого ГДР была одной из наиболее индустриальных стран и снабжала другие страны продукцией тяжелой промышленности. Теперь надо было перестраивать внешне-торговые связи, а такая перестройка не могла произойти за короткий срок.

Все это требовало гигантских затрат. Через государственные органы было направлено в Восточную Германию 64 млрд марок в 1990 г. и 113 млрд

(т. е. по 7 тыс. марок на душу населения Восточной Германии) в 1991 г. А по расчетам российского обозревателя, на восток было переведено более 1 трлн марок. Эти огромные расходы замедлили экономический рост ФРГ.

4.3. Государство и экономика

В отличие от Англии и Франции, где в послевоенные годы под давлением левых сил проводилась национализация части хозяйства, в ФРГ такая национализация не проводилась. В распоряжение боннского правительства перешли собственность нацистского государства и часть собственности военных преступников, а в дальнейшем государственный сектор увеличивался за счет бюджетных инвестиций и нового строительства.

Однако увеличению роли государства в экономике страны способствовало то обстоятельство, что, как уже сказано, восстановление хозяйства в значительной степени проводилось силами государства, на государственные средства.

Государственные инвестиции выросли с 5 млрд марок в 1950 г. до 80 с лишним млрд в 80-х гг. Государственные компании дают 95% электроэнергии ФРГ, 75% каменного угля, 80% железной руды, 50% алюминия, 40% автомобилей. В руках государства находится почти вся инфраструктура. В кредитной системе страны также господствует государственный сектор. Через государственный бюджет проходило 40% ВВП в 60-х гг. и около 50% ВВП в 80–90-х гг. Именно бюджет и является главным инструментом государственного регулирования экономического развития.

Главные органы государственного управления хозяйством – Министерство хозяйства, Министерство финансов и Бундес-банк, т. е. Государственный банк страны. Министерство хозяйства разрабатывает и проводит в жизнь перспективные планы экономического развития, т. е. это плановый орган. Любопытно, что в ФРГ практикуются преимущественно пятилетние планы – Германия выполняет пятилетки, причем довольно успешно. Министерство финансов ведает государственным бюджетом, государственными доходами и расходами. А денежно-кредитное регулирование негосударственного сектора, т. е. воздействие на него путем экономического регулирования, сосредоточено в руках Бундесбанка.

При этих государственных органах действует формально независимый от правительства Совет экономических экспертов, который и определяет основные направления экономической политики правительства. Кроме того, научные советы действуют при всех министерствах, а среди них, конечно, главную роль играют советы при министерствах хозяйства и финансов.

В ФРГ, как и в большинстве европейских стран, практикуется индикативное планирование. Это значит, с одной стороны, прямое планирование государственного сектора: предприятия получают плановые задания, в соответствии с которыми ведется их финансирование через Министерство финансов. С другой стороны, государство стимулирует развитие частного сектора через различные экономические рычаги. Фирма, которая действует в соответствии с государственной программой, получает льготы в налогообложении, льготные кредиты через Бундесбанк. А если в соответствии с государственной программой требуется провести реорганизацию производства, то значительную часть расходов по ней государство принимает на себя.

Государственные предприятия, как правило, убыточны по двум причинам. Во-первых, государство за счет бюджета содержит преимущественно такие отрасли, которые необходимы для хозяйства страны, но не обеспечивают высоких прибылей и поэтому не привлекают частные капиталы: железные дороги, добычу угля и руды, производство электроэнергии. Во-вторых, продукцией и услугами этих отраслей государство обеспечивает негосударственные компании по пониженным ценам, сокращая этим производственные затраты этих компаний и обеспечивая их ускоренный рост. Например, электроэнергия продается населению в три раза дороже, чем промышленным компаниям. Бремя экономических трудностей перекладывается на плечи государства, т. е. на общество в целом.

В качестве стимула для ускорения экономического роста и особенно для обновления основного капитала, например, используется принцип ускоренной амортизации. Амортизационные отчисления освобождаются от налогов, но могут быть использованы только для инвестиций. Естественно, компаниям выгоднее тратить деньги на внедрение новейшего оборудования, чем отдавать их государству.

Первоначально основной задачей государственного регулирования были антициклические меры: государство увеличивало расходы в период спада и не допускало «перегрева» экономики в период подъема. В дальнейшем регулирование поднялось на более высокий уровень. Экономический рост «стал постоянной задачей правительства, превратившись в одну из составляющих его политики».

Особое место в государственном регулировании занимают социальные программы. Государство воздействует на распределение доходов посредством трансфертных платежей, развивает сеть общественных служб: коммунального жилья, образования, социальной инфраструктуры. Были приняты законы о фиксированном минимуме заработной платы, установлена прогрессивная шкала налогообложения прибыли. В 90-х гг. из общей суммы государственных расходов 60% составляли социальные (а военные – только 5%).

Почти столько же, сколько на зарплату, фирма должна отчислять на медицинское страхование, страхование от безработицы и прочие социальные нужды. Поэтому стоимость рабочей силы здесь обходится около 26 долларов в час. Это мировой рекорд. На те деньги, которые фирма расходует на одного немецкого рабочего, она могла бы нанять 70 российских.

Из-за социальных программ немецкая фирма должна отдавать государству в виде налогов свыше 60% своего дохода – это тоже больше, чем в других странах. В частности, эти деньги идут на дотации убыточной угольной промышленности, железным дорогам, сельскому хозяйству. Все это понижает конкурентную способность немецких товаров. Немецкие специалисты утверждают, что в Германии социальный элемент стал перевешивать рыночный, что социально ориентированная экономика стала превращаться в социалистическую.

5. ЭКОНОМИКА АНГЛИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

5.1. Последствия войны

Закончилась Вторая мировая война. Снова Англия была в числе победителей и снова выигранная война обернулась ударом по британской экономике. Правда, непосредственные военные разрушения на территории островов были, конечно, меньше, чем во Франции или Германии. Эти два главных европейских конкурента на какое-то время были выведены из строя. Но огромные военные расходы подорвали фунт стерлингов. Государственный долг Англии в 1945 г. составил 21,5 млрд фунтов стерлингов.

На помощь пришли Соединенные Штаты. Они предоставили Великобритании заем в 4,4 млрд долл. Правда, из этой суммы вычитались 650 млн в качестве расчета за поставки по ленд-лизу, так что действительная сумма займа составили лишь 3750 млн долл.

Одним из условий предоставления займа было требование резко снизить преференциальные тарифы в странах Британской империи, открыв эти страны для американских товаров. Видный консерватор Эмери по этому поводу писал, что «американское требование отмены имперских преференций равносильно прямому отрицанию права Британской империи на существование».

Предполагалось использовать полученный кредит в течение пяти лет, а затем следовало возвращать долг. Однако заем был растрочен в течение одного года, и в 1947 г. разразился острый финансовый кризис. Чтобы ослабить этот кризис, правительство вводит строжайший режим экономии, в частности сокращает импорт продовольствия, что повысило цены на продукты питания. Эту политику «аскетизма», экономии, понижения жизненного уровня низов населения проводило лейбористское правительство, хоть лейбористы до этого традиционно добивались повышения материального уровня жизни людей. В 1946 г. были введены карточки на хлеб, в 1947 г. – на картофель, хоть даже в годы войны не было нормирования потребления этих продуктов. В отличие от других стран карточная система в Англии сохранялась до 1954 г.

Но и меры жесткой экономии не помогли. В 1949 г. была проведена девальвация фунта стерлингов на 30,5%, которая повела за собой девальвацию

валют во всех странах стерлинговой зоны, т. е. почти во всей Европе и странах Британской империи. Доллар стал дороже, все более приобретая значение мировой валюты, фунт стерлингов утрачивал прежний вес.

Еще в большей степени увеличивал зависимость британской экономики от США «План Маршалла». За время его действия, т. е. с 1948 по 1950 г., Великобритания получила 2351 млн долл. в виде поставок и 337 млн долл. в виде кредита. Приток американских товаров в Англию, конечно, не мог способствовать росту производства этих товаров в самой Англии. Выручка от продажи американских товаров составляла особый фонд, находившийся под контролем США, т. е. расходовать эти деньги можно было только по разрешению американской администрации. Английское правительство было обязано «осуществлять те производственные цели, какие могут быть установлены Организацией европейского экономического сотрудничества» (т. е. органом по реализации «Плана Маршалла»).

Ударом по британской экономике стал и распад колониальной империи. Мало того, что доминионы теперь уже практически не подчинялись Англии, но и колонии выходили из повиновения. В 1947–1948 гг. стали независимыми Индия, Бирма, Цейлон. Дольше всего сохранялись колониальные владения в Африке, но в начале 60-х гг. и африканские колонии получили независимость. «Удерживать силой в подчинении тех, кто требовал свободы, – писал лейборист Вильямс, – не позволило бы ни английское, ни мировое общественное мнение». Но дело было не только в доброй воле английского правительства. Война подорвала экономические связи между Англией и странами империи, народы этих стран участвовали в войне против Германии и Японии и больше не хотели подчиняться английскому диктату.

Потеря колоний была таким ударом по английской экономике, что, казалось, Англия уже не оправится от потери. Одна из ведущих газет США писала об этом: «Довоенная Англия была центром огромной богатой империи, которая безотказно обеспечивала метрополию сырьем, была верным рынком сбыта промышленной продукции... Теперь этой империи больше нет. Теперь Англия – это небольшой остров у берегов Европы, на котором живут 53 млн человек, привыкших к сравнительно высокому уровню жизни и желающих постоянного повышения своего благосостояния».

Но шок прошел. Английские дипломаты добились сохранения связей с бывшими колониями. Британская империя стала Британским содружеством наций. Страны Содружества по-прежнему входили в стерлинговую зону, сохраняли преференциальные тарифы (т. е. пониженные пошлины при торговле между собой и с Англией), были связаны экономическими соглашениями с бывшей метрополией. Сохранению позиций Англии и ее влияния в странах Содружества способствовало то, что в этих странах были крупные английские

капиталовложения, т. е. крупнейшие хозяйственные объекты оставались в собственности англичан, и что за время колониального господства Англии экономика этих стран развивалась как придаток к английской экономике, а это, естественно, затрудняло экономические связи с остальным миром.

Но и это уже не спасало. Страны Содружества теперь поглощали меньше 20% британского экспорта, потому что освободившиеся страны предпочитали покупать товары Японии, ФРГ и США. Свыше 80% британской внешней торговли теперь приходилось на развитые индустриальные страны.

1. Таким образом, основные последствия Второй мировой войны для экономики Великобритании сводились к следующему:

2. Затяжной финансовый кризис, который подорвал позиции фунта стерлингов и поставил английскую экономику в зависимость от США.

Распад колониальной системы, который потребовал коренной перестройки внешнеэкономической ориентации Англии.

5.2. Промышленность: причины замедленных темпов

По темпам экономического роста в послевоенный период Англия отстает от других западноевропейских стран. По сравнению с довоенным уровнем ВВП Великобритании к 2000 г. увеличился в 3,6 раза, а по Западной Европе в целом он вырос в 5,6 раза. За вторую половину столетия, т. е. с 1950 по 2000 г. ВВП Западной Европы увеличился в 5,1 раза, а ВВП Англии – в 3,2 раза.

Промышленное производство Западной Европы с 1938 по 2000 г. выросло в 7,2 раза, а промышленное производство Англии – в 3,15 раза. За вторую половину столетия промышленность Западной Европы увеличила производство в 5,7 раза, а английская – в 2,5 раза.

В 1938 г. на долю Англии приходилось 11,4% мирового промышленного производства, в 1950 г. – 9,6%, в 2000 г. – только 3,3%. Если в 1938 и 1950 гг. Англия занимала по промышленному производству второе место среди капиталистических стран после США, то к 2000 г. ее обогнали Япония, Германия, Франция, и Англия отошла на пятое место.

И все же, чтобы не возникло впечатления, что Англия и по абсолютным экономическим показателям отстает от других индустриальных стран, отметим, что ВВП Англии на душу населения соответствует среднему по Западной Европе.

Чтобы понять причины замедленных темпов экономического роста Англии, необходимо рассмотреть основные процессы, которые происходили в ее хозяйстве.

В соответствии с общей тенденцией индустриального мира доля материального производства, и в частности промышленности, в ВВП сокращается. С 1950 по 2000 г. вклад материального производства в ВВП Великобритании сократился с 38,5% до 29,7%, вклад промышленности – с 28,6% до 22,6%, а доля сферы услуг выросла с 61,5% до 70,3%. В среднем по Западной Европе доля этой сферы в ВВП в 2000 г. составила 66%, так что по этому показателю Великобритания идет впереди.

В самой промышленности за полвека произошли важнейшие структурные изменения. Накануне войны в Англии господствующее положение все еще занимали отрасли периода промышленной революции, отрасли, которые обеспечивали Англии положение «фабрики мира»: текстильная, угольная, металлургическая, судостроительная. В текстильной и швейной промышленности было занято больше людей, чем в машиностроении. В Англии производилось больше половины морских судов мира. В машиностроительной промышленности преобладали станкостроение, общее машиностроение, производство подвижного состава железных дорог.

В соответствии с мировой тенденцией в условиях научно-технической революции на первый план выходят новейшие отрасли промышленности, а старые сокращают производство. Уголь оттесняется на задний план нефтепродуктами, черные металлы – пластмассами и цветными сплавами. Текстильная промышленность переместилась в страны «третьего мира». Английские ткани слишком дороги, чтобы пользоваться спросом на мировом рынке. Только за период с 1950 по 1983 г. производство хлопчатобумажных тканей сократилось в Англии в 6,5 раза, шерстяных – в 3,5 раза, выплавка стали уменьшилась на 11%, а судостроение – в 6 раз. Теперь по тоннажу спускаемых на воду судов Англия в 8 раз уступает Японии.

Машиностроительная промышленность за полвека увеличила производство в два с лишним раза, но и в самом машиностроении произошли структурные сдвиги. Доля общего машиностроения сократилась с 33 до 19,5%, а электротехнического и электронного выросла с 14,9 до 24,1%. Растет доля аэрокосмической и приборостроительной промышленности. Высокими темпами развивается и химическая промышленность. С 1960 по 1982 г. производство пластмасс и синтетических материалов выросло в 4,6 раза, синтетического волокна – в 3,3 раза.

По уровню технического оснащения хозяйства Англия относится к числу передовых стран. Производительность труда здесь выше, чем в среднем по Западной Европе. Совершенствование техники составляет особую заботу государства. Этим занимается специальное Министерство технологии и подчиненная ему Государственная национальная корпорация по развитию исследований. Основную долю затрат на НИОКР государство принимает на

себя. Так, 70% разработок в авиаракетной промышленности финансируется за счет бюджета.

Эти прогрессивные структурные изменения соответствовали тому, что происходило и в других странах, но в Англии они стали одной из причин снижения темпов роста: поскольку старые отрасли «фабрики мира» имели особенно высокий удельный вес, то их сокращение «тянуло вниз» общий индекс роста промышленности.

Прогрессивная структурная перестройка английской промышленности, очевидно, уже заканчивалась к концу столетия. Если до 90-х гг. Англия отставала от других европейских стран по темпам роста промышленности, то в 90-х гг. ее темпы соответствовали среднеевропейским.

Старые отрасли были ориентированы на экспорт, причем в значительной степени на экспорт в страны Британской империи, а это обеспечивало активный баланс внешней торговли и большой приток капитала. Новейшие отрасли вначале обслуживают внутренний рынок. И лишь постепенно увеличивают экспорт продукции в индустриальные страны (страны «третьего мира» еще слабо используют электронную продукцию. Но на рынках индустриальных стран Англии приходится сталкиваться с жесточайшей конкуренцией, особенно со стороны Германии и Японии. Это ограничивает экспорт и замедляет темпы роста.

Сложилась парадоксальная ситуация: рост промышленного производства при сокращении традиционных отраслей вел к увеличению расходов и порождал дефицит платежного баланса Англии. Например, в 1964 г. промышленное производство выросло на 7,7% (это очень высокий показатель), импорт увеличился на 11,2%, а экспорт – на 2,8%.

На это накладывались еще два обстоятельства. Англия привыкла на льготных условиях получать в колониях дешевое сырье и продовольствие и на таких же льготных условиях сбывать там свои промышленные товары. С распадом империи импорт стал дороже, а экспорт дешевле.

Кроме того, государство приняло на себя содержание убыточных отраслей: угольной и металлургической промышленности, железных дорог, что требовало больших затрат, но не сопровождалось соответствующим увеличением доходов.

Финансовый кризис, который возник в послевоенные годы, стал хроническим. Государственный долг Англии вырос с 25,8 млрд фунтов стерлингов в 1950 г. до 118,4 млрд в 1982 г. В 1967 г. лейбористское правительство снова девальвировало фунт стерлингов на 14,3%.

Англия явно жила не по средствам, тратя больше, чем получая. И английское правительство, чтобы уменьшить пассивность платежного баланса и преодолеть финансовый кризис, время от времени принимает меры по

снижению темпов роста промышленности и начинает проводить политику жесткой экономии. К этим непопулярным мерам прибегали правительства как консерваторов, так и лейбористов. Замедление роста экономики в результате этих действия явилось дополнительной причиной отставания.

Когда в середине 50-х гг. крайне обострился кризис платежного баланса, правительство консерваторов попыталось решить проблему путем сокращения внутреннего потребления и снижения импорта. Были ликвидированы субсидии на понижение квартирной платы и цен на продовольствие, повышен налог на покупку некоторых товаров, что привело к уменьшению спроса на внутреннем рынке. Для уменьшения капиталовложений и снижения темпов роста промышленности была повышена учетная ставка процента. В результате этих мер в 1955–1958 гг. промышленное производство почти не росло, тогда как в других западноевропейских странах это были годы промышленного подъема.

Аналогичные меры в результате очередного кризиса платежного баланса проводило правительство лейбористов в 1965–1966 гг. Призвав к «добровольному» ограничению роста доходов, оно увеличило налоги, сократило государственные расходы на социальные нужды, законом заморозило заработную плату и даже установило наказание штрафом или тюремным заключением для тех предпринимателей, которые будут «незаконно» повышать заработную плату. В результате этих мер темпы роста промышленного производства в 1966–1967 гг. понизились до 0,9% в год.

Итак, высокий удельный вес старых отраслей порождал снижение темпов экономического роста в условиях прогрессивной структурной перестройки промышленности.

5.3. Особенности британских корпораций и банков

До Первой мировой войны Англия отставала от других стран по концентрации производства и образованию монополий. Однако в годы мировых войн, когда выгоднейшие государственные заказы получали самые крупные фирмы, а также в годы кризисов и депрессий, когда мелкие и слабые фирмы неуклонно разорялись, процесс образования крупнейших корпораций успешно завершился.

В 1997 г. из 10 крупнейших европейских промышленных компаний три были английскими и две англо-голландскими.

Крупнейшая из британских корпораций – англо-голландская «Ройял Датч Шелл» – крупнейшая в западном мире нефтяная компания. По своим показателям она превосходит главную американскую «Экссон». Это самая

крупная промышленная корпорация Европы. Она имеет около 300 дочерних фирм более чем в 100 странах мира. В этих зарубежных филиалах работает свыше 60% всех занятых в «Ройял Датч Шелл» и производится больше половины общего количества продукции.

В первую пятерку европейских промышленных корпораций входит и вторая по величине нефтяная компания «Бритиш Петролеум». Это полугосударственная корпорация: около половины ее акций принадлежит государству. Из 38 нефтеперерабатывающих заводов компании только 4 находятся в Англии, остальные – в США, Франции, ФРГ и других странах. Нефтяная промышленность компании дополняется химическими производствами, причем в Англии она успешно конкурирует с главной химической корпорацией «Империал Кемикл Индастриз». Как и «Ройял Датч Шелл», эта корпорация занимается также черной и цветной металлургией и угольной промышленностью. Ее дочерняя компания в США, «Сохайо», в 80-х гг. подчинила себе одну из угольных компаний США и захватила крупнейшую в США медную компанию. Экономическая зависимость Англии от США, о чем говорилось выше, не мешает английским корпорациям прорываться на американский рынок.

В первую десятку европейских корпораций входит англоголландская компания «Юнилевер» – крупнейшая пищевая корпорация мира. Этот концерн на своих предприятиях готовит мыло, маргарин и другие продукты. Подавляющая часть сырья – пальмовое масло, земляные орехи и плоды других масличных культур – поступает из Африки. Именно там, в Африке, работает около половины занятых. Концерн имеет свыше 600 дочерних компаний в разных странах.

«Империал Кемикл Индастриз» («ИКИ») не входит в состав первой десятки европейских компаний. На поприще химических производств ее сильно потеснила «Бритиш Петролеум». Но она является одной из старых английских корпораций с глубокими традициями. Достаточно сказать, что среди ее основателей – семейства Ротшильдов и Чемберленов. Компания производит пластмассы, синтетическое волокно, но в ее составе находятся также предприятия цветной и черной металлургии. «ИКИ» имеет свыше 300 дочерних компаний почти во всех странах мира, и около половины ее продукции выпускается за пределами Великобритании.

Из остальных английских корпораций следует отметить «БАТ Индастриз», крупнейшую в мире компанию по производству табачных изделий. Свыше ста ее табачных фабрик расположено в пятидесяти с лишним странах. До 90% продукции и продается в этих странах. Кроме того, компания производит косметику, упаковочные материалы, бумажно-картонные изделия.

Перечисленные корпорации существовали и до Второй мировой войны. Научно-технический прогресс во второй половине столетия породил новые тресты и концерны, которые, как правило, рождались не на пустом месте, а путем слияния и репрофилирования существовавших компаний, причем часто это происходило с участием государства.

В 1968 г. возникла полугосударственная корпорация «Интернешнл Компьютерс Лимитед», монополизировавшая производство компьютеров в Англии. В том же году путем слияния двух электротехнических компаний возникла электротехническая компания «Дженерал Электрик», названная так же, как крупнейшая корпорация США.

Мы привыкли считать, что «Роллс-Ройс» – это роскошные автомобили. Но теперь эта фирма монополизировала производство авиационных двигателей. В 1971 г. она была национализирована правительством консерваторов. (Как мы видим, национализацией занимались не только лейбористы.)

Из этого очень неполного перечня наиболее известных английских корпораций вырисовываются основные закономерности и особенности их развития во второй половине XX столетия.

То обстоятельство, что нефтяные и химические компании имеют в своем составе предприятия цветной и черной металлургии, а табачная производит косметику и бумажные изделия, не является особенностью Англии, а лишь свидетельствует, что процесс диверсификации корпораций идет в Англии так же, как и в других странах.

К особенностям английских корпораций следует отнести их транснациональный и колониальный характер. Колониальная империя распалась, но старые английские корпорации возникли до ее распада. «Юнилевер» перерабатывает сырье из развивающихся стран, и там находится половина ее предприятий. «Ройял Датч Шелл» и «Бритиш Петролеум» составляли славу Англии задолго до того, как у ее берегов были разведаны и стали разрабатываться нефтяные месторождения. Нефть добывалась в странах Британской империи. Табак в Англии не растет. Виргинский табак американцы предпочитают перерабатывать сами. «БАТ Индастриз» перерабатывала сырье тоже из стран империи. Империя распалась, но предприятия, филиалы английских корпораций вполне успешно продолжали действовать в странах Содружества наций.

Развитие транснациональных корпораций (ТНК), как уже говорилось, является общей закономерностью. Но в Англии этот процесс имел глубокие корни и зашел дальше, чем в других странах. Самые знаменитые английские корпорации, «Юнилевер» и «Ройял Датч Шелл», уже возникли как англо-голландские, что нашло отражение в их названиях.

По величине зарубежных капиталовложений Англия занимает второе место в мире после США. В 70-х гг. стоимость продукции зарубежных предприятий английских компаний составляла 55% по отношению к ВВП самой Англии. За рубежом производится в 2,5 раза больше английских товаров, чем экспортируется из Англии.

Так же, как в XVIII в. городские промышленники и торговцы переносили свою деятельность в сельскую местность, где была дешевая рабочая сила и не действовали стеснительные цеховые ограничения, теперь ТНК переносят значительную часть производства в «мировую деревню», туда, где дешевая рабочая сила, где нет стеснительных ограничений со стороны своего государства. Один из видных историков-экономистов, Ван дер Вее, считает, что даже существует опасность «деиндустриализации» индустриальных стран, и поэтому необходимо поставить деятельность ТНК под контроль международных плановых органов.

Впрочем, эти опасения, очевидно, не имеют достаточных оснований. С распадом колониальной системы Англия стала вывозить капиталы не столько в развивающиеся, сколько в другие индустриальные страны. Это связано и с прогрессивными изменениями в структуре промышленности, выдвиганием на первый план высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности. Уже в 1976 г. 77% английских зарубежных капиталовложений было размещено в индустриальных странах и только 23% – в развивающихся.

Лондон остается вторым по значению после Нью-Йорка финансовым центром мира. В лондонском Сити совершается треть мировых валютных операций. Здесь находятся три крупнейших в Европе банка. «Большая четверка» британских банков – «Ллойдз», «Барклейз», «Вестминстер» и «Мидленд» – имеет больше заграничных филиалов, чем банки других европейских стран. Финансовый капитал Британии намного превосходит экономический потенциал страны.

Говоря о банках, мы традиционно выделяем финансовые группы, когда банк контролирует промышленные корпорации и целые отрасли промышленности. Но в послевоенной Англии четкое выделение классических финансовых групп не прослеживается: интересы банков направлены в значительной степени за пределы страны. Группа «Ллойдз-банк», куда входит и «Барклейз-банк», не держит под контролем крупнейшие промышленные корпорации внутри страны. Правда, группа «Мидленд-банка» имеет связь с электротехнической и машиностроительной промышленностью, но нефтяные корпорации и «Империал Кемикл Индастриз» представляют, в сущности, самостоятельные финансовые группы, не возглавляемые крупнейшими банками. Тенденция размывания границ между финансовыми группами проявляется в Англии особенно интенсивно.

5.4. Внешняя торговля и торговые союзы

Особенности экономического развития Англии в послевоенный период отражаются и во внешней торговле этой страны. Вспомним, что для Англии внешняя торговля всегда имела особенно важное значение, потому что из-за границы она получала основную массу продовольствия и сырья, а ее промышленная продукция времен «фабрики мира» была предназначена в основном для экспорта. Поэтому даже накануне Второй мировой войны она занимала первое место в мире по оборотам внешней торговли, существенно превосходя США.

Но после войны ее доля в мировой торговле стремительно падает. Если в целом по странам Западной Европы с 1950 по 2000 г. экспорт увеличился в 12,4 раза, то английский экспорт – только в 6 раз. За этот период доля Англии в мировом товарном экспорте сократилась с 8,51 до 4,42%. В Европе по величине экспорта ее обогнали Германия и Франция. Но не все так плохо: по отношению к ВВП доля экспорта увеличилась с 14,5% в 1950 г. до 28% в 2000 г.

Чтобы сохранить свои позиции на мировом рынке, Англия продолжала прибегать к прежним методам преференций. Кроме стран Британского содружества, объединенных пониженными пошлинами при торговле между собой и с Англией, Великобритания образовала для себя такой «полузакрытый» рынок и в Европе. В противовес «Общему рынку» (Европейскому экономическому сообществу) она организовала «Зону свободной торговли» из семи стран. Кроме Англии в этот торговый союз вошли Норвегия, Швеция, Дания, Австрия, Швейцария и Португалия – главным образом страны прежнего «стерлингового блока». В торговле между собой эти страны по-прежнему использовали фунты стерлингов, обеспечивая преимущества товарам партнеров по блоку.

Но в 70-х гг. во внешнеэкономической ориентации Англии произошел крутой поворот: отказавшись от своих привилегированных рынков, Англия в 1972 г. вступила в Европейское экономическое сообщество. Это вступление не было неожиданным. Еще в 1957 г. американский президент Эйзенхауэр и английский премьер Макмиллан пришли к заключению, что «прежние представления о возможности сохранения абсолютной национальной автономии отныне следует признать устаревшими» и что наступило время интеграции, постепенного слияния независимых стран.

Конечно, главной причиной такого поворота был сам процесс интеграции: участники стерлинговых «зон» все более уходили из под контроля Англии и завязывали наиболее выгодные для себя торговые связи с другими странами.

Не менее важной причиной такой переориентации стало изменение структуры внешней торговли. В середине XX в. в импорте все еще преобладали продовольствие и сырье. К концу столетия доля продовольствия в импорте сократилась до 9%, а сырья – до 3%. Зато доля готовых изделий к концу столетия выросла до 61%. А с полуфабрикатами – до 85%. Сокращение импорта продовольствия – результат успехов сельского хозяйства Англии, о чем речь пойдет ниже. Сокращение импорта сырья и топлива связано с изменениями структуры промышленности. Если хлопчатобумажная промышленность перерабатывала исключительно импортное сырье, то новейшие отрасли – электронная, электротехническая, производство синтетических материалов – почти не нуждаются в импортном сырье. А с открытием нефтяных месторождений у берегов Англии она не только обеспечивает себя нефтью, но и экспортирует нефтепродукты.

Продовольствие и сырье Англия получала из стран империи и содружества, машины и оборудование покупает в индустриальных странах (и не только в странах «зоны свободной торговли»). Английский экспорт и прежде состоял из промышленной продукции, но состав этой продукции изменился. Если прежде из Англии вывозились ткани, паровые машины, текстильные и металлорежущие станки, то теперь их доля резко сократилась. Текстиль, например, перед войной составлял 24% экспорта, а уже к началу 70-х гг. – 54%. Теперь Англия вывозит в основном продукцию новейших высокотехнологичных отраслей. Экспортируется 90% электронно-вычислительной техники, 70% продукции химической промышленности, больше половины продукции приборостроения. Потребитель такой продукции – индустриальные страны, в основном европейские.

В 1950 г. на долю развивающихся стран приходилось 40% британского экспорта. В 1999 г. 85% экспорта и 82% импорта падало на долю развитых индустриальных стран. Такая «европеизация» внешней торговли и явилась главной причиной вступления Англии в Европейское Сообщество, в котором она нашла достойное место.

5.5. Государство и экономика

Первым толчком к государственному регулированию хозяйства в Англии стал кризис 1929–1932 гг. Здесь в это время возникли смешанные государственно-капиталистические компании, т. е. компании с участием государственного капитала, которые действовали под государственным контролем. Такую смешанную форму получило производство и распределение

электроэнергии, радиовещание (знаменитая «Би-би-си») и некоторые другие отрасли.

Следующим толчком усиления позиций государства в экономике стала Вторая мировая война. Государство стало распределять сырье, топливо, энергию, чтобы обеспечить выполнение военных заказов. Недостаток продовольствия заставил перейти к его нормированному распределению. Государство ликвидировало некоторые мелкие фирмы или подчинило их крупным для помощи в выполнении военных заказов.

В условиях войны потребовалось сосредоточить все экономические средства в руках государства, а тем самым возникли предпосылки национализации. Необходимость усиления роли государства в экономике была очевидной не только для лейбористов, но и для консерваторов. «Время и война показали, насколько необходимо рассматривать различные средства транспорта не как собрание независимых и конкурирующих между собой единиц, но как составные части жизненно важной национальной службы», – писал министр военных перевозок лорд Лезерс в 1944 г.

Но полностью государственное регулирование экономики развернулось после войны. В 1945 г. к власти в Англии пришли лейбористы. В своей программе они провозглашали переход к социализму путем национализации промышленности. Один из лидеров этой партии заявлял в парламенте: «Когда правительство национализирует металлургическую промышленность, хребет капитализма будет сломан, и какая бы партия ни стояла у власти, наше государство будет капиталистическим». С 1946 по 1951 г. они провели национализацию ряда отраслей хозяйства. Были национализированы Английский банк, угольная и газовая промышленность, электростанции, радио и телевидение, железные дороги и другие виды транспорта. В 1967 г., когда лейбористы снова оказались у власти, была национализирована металлургическая промышленность.

Для управления национализированными отраслями были созданы государственные органы: «Национальный угольный совет», «Британский железнодорожный совет», «Британский совет водных сообщений», «Британское управление электричества», «Национальный совет стали». Более 20% британской промышленности оказалось под управлением государства.

Кроме того, государство стало совладельцем таких крупнейших корпораций, как «Бритиш Петролеум», «Роллс Ройс», «Аппер Клайд Шипбилдерс».

При переходе фирм в собственность государства, акционерам их акции обменивались на облигации государственного займа, приносявшие такой же доход, как и акции, точнее – несколько больший, потому что при национализации предприятия оценивались обычно с существенным завышением их стоимости. Конечно, облигации можно было продать на бирже, получив

капитал в «чистых» деньгах. Владельцы национализированных предприятий получили компенсационных облигаций на 2,5 млрд фунтов стерлингов, которые обеспечивали ежегодный доход в 81 млн фунтов.

Социализма не получилось. «Капиталисты продолжают получать нетрудовой доход в форме процентов вместо прибылей и дивидендов», – признавался в парламенте один из лейбористских лидеров.

Однако национализация существенно улучшила положение английской экономики.

1. Национализированы были преимущественно «старые», малорентабельные отрасли. Выкупая их, государство принимало на себя расходы по содержанию этих важных для страны отраслей, а бывшим их хозяевам предоставляло возможность на полученный выкуп осваивать перспективные «новые» отрасли.

Национализированные отрасли нуждались в технической реконструкции. Прежним владельцам такая реконструкция была непосильна именно потому, что они не обеспечивали достаточно высоких прибылей. Теперь государство провело эту реконструкцию за счет бюджета.

Министр финансов Х. Дальтон характеризовал состояние железных дорог в Англии как «дырявую суму нищего». Расходы на перевозку грузов в Англии были в 5 раз выше, чем в США, тем не менее железные дороги были убыточными и, как правило, не платили дивидендов по акциям. Британская транспортная комиссия практически построила новую железнодорожную систему. Были сданы в утиль 1/3 локомотивов и пассажирских вагонов и больше половины товарных. В результате дороги стали прибыльными, несмотря на резкое снижение тарифов на перевозку.

Еще в худшем состоянии накануне национализации находилась построенная еще в годы промышленного переворота система каналов, которая постепенно приходила в полную негодность. Но и каналы государство стало обновлять за счет бюджета.

Угольная промышленность до национализации находилась на грани банкротства, и правительство поддерживало ее регулярными субсидиями. В результате проведенной Управлением угольной промышленности модернизации шахт производительность труда увеличилась и отрасль стала прибыльной. Председатель этого Управления Д. Боумен с гордостью заявлял, что «производительность труда на британских шахтах является самой высокой, а их уголь самым дешевым из всех стран Европы».

За 10 лет после национализации потребление электроэнергии на душу населения страны удвоилось, а производство ее выросло на 124%. Если розничные цены на товары за это время повысились на 60%, то цена на электроэнергию – только на 34%, в том числе тарифы на бытовое потребление – на

18%. Была проведена электрификация ферм, подавляющая часть которых до этого электричеством не пользовалась.

2. В руки государства перешли главным образом те отрасли, которые обслуживали остальное хозяйство, обеспечивая его топливом, энергией, металлом, перевозками. После национализации они стали предоставлять частному сектору энергию, транспорт и сырье по сниженным ценам. Таким образом, за счет государства расходы корпораций снизились, доходы увеличились и положение упрочилось. Усилились позиции Англии в конкурентной борьбе на внешних рынках.

Следует оговориться, что эти две особенности национализации, т. е. то, что в руки государства переходили отрасли обслуживающие (инфраструктурные) и «старые», относились только к первым этапам национализации – к 40–60 гг. Но был еще третий этап: в 70-х гг. в состав государственного сектора вошли судостроительное и авиаракетное производство, ряд фирм автомобильной, станкостроительной, электронной промышленности. На этом этапе национализировались предприятия новых и новейших отраслей. К началу 80-х гг. из 15 крупнейших промышленных корпораций Англии 6 находились в той или иной степени под контролем государства.

Лейбористы попытались организовать и государственное планирование. В 1962 г. был учрежден «Национальный совет экономического развития», в состав которого входили представители правительства, профсоюзные лидеры, «капитаны индустрии». Он и должен был заниматься разработкой и претворением в жизнь перспективных хозяйственных планов. В помощь «Национальному совету» было создано «Национальное бюро экономического развития» из 40 ученых экспертов и отраслевые комитеты, которые возникли в 1964 г. во всех отраслях хозяйства.

Результатом деятельности этих органов и стал первый хозяйственный план на 1962–1966 гг. В 1964 г. лейбористы объединили органы планирования под руководством Министерства экономических дел. Планирование стало главным направлением экономической политики правительства лейбористов. В 1969 г. функции планирования были переданы Министерству финансов, а Министерство экономики было ликвидировано.

Конечно, это было индикативное планирование. Перспективный план был обязательным для государственного сектора, а на деятельность частных фирм государство воздействовало путем экономического стимулирования.

Правительства лейбористов и консерваторов поочередно приходили к власти, сменяя друг друга. Консерваторы принимали меры по ограничению государственного сектора и государственного планирования. Особенно активно в этом направлении действовало правительство Маргарет Тэтчер в 80-х гг. Основой ее политики стало резкое ограничение планирования,

восстановление рыночного механизма, частичная приватизация государственных предприятий. Было приватизировано около ста государственных корпораций, в том числе «Бритиш Петролеум», «Бритиш ГЭС», «Бритиш Эйрвейс», «Бритиш Телеком». Выручка от реализации активов государственной собственности за 1979–1999 гг. составили 80 млрд фунтов стерлингов.

Однако приватизируемые предприятия не возвращались прежним владельцам. Происходило «распыление акций»: акции мелкого достоинства распродавались широким слоям населения, причем преимущественным правом на их покупку пользовались работники приватизируемых фирм. С 1980 по 1987 г. число акционеров увеличилось с 2 до 9 млн, и теперь их численность превышала численность членов профсоюзов. Естественно, управление компаниями оставалось в руках прежних специалистов, которые сохраняли связи с государственной машиной и проводили государственную политику.

Особенно успешной была приватизация муниципальной собственности. За 80-е гг. свыше миллиона англичан выкупили у государства жилые дома и квартиры, и теперь 65% населения получило жилье в собственность.

Действия Тэтчер оказались настолько эффективными, что, снова получив власть, лейбористы не только не вернулись к национализации, но, в сущности, стали продолжать экономическую линию на усиление частного сектора. Они стали привлекать частные фирмы для участия на конкурсной основе в проектах, которые прежде осуществлялись силами самого государства – в строительстве объектов инфраструктуры, в решении социальных проблем. Подоходный налог к 2000 г. был сокращен до 22% – самого низкого уровня за 70 лет. Теперь налогообложение корпораций здесь стало ниже, чем в большинстве развитых индустриальных стран.

На смену «старому лейборизму», который добивался равенства доходов, пришел «новый», провозгласивший целью «равенство возможностей», возможностей для образования, медицинского обслуживания, деловой инициативы. Если «старые лейбористы» ставили своей целью защиту интересов рабочего класса, то «новые» выдвигают задачу поднять беднейшие слои населения до уровня «среднего класса», и именно этот «средний класс» становится в значительной степени их опорой.

К концу столетия вес государства в экономике определялся тем, что через государственный бюджет проходило свыше 40% ВВП. Очевидно, что в Англии именно государственный бюджет, а не государственный сектор является главным инструментом государственного регулирования хозяйства. Приоритетные направления государственных расходов – образование, здравоохранение, социальное страхование. На социальное страхование и здравоохранение тратится около трети государственных расходов, тогда как военные расходы составляют лишь 16% расходной части бюджета. В ближайшие

годы предполагается на здравоохранение и образование направлять больше половины всех расходов государства.

В результате всех этих мер растет покупательная способность населения, и именно рост потребительских расходов стал одной из причин промышленного подъема 90-х гг. Сложившийся в Англии социальный порядок лейбористы называют «демократическим социализмом».

Государство оказывает покровительство «малому бизнесу», удельный вес которого в Англии остается довольно высоким: в фирмах с числом работающих менее 50 человек занято 44% всех занятых в хозяйстве страны. Покровительство государства выражается, в частности, в том, что налог с мелких предприятий понижен на 40%.

5.6. «Субсидируемое» сельское хозяйство

В сфере государственного регулирования находится и сельское хозяйство. Как известно, к началу Первой мировой войны сельское хозяйство Англии свелось преимущественно к пригородному, а 2/3 потребляемого продовольствия поступало из-за границы. Но во время мировых войн в условиях экономической блокады импорт продовольствия сокращался, возникал продовольственный дефицит и сельскохозяйственное производство резко увеличивалось. После войн потребность в «домашних» продуктах падала, рынок снова забивала дешевая привозная продукция. Однако после Второй мировой войны государство стало искусственными мерами поддерживать сельское хозяйство, причем не только для того, чтобы избежать продовольственных трудностей в экстремальных ситуациях и меньше зависеть от импорта, но и для поддержания социальной стабильности: ведь фермеры – это наиболее надежная опора власти, наиболее устойчивая часть «среднего класса».

Сельское хозяйство Англии стало «субсидируемым». Государство стало покрывать около четверти производственных расходов фермеров: скупало их продукцию по гарантированным ценам, давало льготные субсидии на повышение технического уровня хозяйства, премии за повышение урожайности и улучшение показателей животноводства.

Уже в 1947 г. была принята четырехлетняя программа развития сельского хозяйства, которая намечала увеличить сельскохозяйственное производство к 1950 г. в полтора раза по сравнению с довоенным уровнем. Программа была выполнена. Сборы пшеницы выросли на 40% сравнительно с довоенными, картофеля – на 70%, надой молока – на 30%. Так продолжалось и далее. За период с 1950 по 2000 г. сельскохозяйственное производство выросло в 2,7 раза.

Традиционной для Англии была система арендных отношений: крупные землевладельцы-лендлорды и фермеры-арендаторы. Однако после войны проявляется отчетливая тенденция перехода земли в собственность фермеров. Доля ферм свыше 2 га на собственной земле выросла с 34% перед войной до 58% уже в 1960 г. Но и фермеры-арендаторы теперь очень мало зависят от лендлордов: закон ограничивает права лендлордов по отношению к фермерским хозяйствам.

Следует заметить, что для значительной части фермеров сельское хозяйство не является единственным источником доходов. Современные средства транспорта и связи позволяют им активно участвовать и в городской жизни. А некоторые фермы являются, в сущности, загородными хозяйствами горожан.

Сельское хозяйство Англии имеет высокий технический уровень. Величина капиталовложений в расчете на занятого в сельском хозяйстве – свыше 90% от капиталовложений на занятого в промышленности. Сбор пшеницы вырос с 1950 по 1982 г. в 3,9 раза, а посевная площадь под этой культурой – только в 1,6 раза, т. е. производство растет в основном за счет увеличения урожайности. С гектара в Англии собирают более 40 ц пшеницы.

Но главная отрасль сельского хозяйства Англии – животноводство, которое дает 70% сельскохозяйственной продукции. Продуктами животноводства Англия почти полностью себя обеспечивает за счет своего хозяйства. Практически полностью обеспечиваются потребности в молоке, свинине, птице, яйцах, и лишь 30% потребляемой говядины приходится импортировать.

В земледелии преобладает производство кормовых культур, картофеля и овощей, которыми Англия также себя в основном обеспечивает. А вот больше половины потребляемой пшеницы приходится импортировать, несмотря на успехи в ее производстве.

С вступлением Англии в Европейское Сообщество перед ее сельским хозяйством встали новые трудности. Усиленные государственные ассигнования в помощь фермерам порождают конфликты Англии с партнерами по Европейскому Сообществу.

Впрочем, сельское хозяйство Англии дает всего 1,2% ВВП, и в нем занято только 2,3% населения.

Итак, распад колониальной системы и научно-техническая революция потребовали коренной перестройки английской экономики. В сущности, эти два процесса были взаимосвязаны. «Старые» отрасли, которые в прежние времена обеспечивали промышленное господство Англии, сбывали в страны империи продукцию и получали оттуда готовое сырье. Связи с колониями консервировали традиционную структуру промышленности, задерживали развитие новых отраслей. Новые и новейшие отрасли нуждались в эконо-

мических связях с развитыми странами. Поэтому даже по экономическим причинам распад империи был неминуем.

Но именно колониальные традиции, сохранение опоры на «привилегированные» рынки и то обстоятельство, что «старые» отрасли в Англии занимали особенно значительное место, задержали здесь экономическую перестройку применительно к новым условиям и понизили темпы экономического роста. То обстоятельство, что в 90-х гг. Англия уже не отставала по темпам от других европейских стран, свидетельствовало, очевидно, о завершении такой перестройки.

Между тем остатки былого величия еще сохранялись: промышленные корпорации и банки Англии занимали ведущие места в Европе, были в большей степени транснациональными, чем корпорации и банки других европейских стран, а лондонский Сити оставался финансовым центром Европы. Стремясь сохранить эти остатки былого могущества, английское правительство неохотно идет на интеграцию в рамках Европейского Сообщества, и даже при переходе других стран Сообщества на евро предпочло сохранить фунт стерлингов.

Повышение роли государства в экономике, развитие государственного регулирования хозяйства в Англии имели свои особенности, которые были в значительной степени обусловлены соперничеством лейбористов и консерваторов. Началось с резких поворотов: национализация, проведенная лейбористами в первые послевоенные годы, сменилась приватизацией под руководством М. Тэтчер. Затем противоречия между этими двумя направлениями стали сглаживаться: консерваторы стали подчинять государству некоторые важные для страны корпорации, а лейбористы – привлекать частный капитал в сферы, которые до этого были делом государства. Результатом стало нечто среднее: «распыление» акций, рост числа мелких акционеров, а поведение приватизированных предприятий определяется государственной экономической политикой.

Одной из причин такой метаморфозы стало изменение политики лейбористов. «Старые» лейбористы защищали интересы рабочего класса, добиваясь равенства доходов, а «новые» добиваются «равенства возможностей» и укрепления «среднего класса». Это не противоречит и доктрине консерваторов. И государство принимает на себя обеспечение этого «равенства возможностей», увеличивая ассигнования на образование, медицинское обслуживание, дает льготы мелким предпринимателям, субсидирует фермеров. В результате традиционная система – лендлорды-землевладельцы и фермеры-арендаторы – постепенно разрушается, а сельское хозяйство все в большей степени обеспечивает продовольствием страну.

В новое столетие Англия вступает вполне благополучным государством среднего для Западной Европы уровня развития.

6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ФРАНЦИИ

6.1. Хозяйство Франции в период между войнами

От Первой мировой войны хозяйство Франции пострадало значительно: промышленное производство сократилось на 40%, сельскохозяйственное – на 1/3. Однако война обеспечила и возможности ускорения экономического роста.

1. *Франции были возвращены Эльзас и Лотарингия* – области, которые отошли к Германии после франко-прусской войны 1871 г. Лотарингия – металлургический район с большими запасами руды. С присоединением Лотарингии по добыче руды Франция выдвинулась на первое место в Европе. Эльзас имел развитую текстильную промышленность, и с его присоединением мощности текстильной промышленности Франции выросли в полтора раза. Результатом присоединения Эльзаса и Лотарингии стало то, что во Франции «старые» отрасли, металлургическая и текстильная, в 20-е гг. намного увеличили производство, тогда как в других странах они испытывали застой.

2. *Франция получила в качестве репараций от Германии 8 млрд золотых марок*. Значительная часть этих репараций была выплачена каменным углем. Уголь правительство сбывало промышленникам по крайне низким ценам, сокращая их производственные затраты и увеличивая конкурентную способность.

3. Способствовало промышленному росту Франции и *обновление основного капитала как следствие военных разрушений*. Тогда это было скорее исключением, чем правилом.

Промышленный подъем 20-х гг. во Франции продолжался дольше, чем в других странах, – до лета 1930 г. К 1930 г.

промышленное производство Франции выросло на 40% по сравнению с уровнем 1913 г. Темпы промышленного роста Франции были в то время выше, чем США и Германии, не говоря уже об Англии.

Мировой экономический кризис наступил во Франции позже, чем в других странах, – только в 1930 г. Промышленность Франции еще продолжала увеличивать производство, когда в других странах уже начался спад.

В период кризиса промышленность сократила выпуск продукции на 1/3, сельскохозяйственное производство упало на 40%. Начавшись позже, чем в других странах, кончился кризис во Франции тоже позже – только в 1936 г.

Некоторые отрасли (угольная, судостроение) так и не вышли из кризиса до начала Второй мировой войны.

После кризиса новый промышленный подъем не наступил. Кризис сменился депрессией, затем очень слабым экономическим оживлением. Если до кризиса французская промышленность росла быстрее, чем в других странах, то теперь она снова отстает от них. В 1938 г. было выпущено столько же продукции, сколько в 1913 г. Застой наблюдался и в сельском хозяйстве. В 1938 г. сельскохозяйственное производство лишь на 10% превысило уровень 1913 г.

Чем объяснялись длительность кризиса и наступившая после него депрессия? Почему все, что Франция успела накопить в 20-х гг., она потеряла в 30-х гг.? Потому что факторы роста, обеспечившие подъем 20-х гг., теперь перестали действовать, а *производительные силы Франции оставались на низком уровне*. Французские товары имели низкую конкурентоспособность на мировом рынке. К началу Второй мировой войны Франция еще оставалась **наполовину аграрной страной**: в сельском хозяйстве было занято 37% самодеятельного населения, а в промышленности – только 25%. Отсталой была и структура промышленности. Хотя в 20-х гг. и стали ускоренно развиваться «новые» отрасли тяжелой промышленности, но *легкая промышленность все еще преобладала*: в текстильной, обувной и пищевой отраслях было занято больше половины промышленных рабочих.

В промышленности Франции в 20–30-х гг. усиливаются такие монополии, как военно-промышленный концерн «Комите де форж», химический концерн «Кюльман», но в целом **по концентрации производства и технической оснащенности французская промышленность отставала** от передовых стран. Достаточно сказать, что 40% промышленных рабочих накануне Второй мировой войны было занято в ремесленных мастерских с ручным трудом и числом рабочих до десяти человек. В новых условиях производство модных товаров не играло уже решающей роли в экономическом развитии, и традиционная специализация тянула Францию назад.

До Первой мировой войны Францию называли мировым ростовщиком. О послевоенной Франции так сказать было уже нельзя. **В результате Октябрьской революции Франция потеряла в России половину вывезенных за границу капиталов**: советское правительство отказалось признавать долги прежних правительств и возвращать сделанные во Франции займы, а капиталы, вложенные в угольную и металлургическую промышленность России, были потеряны с национализацией этой промышленности.

Кроме того, во время войны Франция стала должником США, как и другие европейские страны, и теперь по вывозу капитала занимала уже не 2-е, а 4-е место в мире.

И дело не только в том, что она стала меньше вывозить капиталов: увеличилась доля вывоза их не в ростовщической форме (займы), а в производительной. Это было связано, в частности, с тем, что больше капиталов стало экспортироваться в колонии. Если перед войной в колонии из Франции направлялось только 10% экспорта товаров и капиталов, то в конце 30-х гг. – 30%. Франция только теперь по настоящему приступила к освоению колониальных богатств. Но колониям не дают займы; капитал, вывезенный в колонии, вкладывается в их хозяйство.

6.2. Экономическое развитие Франции после Второй мировой войны

Экономические потери Франции во Второй мировой войне были тем более значительными, что разрушения от военных действий и бомбардировок дополнялись ущербом от оккупации германскими войсками. Производство в среднем сократилось втрое: на 70% снизилось промышленное производство, более чем вдвое – сельскохозяйственное, втрое сократились автомобильный парк и грузовые перевозки. Довоенный уровень промышленного производства, уровень 1938 г., был восстановлен в 1948 г.

За вторую половину века промышленное производство Франции выросло в 5,8 раза, а производство индустриальных стран – в 6,8 раза. Франция явно отстает. Если в 1938 г. во Франции производилось 8,5% продукции развитых капиталистических стран, то в 2000 г. – только 6,2%.

Правда, в промышленности Франции за это время произошли прогрессивные сдвиги. Франция перестала быть страной с преобладанием легкой промышленности. Уже в начале 80-х гг. машиностроительная, металлообрабатывающая, электротехническая, автомобильная, авиаракетная и химическая промышленность в совокупности давали 60% промышленной продукции, а вместе с добывающими отраслями – металлургической, угольной и нефтегазовой – до 70%. Легкая промышленность теперь дает меньше 30% промышленной продукции.

После войны первоначально во Франции был взят курс на пропорциональное развитие всего комплекса отраслей. Этот курс противоречил принципу интеграции, поскольку предполагал самообеспечение Франции всеми видами продукции вместо участия в международном разделении труда. Этот курс был экономически нецелесообразен, потому что предполагал дальнейшее развитие и тех традиционных отраслей, продукция которых не пользовалась спросом на мировом рынке. А эти отрасли составляли до 40% французской промышленности.

В 70-х гг. курс изменился. Теперь **правительство стало стимулировать развитие тех перспективных отраслей, продукция которых могла быть на мировом рынке достаточно конкурентоспособной.** Особенно значительные успехи были достигнуты в автомобильной, авиаракетной и электротехнической промышленности. Уже к началу 80-х гг. доля Франции по этим отраслям превышала 10% от совокупного производства развитых капиталистических стран (а не 6%, как по промышленности в целом).

В 1980 г. в промышленности было занято 25,8% населения страны, в сфере услуг – 57%, т. е. вдвое больше, чем в промышленности. Доля занятых в сельском хозяйстве сократилась до 8,7% в 1980 г. Теперь Францию уже нельзя назвать аграрной страной.

Длительный застой в сельском хозяйстве объяснялся тем, что основу его все еще составляли мелкие парцеллярные крестьянские хозяйства. По расчетам французских специалистов, треть этих хозяйств не могли прокормить владельцев. Иными словами, в сельском хозяйстве Франции еще не был завершен переход к капитализму. Поэтому решено было ликвидировать мелкие нерентабельные хозяйства, чтобы перевести сельское хозяйство на капиталистический путь, обеспечить переход к рациональным фермерским хозяйствам. Государство в принудительном порядке выкупало нерентабельные хозяйства, что вызвало тогда массовые выступления крестьян, которым трудно было найти место в экономической жизни города.

Государство через банк «Креди агриколь» стимулировало образование крупных фермерских хозяйств, рационализацию и повышение технического уровня сельского хозяйства. Очевидно, результатом этой перестройки и явилось ускорение роста сельскохозяйственного производства в последние десятилетия.

Сегодня сельское хозяйство Франции дает на экспорт более трети своей продукции. По величине сельскохозяйственного экспорта Франция занимает 1-е место в Европе и отстает по этому показателю только от США.

6.3. Особенности корпораций и финансового капитала Франции

В число десяти крупнейших коммерческих банков мира входят четыре французских: «Банк насьонал де Пари», «Креди агриколь», «Креди Ливне», «Сосьете женераль». В число десяти крупнейших промышленных компаний мира ни одна французская не входит. **Та особенность, которая была характерна для Франции начала XX в., – высокая концентрация**

капитала, но низкая концентрация производства, – сохраняется до настоящего времени. 95% французских предприятий составляют мелкие заведения с числом рабочих до 20 человек. Остается очень значительной и доля ремесленного производства.

Большинство французских предприятий не достигает оптимальной величины, требуемой современными условиями, поэтому государство проводит политику содействия слиянию фирм, укрупнению промышленности. Еще недавно в число 100 крупнейших промышленных компаний мира входило лишь пять французских, причем крупнейшая из них занимала 50-е место. В начале 80-х гг. две французские корпорации уже вошли в число 20 крупнейших компаний мира.

В первые послевоенные десятилетия в хозяйстве Франции сохраняли позиции прежние традиционные финансовые группы Ротшильдов, Лазаров, Шнейдеров. Но с 60-х гг. началась экспансия двух новых групп – «**Париба**» и «**Сюзэ**». *Во главе групп стояли не банки, а холдинги, которые владели крупными пакетами акций промышленных компаний и банков.* К 1980 г. эти две группы контролировали 20% активов французской промышленности и 2,6 тыс. промышленных компаний практически во всех отраслях промышленности.

В состав **группы «Париба»** входит «Банк де Пари де Пей Ба», крупнейшая промышленная корпорация Франции «Компа-ни франсез де петроль», электротехническая «Томсон-Врандт» и др. Капиталы группы вложены в нефтехимию, электронику, металлургию, машиностроение, издательское дело и т. д. В сущности, для определения сферы интересов группы надо перечислить все отрасли французской промышленности.

Название **группы «Сюзэ»** возникло от Суэцкого канала. После национализации канала египетским правительством в 50-х гг. «Компания Суэцкого канала» полученную из Египта компенсацию инвестировала в разные отрасли французской экономики. В состав группы вошли несколько банков во главе с банком «Де'Ендошин э де Сюзэ», концерны «Сен-Гобэн», «Рон-Пуллек» и др. В состав группы входит целый комплекс отраслей промышленности, но и корпорации группы имеют многоотраслевую структуру. Так, в составе «Сен-Гобен» действуют предприятия разных отраслей, отдельные от металлургии и производства стройматериалов до парфюмерии.

Во Франции развитие финансового капитала зашло глубже, чем в других странах. Банки и финансовые группы все теснее связываются между собой, переплетаясь в одно целое. Каждый крупный банк скупает акции не только промышленных фирм, но и других банков.

Отдельные банки и финансовые группы сливаются, так что границы между ними становятся все более расплывчатыми. Новые промышленные

фирмы теперь учреждаются уже не одной, а несколькими финансовыми группами; старые фирмы действуют под контролем сразу нескольких переплетенных финансовых групп и банков. *Как правило, портфель крупного банка, т. е. принадлежащие ему акции, теперь становится намного больше собственного капитала банка. Банки переросли в портфельные компании.*

6.4. Национализация и государственное регулирование хозяйства

В первом правительстве, которое приняло в свои руки руководство страной после Второй мировой войны, пять министерских портфелей принадлежало коммунистам, причем именно под их руководством оказались министерства, ведавшие экономикой. **Поэтому и национализация была проведена по программе коммунистов.** В руки государства перешли пять крупнейших банков (60% банковского капитала страны), угольная и газовая промышленность, электростанции, военная промышленность, транспорт, авиационная, часть автомобильной промышленности. В руках государства оказалось 20% производственных мощностей.

Национализация во Франции отличалась от английской. С самого начала здесь наряду с предприятиями «старых» отраслей национализировались и предприятия «новых». Компенсацию получили не все: предприятия коллаборационистов переходили в собственность государства без компенсации. Так, без возмещения были национализированы автомобильные заводы «Рено». Но главное – *национализацией крупнейших банков, входивших в состав «первой десятки» мира, были значительно подорваны позиции финансового капитала, который именно во Франции играл особенно значительную роль.*

В 1982 г. был проведен второй этап национализации. Теперь в государственную собственность переходили еще 36 банков, крупнейшие банки из оставшихся вне государственного сектора. **Кредитная система практически оказалась полностью в руках государства.** Были национализированы крупнейшие финансовые группы «Париба» и «Сюзэ», пять крупнейших промышленных корпораций. Теперь государственный сектор давал уже 23% промышленной продукции, на него приходилась половина всех капиталовложений в стране. Но почему только 23% промышленной продукции после национализации главных финансовых групп и корпораций? Потому что во Франции значительную часть продукции выпускают мелкие фирмы и предприятия. Государственные предприятия теперь стали выпускать 85% авиационной продукции, 80% черных и 62% цветных металлов, 48% продукции

химической промышленности, 44% электроники и электротехники. Следует оговориться, что *приблизительно половина предприятий государственного сектора – смешанные общества с участием государственного и частного капитала. Государство в таких обществах является лишь наиболее крупным акционером.* Через государственный бюджет во Франции проходит около 40% национального дохода.

Естественно, что при этом государственное планирование получило особенное развитие. *Главный орган планирования во Франции, «Генеральный коммиссариат планирования», был создан по инициативе коммунистов в 1946 г. С. тех пор планирование не прекращалось, в 1980 г. был принят уже 8-й план экономического развития на 1981–1985 гг.*

Именно Францию приводят обычно в качестве наиболее показательного примера **индикативного планирования**. Государственные органы непосредственно руководят только предприятиями государственного сектора, заключая с ними «долгосрочные контракты». При этом контракты с конкретными плановыми заданиями и цифровыми показателями заключаются только с неакционерными компаниями. С акционерными же компаниями, которые в государственном секторе составляют большинство, заключаются контракты, в которых указываются лишь стратегические направления развития. Плановые рекомендации получают и частные фирмы. Для них эти рекомендации необязательны, но их выполнение стимулируется экономически – налоговыми льготами, кредитами, субсидиями.

Государственный сектор и государственный бюджет используются во Франции для увеличения капиталовложений и ускорения промышленного роста. Как уже сказано, промышленные фирмы во Франции сравнительно небольшие, поэтому самофинансирование, расширение производства за счет прибыли менее возможно, чем в других странах. *Государство принимает на себя значительную часть капиталовложений.*

На пороге 80-х гг. в руководстве хозяйством Франции боролись две тенденции. Левые, коммунисты и социалисты, стремились выполнить программу строительства социализма, а правые добивались «либерализации» в экономике. После проведения второго этапа национализации левые убедились, что их программа не соответствует реальным экономическим условиям. Если прежде промышленное производство в среднем увеличивалось на 4–4,5%, в год, то в 1980–1985 гг. в среднем за год оно стало сокращаться на 0,1%.

Коммунисты ушли из правительства. Упал их авторитет, и вместо 20% голосов, как было прежде, компартия на очередных выборах не набрала и 8%. Социалисты после некоторого перерыва вернулись к власти, но теперь это умеренная партия, хозяйственная политика которой мало отличается от политики М. Тэтчер.

В 1986 г. правительство правых партий приняло закон о денационализации госсектора к 1991 г. В 1987 г. процесс приватизации был остановлен возвращением к власти социалистов. Но 12 компаний к этому времени были уже приватизированы. В их числе банк «Сосьете женераль», группы «Париба» и «Сюзэ». Одновременно стали проводиться меры по снижению «дирижизма», т. е. государственного административного регулирования и контроля. Даже те небольшие элементы административного управления и планирования, которые допускались во Франции, теперь были забракованы. Таким образом, тенденция свертывания государственного регулирования хозяйства коснулась и Франции.

7. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ США ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

7.1. Экономика США в период Второй мировой войны и после нее

В годы Второй мировой войны для США повторилась ситуация Первой. Военные действия проходили в Европе, ее хозяйство разрушалось. В войну США вступили позже других стран, но и после этого не испытали ее разрушительного действия: на территории США военные действия не велись. Людские потери на территории США составили шесть человек, погибших от взрыва бомбы, запущенной из Японии на воздушном шаре. Согласно проведенным исследованиям американское население в годы войны одевалось и питалось лучше, чем в довоенные годы.

Вклад США в победу над Германией был преимущественно материальным. 46 млрд долл. составили **поставки по ленд-лизу, т. е. передача участникам войны против Германии различных военных материалов**. Это не было подарком. Президент Трумэн справедливо отмечал: «Деньги, истраченные на ленд-лиз, безусловно, спасли множество американских жизней. Каждый русский, английский или австралийский солдат, который получал снаряжение по ленд-лизу и шел в бой, пропорционально сокращал военные опасности для нашей собственной молодежи».

Но ленд-лиз был выгоден не только этим. Чтобы отправить снаряжение союзникам, оно закупалось у американских корпораций. **Ленд-лиз вызвал экономическое оживление, увеличение занятости, новые доходы, новое строительство. В годы войны увеличился вес государства.** Военные промышленные предприятия строило тогда государство. Было построено 2,5 тыс. новых заводов, оснащенных передовой техникой. После войны эти предприятия были проданы монополиям, причем продавались они в 3–5 раз дешевле, чем обошлись государству.

Естественно, что в этих условиях война обеспечила новый скачок в экономическом развитии США. Промышленное производство выросло с 1938 по 1948 г. более чем в два раза. Для сравнения отметим, что за период между войнами, т. е. за 20 лет мирного развития, производство выросло только на 38%. Выросла и доля США в мировом производстве. Если перед войной

США давали 40% мировой капиталистической промышленной продукции, то к концу войны – 62%.

С 1938 по 2000 г. промышленное производство США выросло в 10,4 раза, тогда как производство развитых индустриальных стран в целом – только в 9,6 раза. Но это не значит, что в послевоенный период промышленность США росла опережающими темпами. Иллюзия опережающих темпов получается потому, что у США не было перерыва в развитии, связанного с мировой войной. Поэтому правильнее сравнивать рост за вторую половину века. С 1950 по 2000 г. промышленное производство развитых стран выросло в 6,8 раза, а производство США – только в 6,1 раза. Если к концу войны, как уже сказано, доля США в производстве индустриальных капиталистических стран составляла 62%, то в 2000 г. – только 38%.

Правда, США сохраняют первое место в мире по основным экономическим показателям. Огромная территория и масштабы хозяйства, международные связи американских корпораций обеспечивают американской промышленности определенные преимущества. Американские корпорации крупнее европейских и японских. Например, в 60-х гг. прибыль только одной американской корпорации «Дженерал моторс» была больше совокупной прибыли 30 крупнейших европейских компаний.

В условиях научно-технической революции от абсолютных размеров прибыли зависит успех дела. Решающим фактором развития стали научные исследования, а содержать собственные научно-исследовательские институты за счет отчислений от прибыли может только очень крупная фирма. Американские корпорации за счет прибыли могут вести собственные исследования, европейские – редко. Здесь количество переходит в качество.

Научно-техническая революция оказывает противоречивое воздействие на экономику США, как и других государств. Сокращая производственные затраты, она понижает стоимость продукции и тем расширяет рынок сбыта (так было и в ходе промышленного переворота). Кроме того, она вызывает к жизни новейшие отрасли промышленности, связанные с роботехникой, микроэлектроникой, синтетической химией и т.п. Продукция этих отраслей еще не успела заполнить рынок, пользуется повышенным спросом, давая повышенные прибыли. А новейшие отрасли тянут за собой и остальные, заказывая материалы, машины и многое другое, а рабочие этих отраслей покупают потребительские товары.

Но, с другой стороны, автоматизация, сокращая численность занятых в производстве, порождает безработицу, а тем самым сокращает рынок сбыта. Однажды произошел такой разговор между директором одного из автомобильных заводов и председателем профсоюзной организации этого завода.

Директор спросил, указывая на полностью автоматизированный цех: «Интересно посмотреть, как вы будете собирать профсоюзные взносы с этих парней?». Тот ответил: «Интересно, а как вам удастся заставить этих парней покупать ваши автомобили?».

Но закономерность такова, что научно-техническая революция, сокращая занятость в сфере материального производства, увеличивает долю занятых в нематериальной сфере – в сфере образования, науки, обслуживании. Только за 80-е гг. доля занятых в нематериальной сфере увеличилась с 70 до 77% от числа всех занятых, а доля занятых в промышленности выросла с 25 до 18%.

Но почему по темпам экономического роста США стали отставать? Одной из причин является милитаризация экономики. Военные расходы США, в значительной степени связанные с производством вооружений, составляют до четверти всех государственных расходов. Но военное производство не увеличивает национального богатства, так как оно не является производством средств производства или предметов потребления. Это производство средств уничтожения, которые, если не будут уничтожены в ходе военных действий, то будут лежать без использования, пока не пойдут на переплавку. Если раньше во времена кризисов уничтожалась часть продукции, т. е. вложенные в нее ресурсы, то военное производство – это перемалывание, уничтожение ресурсов в процессе самого производства.

За послевоенное время американская экономика испытала приблизительно десять кризисов, спадов. Это связано с тем, что послевоенные кризисы намного слабее, чем довоенные: производство сокращается не на десятки, а на несколько процентов, а иногда только снижаются темпы роста.

Неравномерность развития разных отраслей промышленности увеличилась, и теперь все в большей степени общие спады дополняются «структурными» кризисами, когда отдельные отрасли испытывают застой в период общего подъема. В таком положении чаще всего оказываются старые отрасли, особенно угольная и металлургическая промышленность.

7.2. Промышленные корпорации и финансовые группы

Сначала века монополии существенно изменились.

Во-первых, в большинстве случаев *они перестали быть монополиями в прежнем смысле слова*. Они обычно уже не монополизировали производство какого-то товара, да это практически стало и невозможным в условиях мирового рынка. Как правило, в отрасли действует несколько кор-

пораций, конкурирующих между собой. **Идет процесс диверсификации – перехода к многоотраслевым, корпорациям – конгломератам.** В условиях неравномерности развития отраслей стало рискованно опираться на одну отрасль. Корпорации стремятся включать в свой состав несколько отраслей, чтобы в трудное время переключать силы на наиболее перспективные.

Во-вторых, в условиях интеграции, усиления международных связей **крупнейшие корпорации все более становятся транснациональными.** Как правило, крупная корпорация имеет много филиалов, дочерних компаний в разных странах. Это облегчает сбыт продукции за границей, позволяет использовать ресурсы и благоприятные возможности, имеющиеся в той или иной стране. Например, в слаборазвитую страну переносятся трудоемкие, простейшие операции, чтобы использовать дешевизну местной рабочей силы.

В-третьих, в большинстве случаев корпорации и финансовые группы потеряли семейный характер, т. е. **во главе группы стоят многие акционеры^А а не представители одной семьи.** А общее число акционеров крупной корпорации доходит до миллионов: администрация усиленно распространяет акции среди работников.

В-четвертых, **самые большие доходы теперь имеют не капиталисты, не владельцы капитала, не акционеры, а управляющие, менеджеры, в руках которых и сосредоточено управление корпорациями.** Из десяти крупнейших промышленных корпораций мира – восемь американских, из десяти крупнейших банков мира – только два американских.

Крупнейшей финансовой группой мира остается группа Морганов, точнее, их преемники, потому что группа потеряла семейный характер. Во главе группы стоит уже не один, а целых пять банков, интересы которых переплетены. Следует оговориться, что понятие финансовой группы стало довольно расплывчатым, и мы не можем сказать точно, входит ли в состав группы Морганов крупнейший коммерческий банк мира – «Сити корпорейшн», хотя значительная часть капиталов группы сюда входит. Более того, группа участвует своими капиталами в корпорациях **группы Рокфеллеров,** а группа Рокфеллеров участвует своими капиталами в компаниях группы Морганов. Группа Морганов контролирует корпорации сталелитейной, автомобильной, электротехнической промышленности, железные дороги. Наиболее известные из этих корпораций – концерн «Дженерал Моторс», в прошлом крупнейшая в мире, а теперь вторая по мощности монополия, и компания «Дженерал электрик».

После войны относительное могущество Морганов пошатнулось – их стали догонять другие. Дело в том, что основой их могущества было монопольное положение в черной металлургии и железнодорожном транспор-

те, а теперь эти отрасли стали испытывать застой. Но группа стала быстро переключаться на другие отрасли – электротехническую промышленность, приборостроение, производство конторского оборудования и проч. – и восстановила прежнее положение.

Второе место в мире и в США по-прежнему занимает группа Рокфеллеров. В основном это банк «Чейз Манхэттен» и нефтяная промышленность. Главной корпорацией группы является «Экссон» (бывшая «Стандард Ойл») – крупнейшая в мире промышленная корпорация. Но теперь в состав империи Рокфеллеров входят и другие отрасли, а своими капиталами группа участвует во многих компаниях и банках, которые совсем не являются составными частями этой империи.

Из остальных финансовых групп можно отметить **Калифорнийскую**, во главе которой стоит второй по величине банк капиталистического мира «Бэнк Америка Корпорейшн». Карьера основателя этой группы Джанини началась со случайности. В 1906 г. на Сан-Франциско обрушилось стихийное бедствие – землетрясение и пожар. Маленький банк Джанини уцелел. Вокруг были развалины, среди которых высилось здание банка, на пороге которого молился хозяин. Банк стал пользоваться необыкновенной популярностью и пошел в гору. Джанини первым в Америке стал обслуживать не только фирмы, но и рядовых американцев. Это оказалось очень прибыльным делом, и с Джанини стали брать пример остальные.

Потом в состав империи Джанини вошли крупные самолетостроительные компании «Локхид» и «Дуглас», «Калифорнийская сельскохозяйственная корпорация», которая держит в своих руках предприятия по переработке сельскохозяйственных продуктов в Калифорнии и благодаря которой калифорнийские фермеры через систему договоров о поставке и кредитах включаются в хозяйство финансовой империи. В сфере интересов Калифорнийской группы – и значительная часть кинопромышленности Голливуда.

Группа Дюпонов – исключение. Она сохранила семейный характер: во главе ее стоит многочисленное семейство Дюпонов. Центром группы является не банк, не другое финансовое учреждение, а химический трест «Дюпон де Немур». Начали Дюпоны с производства пороха и оружия, а в настоящее время в состав группы входят фирмы разных отраслей промышленности, в частности авиационной, но главную роль играет химическая промышленность. «Дюпон де Немур» специализируется преимущественно на производстве синтетических материалов. Большинство названий этих материалов, например тканей – «нейлон», «силон» и др., – было придумано в этом тресте. Основой процветания треста являются достижения ученых, работающих в институтах и лабораториях, которые занимают ведущее положение в корпорации и финансируются в первую очередь. Научным работникам предостав-

ляется возможность проводить исследования по своему усмотрению, но если компания внедряет открытие ученого в производство, его автор получает определенную долю прибыли от реализации. Благодаря этому в компании постоянно рождаются новые материалы. Первые несколько лет после появления нового вида продукции трест, пользуясь монопольным положением в производстве, получает сверхприбыль. Затем секрет производства перестает быть секретом, аналогичную продукцию начинают изготавливать другие фирмы, а Дюпоны достают из портфеля и запускают в производство новый материал. Предполагается, что в запасе у них еще много нереализованных материалов.

7.3. Государственное регулирование хозяйства

Каким образом в послевоенный период американское государство регулирует экономическое развитие страны?

Здесь, как и в других странах, существует **государственный сектор хозяйства**, т. е. хозяйственные объекты, принадлежащие государству. В состав этого сектора входит приблизительно четверть национальных богатств страны. Государству принадлежит часть инфраструктуры. **Инфраструктура (почта, дороги, школы, больницы) – это отрасли, обслуживающие хозяйство и население, обеспечивающие уровень цивилизации.**

В состав государственного сектора входят также военные объекты и некоторые предприятия отраслей малорентабельных, куда не идут частные капиталы. Но государственный сектор США – не главный инструмент государственного регулирования.

Государство регулирует хозяйственное развитие в основном через государственный бюджет. Раньше через бюджет проходила незначительная часть национального дохода. *Теперь американское государство изымает в виде налогов и других поступлений и использует как государственный капитал около трети валового национального продукта.* Использованием этих денег государство и регулирует экономическое развитие. Каким образом?

Во-первых, государственными заказами промышленным фирмам. По заказам государства работают свыше 20% американской промышленности. Например, электронная промышленность загружена государственными заказами более чем на 60%. Государственные заказы вызывают рост производства не только в отрасли, получившей эти заказы, но и в других: фирмы, выполняющие заказы, в свою очередь, заказывают материалы, оборудование и т. д., а рабочие этих фирм покупают товары.

Во-вторых, государственным строительством. Свыше 20% нового строительства в США ведется государством на государственные средства. Не нужно повторять, какое это воздействие оказывает на хозяйство страны.

В-третьих, государство принимает на себя расходы по научным исследованиям. Около 60% всех научных исследований в США проводится на средства государства.

Государство регулирует экономическое развитие не только тем, как оно тратит деньги, но и тем, как оно их получает, налогами. Например, широко практикуется **стимулирование экономического роста уменьшением налогов с инвестиций**. С той части прибыли, которая распределяется между акционерами и идет на личное потребление, берется довольно высокий налог, но очень низкий – с той части, которая вкладывается обратно в производство. Это побуждает фирмы увеличивать капиталовложения. Не берется налог с различных благотворительных фондов, что побуждает фирмы вкладывать деньги в сферы культуры и просвещения.

И, наоборот, сокращением государственных заказов, увеличением налогов государство могло бы вызвать снижение темпов промышленного роста. Но, как правило, в этом направлении государственная экономическая политика не проводится.

Дополнительным элементом государственного регулирования является **ссудный процент**. В США государство через федеральную резервную систему (ФРС), т. е. через объединение банков, действующее под контролем государства, может увеличивать или уменьшать ссудный процент, делать деньги «дорогими» или «дешевыми». Когда процент понижается, т. е. дается дешевый кредит, капиталисты стремятся воспользоваться дешевыми деньгами, берут ссуды в банках и вкладывают их в производство. Темпы роста увеличиваются. Повышается ссудный процент – понижаются темпы.

До конца 70-х гг. задачей ФРС было стимулирование экономического роста, т. е. обеспечение дешевого кредита. Затем задача усложнилась. С нарастанием инфляции для ее сдерживания ФРС была вынуждена повышать процент. Учетная ставка, которая прежде составляла 4–6%, в начале 80-х гг. поднялась до 20%. Это вызвало огромный прилив капиталов в США из-за границы, и экономический рост в США в 80-х гг. происходил в значительной степени за счет иностранных капиталов. Таким образом, и повышение процента оказалось выгодно Америке.

Характер и методы государственного регулирования со времени «нового курса» Рузвельта существенно изменились. Тогда государство сдерживало рост производства, ставило его в определенные рамки, чтобы не производилось товаров больше, чем может поглотить рынок сбыта, чтобы не было кризиса.

Теперь – наоборот: **государство стимулирует рост производства**, потому что в условиях научно-технической революции обеспечить соответствие спроса и предложения, производства и потребления товаров можно лишь при определенных темпах роста. *Современную экономику иногда называют «велосипедной» – остановка в развитии грозит падением.*

В заключение необходимо рассмотреть те изменения, которые начались в системе государственного экономического регулирования при президенте Рейгане. Эти изменения сначала в прессе называли **«рейганомикой»**, а позже приобрели название **неоконсервативной реформы государственного регулирования**. Толчком к этой реформе стало обострение трудностей государственного регулирования в 70-х гг.

Увеличение государственных расходов было эффективной антикризисной мерой, но вело к усилению инфляции. Вначале оставалась альтернатива – кризис или инфляция, альтернатива, позволяющая делать упор на то или другое. Но затем кризисные явления и инфляция стали сливаться, так что кризис стал сопровождаться не уменьшением, а ростом цен. Система государственного регулирования заходила в тупик.

Администрация Рейгана решила ослабить государственное регулирование, вернувшись до некоторой степени к старым, добрым временам рыночного регулирования. Это означало прежде всего сокращение налогов и государственных расходов, ослабление юридической регламентации бизнеса. Но сократить государственные расходы оказалось значительно сложнее, чем налоги. В частности, попытки уменьшить военные расходы столкнулись с сопротивлением военно-промышленного комплекса. Поэтому в наибольшей степени стали сокращаться расходы на социальные программы, на борьбу с бедностью, но это была сравнительно небольшая доля государственных затрат. В результате расходы стали превышать доходы, увеличивая дефицит бюджета, и государственный долг стремительно нарастал.

Следует подчеркнуть, что неоконсервативная реформа не означает отказа от государственного регулирования и полного возвращения к свободным рыночным отношениям. Она переносит центр тяжести с прямого вмешательства государства в экономическую жизнь на косвенные, экономические методы, на денежно-кредитное регулирование.

8. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В XIX–XX ВЕКЕ

Итак, в начале XIX в. на месте испанских и португальских колоний возникли самостоятельные государства, которые принято называть странами Латинской Америки. Латинской, потому что языки латинской группы, испанский и португальский, вытеснили местные индейские наречия и стали государственными. Новыми были и названия этих государств. Боливия получила название по имени Симона Боливара, одного из вождей освободительных революций, Колумбия – в честь открывателя Америки.

В 1822 г. они были официально признаны Соединенными Штатами, а в 1823 г. была провозглашена доктрина Монро, которая стала идеологической основой экономического господства США в странах региона. Правда, пока доктрина была направлена против попыток европейских государств восстановить колониальное господство, была проявлением солидарности с народами освободившихся стран: ведь сами США еще недавно освободились от колониального господства Англии.

Население колоний было пестрым не только в национальном, но и в расовом отношении. Из 16 млн жителей испанских колоний 7,5 млн составляли индейцы, 3 млн – креолы, 700–800 тыс. – негры, доставленные сюда из Африки, 5,3 млн – метисы и мулаты и только 200 тысяч – испанцы из метрополии. Их трех миллионов населения португальской Бразилии половину составляли негры.

Страны Латинской Америки принято включать в состав слаборазвитых или «развивающихся» стран (не очень удачное название, потому что развиваются все страны, в том числе и индустриальные).

Показателем «слаборазвитости» обычно служит преобладание сельского хозяйства в экономике страны. В 1900 г. вклад сельского хозяйства в ВВП Латинской Америки составлял 20%, промышленности – 11,7%. Но в 2000 г. сельское хозяйство обеспечило только 4,5% ВВП, промышленность – 18%. За XX столетие мировое промышленное производство выросло в 26,5 раза, а промышленность Латинской Америки увеличила производство в 60,5 раза. Впрочем, высокие темпы роста промышленности характерны вообще для развивающихся стран. За столетие промышленность этих стран увеличила производство в 63,7 раза. Эти высокие темпы объясняются очень низким начальным уровнем.

Высокий удельный вес промышленности в хозяйстве Латинской Америки можно было бы объяснить преобладанием сырьевой, горнодобывающей промышленности. Но в 2000 г. 80% промышленной продукции приходилось не на добывающую, а на обрабатывающую промышленность [6, с. 545–603].

Таким образом, за двадцатое столетие страны Латинской Америки сделали значительный шаг вперед в промышленном развитии, поэтому передовые страны региона уже принято включать в число индустриальных.

8.1. Латифундии

Освободительные революции начала XIX в. совершались не индейцами, не крестьянами, а крупными землевладельцами – креолами, выходцами из Европы, для которых Латинская Америка была уже родиной, поэтому эти революции лишь укрепили систему крупного землевладения, систему латифундий.

До аграрных реформ в Латинской Америке 8% крупных земельных собственников имели 85% сельскохозяйственных угодий, а на долю 76% мелких хозяйств приходилось 4% угодий. Хозяйства среднего размера в Латинской Америке крайне малочисленны, что усиливает контраст между огромными владениями латифундистов и мелкими владениями крестьян, достаточными лишь для натурального, «потребительского» хозяйства. Такое распределение земли было характерно для всех стран региона. В Бразилии на долю 0,8% крупнейших хозяйств размером более тысячи га приходилось 42,6% земли, а 52% владельцев участков менее 10 га довольствовались 2,8% сельскохозяйственных угодий. В Аргентине 5,4% хозяйств размером свыше 1000 га занимали 75% земли, в Чили 0,7% сельских хозяев имели 56% земли, в Мексике – 2,1% хозяев – 58% земли.

Эти крупные земельные владения – асьенды, фазенды, эстансии – в большинстве случаев были действительно латифундиями, т.е. обширными владениями, часть земли в которых не использовалась, а часть использовалась с применением полуфеодалных методов. В 60-х гг. XX в. в латифундиях обрабатывалась только шестая часть земли, а в целом по региону использовалось в сельском хозяйстве только 10% земли [3, с. 49]. Латифундии, как правило, приносили в 10–20 раз меньше дохода, чем могли бы приносить при рациональном ведении хозяйства

Используемая земля обычно сдавалась в аренду мелкими участками. Арендаторами были 80% бразильских крестьян, 86% перуанских, 75% чилийских, 70% колумбийских. Такое широкое распространение аренды было пря-

мым следствием неравномерности распределения земли, острого крестьянского малоземелья.

Но не всех крупных землевладельцев можно отнести к числу латифундистов. Ведь Латинская Америка поставляла на мировой рынок кофе, бананы, тростниковый сахар, индиго, а крестьянские хозяйства были слишком малы, чтобы на их базе создавать кофейные плантации. Такие плантации создавались на земле крупных владельцев. В крестьянских хозяйствах производилось в основном продовольствие для местного потребления, а плантации экспортных культур были в крупных владениях. К концу 70-х гг. XX в. товарно-капиталистический сектор в хозяйстве Латинской Америки давал 50% продукции, охватывал 30% сельскохозяйственных площадей и занимал 20% рабочей силы. Это был, в сущности, вариант «прусского пути» развития капитализма в сельском хозяйстве.

Но и в таком хозяйстве использовались полуфеодалные методы. Вместо заработной платы рабочим плантации выделялись маленькие участки земли для натурального хозяйства, и эта форма смыкалась с арендой земли, только арендная плата взималась трудом на плантациях. Широко использовался и пеонаж – долговое рабство. Даже в середине XX столетия владельцы имений через полицию разыскивали и возвращали в свое хозяйство беглых пеонов.

Крестьянское малоземелье, а, следовательно, и потребность в аренде земли, усиливала высокая рождаемость. Если численность населения Земли за XX в. выросла в 4 раза, то численность населения Латинской Америки – в 8 раз.

Сложившаяся система земельных отношений тормозила развитие техники сельского хозяйства. Латифундист не имел стимула внедрять новую технику: огромные владения обеспечивали ему достаточный доход. Он обычно жил в городе, а не в своих владениях, а имение для него служило лишь источником дохода. Он относился к хозяйству, как феодал, живущий за счет ренты. Крестьянские хозяйства были слишком малы для внедрения новой техники, а крестьянин-арендатор был в этом и не заинтересован: по окончании срока аренды все усовершенствования оставались у владельца земли.

Работник, занятый в сельском хозяйстве региона, производил продукции в 14 раз меньше, чем в США или Канаде. А поскольку более выгодные экспортные культуры оттесняли на задний план продовольственные, Латинская Америка была вынуждена импортировать продовольствие из тех же США и Канады.

Прямым следствием латифундизма были социальные контрасты, показная роскошь богатейшей верхушки. Ей была чужда умеренность европейской буржуазии периода становления капитализма. По расчетам специалистов Международного банка реконструкции и развития, если бы здесь 1% бога-

тейших людей вкладывал бы только 1% своих доходов в хозяйство, объем инвестиций вырос бы на 50% [4, с. 198].

В то же время для подавляющего большинства крестьян были недоступны одежда и обувь фабричного производства. Свыше 40% населения Латинской Америки неграмотно, дети посещают школу лишь в течение одного года.

8.2. Аграрные реформы

Для преодоления отставания сельского хозяйства и нищеты крестьянства систему латифундий надо было разрушить. Но поскольку освободительные революции начала XIX в. были делом землевладельцев – креолов, и именно они составляли основу господствующей верхушки общества, аграрные реформы в странах Латинской Америки начались только в XX в. и в основном происходили в результате крупных народных выступлений и прихода к власти прогрессивных демократических правительств.

Эти реформы имели многоплановые задачи. «Цель аграрной реформы – ликвидировать не только латифундии, но и чрезмерно мелкие хозяйства, которые, подобно латифундиям, слабо используют пахотные земли» – писал А. Б. Кортес, министр экономики Чили, директор Института экономики этой страны [4, с. 219].

Основное содержание реформ, конечно, заключалось в ликвидации латифундий, т.е. конфискации той части земли, которая латифундистами не использовалась или сдавалась в аренду. Земля, на которой землевладелец вел собственное хозяйство, как правило, оставалась в его собственности. Конфискованная земля передавалась безземельным и малоземельным крестьянам. Арендаторы становились собственниками арендуемых участков. Таким образом, вовлекались в оборот пустующие земли и земельные владения крестьян увеличивались.

Но этим не ликвидировалось крестьянское малоземелье и примитивный уровень крестьянских хозяйств. Как пишет латиноамериканский аграрник С. Барракло, реформы «ускорили дезинтеграцию традиционных владений на крупные коммерческие хозяйства и традиционные общины бедных мелких крестьян» [3, с. 45–46]. Поэтому важную составляющую часть реформ составляло государственное содействие организации крестьянских кооперативов.

Началось с Мексики. В 1910–1917 гг. здесь произошла буржуазно-демократическая революция против помещичье-клерикальной диктатуры П. Диаса. Крестьянские армии Ф. Вильи и Э. Сапаты заняли столицу. Но крестьянские вожди отказались формировать новые органы власти, ссылаясь

на свою «необразованность» и даже вывели крестьянские войска из столицы. Власть оказалась в руках представителя либеральных кругов В. Каррансы, по инициативе которого в 1917 г. было созвано Учредительное собрание и принята конституция. Составной частью этой конституции и стала аграрная реформа. Были установлены максимальные пределы землевладения, сверх которых земля конфисковалась и передавалась крестьянам.

В 1952 г. была проведена аграрная реформа в Гватемале. У крупных землевладельцев отбирались земли сверх 200 га, если они пустовали, сдавались в аренду или обрабатывались пеоны. Конфискованные земли крестьяне арендовали у государства или выкупали в рассрочку.

В Боливии в соответствии с реформой 1953 г. был установлен максимум землевладения в 400–2000 га, в зависимости от расположения имения. Земли сверх этой нормы и пустующие земли выкупались государством и распределялись между крестьянами. Пеоны объявлялись собственниками участков земли, которые предоставлялись им в личное пользование.

Согласно реформе 1959 г. в Венесуэле подлежали конфискации и распределению среди крестьян только пустующие земли. В 1967 и 1869 гг. были проведены близкие по содержанию реформы в Чили и Перу.

На Кубе в результате революции в 1959 г. был установлен максимум землевладения в 400 га (30 кабальерий). Остальная земля передавалась крестьянам. Каждая семья могла получить от государства бесплатно 2 кабальерии (26,8 га). «Сентрали», т.е. сахарные заводы, окруженные полями сахарного тростника, становились государственными или передавались кооперативам рабочих этих предприятий. В 1961 г. сахарные кооперативы и народные (т.е. государственные) имения охватывали 41% используемых земель.

Аграрные реформы ускорили развитие сельскохозяйственного производства, стимулировали переход крупных землевладельцев к капиталистическим методам ведения хозяйства. Если за первую половину XX столетия сельскохозяйственное производство Латинской Америки увеличилось в 2,5 раза, то за вторую половину – в 3,48 раза.

8.3. Сырье и перевороты

Освободительные революции начала XIX в. не ликвидировали колониальную зависимость Латинской Америки от индустриальных стран. Оставалась экономическая зависимость, колониализм без статуса колоний, который получил потом название «неоколониализма». Он отличался от старого колониализма тем, что это не была зависимость от какой-то одной страны.

Испания и Португалия были сравнительно отсталыми странами Европы, поэтому им не столь уж были необходимы рынки сбыта и источники сырья. Теперь же, когда двери оказались открыты, побеждали самые индустриальные, сначала Англия, потом США. В новых условиях усилились сырьевая специализация и приток дешевой фабричной продукции, так что, освободившись от политической зависимости, страны Латинской Америки стали в экономическом смысле колониями в еще большей степени. Здесь находилось 68% минеральных богатств капиталистического мира, в том числе стратегическое сырье: медь, олово, редкие металлы, нефть. На долю Латинской Америки приходится 85% экспорта кофе, 65% экспорта мяса, 45% экспорта сахара.

Каждая из этих стран специализировалась на определенном продукте для экспорта. Бразилия вывозила кофе, Куба – сахар и табак, Чили – медь и селитру, Боливия – олово, Аргентина – зерно и мясо. В начале XX в. здесь была найдена нефть и теперь она стала одним из главных предметов экспорта. Именно эта сырьевая специализация служила основой экономической зависимости. Чем больше вывозилось сырья, тем больше ввозилось готовой фабричной продукции, забивающей местное промышленное производство.

До Первой мировой войны капиталы сюда шли в основном из Европы, главным образом из Англии. В 1914 г. иностранные капиталовложения в регионе составляли 8,5 млрд долл. На долю Англии из них приходилось 3,7 млрд, а капиталы США составляли только 1,7 млрд. После войны капиталовложения США стали быстро увеличиваться, оттеснив английские.

Особенно возрос приток капиталов США после того, как здесь были найдены богатейшие месторождения нефти. Рокфеллеровская «Стандард Ойл» захватывала огромные пространства нефтеносных земель, оттесняя англо-голландский трест «Ройял Датч Шелл».

Второе место по экспансии в Латинскую Америку занял «банановый» трест «Юнайтед Фрут Компани»: заготовка тропических фруктов и плодов на плантациях латиноамериканских стран обходилась дешево.

Конечно, капиталы США в основном идут в сырьевые, добывающие отрасли – в нефть, горную промышленность, плантации, но с 60-х гг., особенно после организации «Союза ради прогресса» Д. Кеннеди, увеличился приток капиталов и в обрабатывающую промышленность. Это объясняется тем, что в результате прогрессивных изменений в экономике региона обрабатывающая промышленность стала давать более высокие прибыли, чем кофейные плантации или добыча олова.

К 70-м гг. капиталовложения США в Латинской Америке составляли 75% всех иностранных инвестиций в регионе.

Не следует представлять, что «неоколониализм» США побеждал только экономическими методами, методами свободной конкуренции. В Латинской

Америке США действовали по сценарию «Королей и капусты» О. Генри. Если к власти там приходило демократическое правительство, ограничивающее иностранные капиталы, у берегов появлялась американская эскадра, совершался государственный переворот, устанавливался диктаторский режим, и заключались соглашения, выгодные США и невыгодные народу страны. Перевороты обычно совершались верхушкой армии, состоявшей в основном из представителей землевладельческой аристократии. Только с начала XX столетия до 60-х гг. США организовали здесь более ста военных переворотов.

Например, в Гватемале в 1952 г. были конфискованы земли «Юнайтед Фрут». В 1954 г. у берегов Гватемалы появились военные корабли США, был высажен десант и установлена военная диктатура. «Юнайтед Фрут» получила свои владения обратно.

В Аргентине в 60-х гг. была объявлена национализация нефтяной промышленности. В 1966 г. произошел переворот, установлена военная диктатура генерала Онганио, и в 1967 г. США получили концессию на добычу нефти сроком на 25 лет.

После прогрессивных преобразований в Бразилии в 1964 г. произошел военный переворот, а в 1965 г. заключено соглашение о гарантии инвестиций США «от экспроприации и революции».

Впрочем, не все перевороты происходили по инициативе США. Поскольку перевороты стали традицией, патриотические и демократические силы тоже прибегали к переворотам. Группа патриотически настроенных офицеров силой оружия смещала реакционного диктатора и, захватив власть, проводила прогрессивные реформы.

В Боливии в 1936 г. полковник Давид Торо в результате военного переворота захватил власть, конфисковал собственность «Стандард Ойл» и передал монополию на разработку нефти государственной компании.

В Чили в 1932 г. в результате военного переворота во главе с К. Давилой были проведены прогрессивные преобразования: ликвидация латифундий, переход к плановой экономике. Чили была даже названа «социалистической республикой».

В Перу в результате переворота 1969 г. под руководством генерала Альварада была национализирована нефтяная промышленность и проведена аграрная реформа.

8.4. Развитие промышленности. Мировые войны и государственный сектор

Развитие промышленности в странах Латинской Америки ускорили Первая и Вторая мировые войны. Эти войны, подорвав европейскую промышленность, усилили экономическое могущество США. Хотя и в меньшей степени, способствовали они и развитию хозяйства стран Латинской Америки. Разоренная войной Европа нуждалась в импорте продовольствия, нефти, металлов. Все это можно было купить не только у США, но и у стран Латинской Америки. Почти прекращался экспорт европейских промышленных товаров в Америку, а это стимулировало развитие здесь обрабатывающей промышленности.

Промышленное производство стран Латинской Америки за годы Первой мировой войны выросло на 35–50%, а их национальный доход – с 9 до 16 млрд долл. В Бразилии промышленное производство с 1915 по 1919 г. увеличилось в два раза. В Аргентине только добыча нефти выросла с 7 тыс. т. в 1912 г. до 455 тыс. т. в 1922 г., вдвое увеличился золотой запас. Уже тогда эти страны стали превращаться в аграрно-индустриальные. В Венесуэле именно в это время стало развиваться фабричное производство, оттесняя прежние примитивные формы мелкого производства.

В период Второй мировой войны благоприятная ситуация повторилась. Снова хозяйство Европы разрушалось, снова увеличивался экспорт, особенно экспортнефти, в которой нуждались воюющие государства. Промышленное производство Мексики за период с 1940 по 1945 г. выросло на 40%, была создана металлургическая промышленность, построено 129 электростанций. Бразилия по производству стали, проката, электроэнергии вышла на первое место в Латинской Америке.

Однако развитие промышленности в странах региона определяется не только таким внешним фактором, как мировые войны. Демократические правительства этих стран, которые нередко смещаются в результате военных переворотов, да и сами иногда приходят к власти в результате переворотов, принимают активные меры по ограничению иностранного капитала, национализации ресурсов, созданию государственного сектора хозяйства, на базе которого развиваются передовые отрасли промышленности. С возникновением государственного сектора начинается и экономическое планирование. Правда, это государственное вмешательство в экономику начинается только в XX в.

Началось с Мексики, где в результате буржуазно-демократической революции была принята конституция 1917 г., провозгласившая государственную собственность на землю и ее недра. Следующий шаг по усилению роли

государства в экономике был сделан правительством Л. Карденаса, одного из ветеранов революции. В 1937 г. это правительство национализировало железные дороги и значительную часть промышленных предприятий. Эти предприятия были переданы производственным кооперативам из рабочих, причем для финансирования этих кооперативов был учрежден Рабочий банк. В 1938 г. была национализирована нефтяная промышленность. Собственность иностранных нефтяных компаний была передана государственной компании «Петролеос Мехиканос» («Пемекс»). Нефтяная промышленность составила основу государственного сектора, а это стимулировало развитие в рамках государственного сектора нефтехимической и металлургической промышленности. В результате за вторую половину XX в. промышленное производство Мексики выросло в 13,6 раза, тогда как за первую половину оно увеличилось только в 4,3 раза.

В Бразилии в 1953 г. нефтяная промышленность была национализирована. Было создано акционерное общество «Петробраз», 51% акций которого принадлежал государству, 49% – бразильцам. Иностранцы в нефтяную промышленность не допускались. И здесь нефтяная промышленность стала основой для развития на базе государственного сектора других отраслей: электроэнергетики, сталелитейной, машиностроительной промышленности. Был разработан пятилетний план экономического развития страны на 1956–1960 гг. За вторую половину XX в. промышленность Бразилии увеличила производство в 14 раз.

На примере только этих двух стран можно судить об эффективности национализации промышленности и развития государственного сектора.

В Боливии государство национализировало производство олова – главного экспортного продукта. Национализированные предприятия были переданы государственной компании «Корпорасьон миньера де Боливия»

Аналогичные реформы были проведены и в других странах региона. К началу 70-х гг. на долю государственного сектора в этих странах приходилось 35% всех инвестиций. В Чили этот сектор давал 35% ВВП, в Уругвае – 30%, в Аргентине – 28%.

Лидером в развитии государственного сектора, конечно, выступает Кубинская республика, где была национализирована вся капиталистическая промышленность, государственный сектор уже в начале 60-х гг. давал более 90% всей промышленной продукции, а с 1962 г. началось государственное планирование.

На базе государственного сектора в Латинской Америке стали успешно развиваться машиностроительная, авиационная, радиоэлектронная промышленность. Страны региона одна за другой переходят в разряд индустриальных.

* * *

Среди регионов мира Латинская Америка выделяется своей нестабильностью. Строй латифундий и его разрушение в ходе аграрных реформ, диктаторские режимы и военные перевороты, сырьевая специализация, «неоколониализм» и национализация добывающих отраслей, господство капиталов США и развитие национальной промышленности на базе государственных секторов – таковы основные события и процессы, определяющие экономическую и политическую жизнь региона в XIX–XX вв.

И все же в экономическом развитии освободившихся от колониальной зависимости стран Латинской Америки четко выделяются два этапа – XIX и XX вв.

XIX век – господство латифундий. Аграрные реформы проводились только в XX в. Эти реформы ускорили развитие сельского хозяйства, но не столько тем, что часть земли латифундистов была передана крестьянам. Мелкие хозяйства крестьян в основе своей остались натуральными. Реформа вовлекла в оборот пустующие земли и заставила крупных землевладельцев рационализировать хозяйство, переводя его на капиталистические рельсы. Произошло нечто близкое тому, что у нас происходило в результате ликвидации крепостного права: часть помещиков разорилась, а другая часть превращала свои имения в крупные капиталистические хозяйства. Ускорилось и расслоение крестьян: деревенская верхушка, получив дополнительные земли, стала превращать свои хозяйства в капиталистические фермы.

Реформы по ограничению иностранного капитала, по национализации недр начались тоже лишь в XX столетии. Именно ход этих реформ и сопровождался отчаянной борьбой с пучками, переворотами и диктаторскими режимами: иностранные капиталисты не хотели терять своего господства.

Мы говорили, что особенностью колониализма США был «неоколониализм», колониализм без статуса колоний в Латинской Америке. Так было до Первой мировой войны. Огромные минеральные богатства, дешевая рабочая сила позволяли получать сверхприбыли, не прибегая к политическому подчинению этих стран. Но когда правительство национализует недра и отбирает нефтепромыслы и оловянные рудники, сохраняется ли господство североамериканских корпораций? В какой-то степени сохраняется благодаря традициям (янки, конечно, за длительный период научились использовать местные порядки), финансовому могуществу, что дополняется действиями по установлению благоприятных режимов. Но все это уже не вполне обеспечивает прежнее безраздельное господство. С распадом колониальных империй была подорвана и мощь «неоколониализма» США.

Формирование государственных секторов хозяйства и целенаправленные действия правительств по развитию передовых отраслей промышленности, вплоть до планирования, начались также лишь в XX в. и получили значительный размах во второй половине столетия. Конечно, в этом сыграл свою роль пример Советского Союза, а затем – Кубинской республики. Благоприятные внешнеполитические условия, возникшие в годы мировых войн, были использованы национальными правительствами для развития промышленности. Об успешности этих действий можно судить по высоким темпам промышленного роста, о которых говорилось в начале главы. Латинская Америка – действительно «развивающийся» регион, успешно преодолевающий прежнюю экономическую отсталость.

Л и т е р а т у р а

1. Альпероеич М. С., Слезкин Л. Ю. История Латинской Америки. М., 1981.
2. Гонионский С.А. Очерк новейшей истории стран Латинской Америки. М., 1964.
3. Ковалев С. В. Генезис, эволюция и некоторые черты аграрных отношений в Латинской Америке // Вопросы истории. 1982. № 1.
4. Кортес А. Б. Экономическое развитие Латинской Америки. М., 1963.
5. Лавров Н. М. Мексиканская революция 1910–1917 гг. М., 1972.
6. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М., 2003.
7. Ревуненков В. Г. История стран Латинской Америки в Новейшее время. М., 1963.
8. Томас А. Б. История Латинской Америки. М., 1960.
9. Экономические проблемы стран Латинской Америки. М., 1963.
10. Экономика стран Латинской Америки. М., 1973.

9. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЯПОНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

9.1. Социально-экономические преобразования после войны. Реорганизация дзайбацу

После войны в оккупированной американскими войсками Японии проводятся реформы, которые должны были ликвидировать милитаристско-фашистские порядки. *Важнейшими в экономическом отношении были две реформы.*

Первая: в 1945 г. был издан **закон о ликвидации дзайбацу**. Однако и теперь среди ведущих финансовых групп Японии остаются Мицуи, Мицубиси, Сумимото. Почему?

Закон о ликвидации дзайбацу подготовил Ясуда, глава одной из групп. Затем этот проект был одобрен остальными и только после этого был принят государством. Этим законом *были ликвидированы головные холдинг-компании групп*. В результате функции руководства группами перешли к банкам. Дело в том, что в составе каждой дзайбацу был и банк, который назывался так же, как и группа в целом (Банк Мицуи, Банк Мицубиси и т. д.). Правда, эти банки теперь были переименованы, но потом восстановили и прежние названия. За исключением банка Ясуда, который сохранил новое название – Фудзи, по названию священной горы японцев. Группы при этом утратили семейный характер: банки не были в такой семейной собственности, как холдинги. Впрочем, потеря семейного характера финансовыми группами – общая закономерность, так что рано или поздно это должно было случиться и с финансовыми группами Японии.

Кроме того, ведущие промышленные компании по закону 1945 г. были «разукрупнены», как и в Германии. Но в дальнейшем с ними произошло то же, что и с разукрупненными концернами ФРГ, – путем слияний они стали восстанавливаться в прежнем объеме.

До 70-х гг. «большая четверка» сохраняла господствующее положение в японской экономике. Потом на ведущие места выдвинулись две новые группы – «**Дайити**» и «**Санва**», и теперь уже «**большая шестерка**» господствует в хозяйстве Японии.

Было бы неверно называть японские финансовые группы дзайбацу, но *они имеют существенные особенности, отличающие их от европейских и*

американских. Промышленные компании не должны заботиться о финансировании производства за счет своей прибыли: финансированием, инвестициями занимается банк, возглавляющий группу. Естественно, банк имеет больше возможностей для массированных инвестиций. Промышленные компании не должны заботиться и о сбыте продукции, о завоевании рынков: этим занимаются торговые компании, которые есть в составе каждой группы. Таким образом, *внутри групп – четкое разделение труда*, т. е. более тесные связи между их составными частями, чем внутри групп других стран. Не случайно на японских изделиях мы видим марки «Мицуи», «Мицубиси», тогда как на европейских или американских мы не встретим марки с названием группы, например «Калифорнийская» или «Коммерческий банк». В этом отношении *японская группа приближается к огромному концерну*, в состав которого, однако, входят и банки, и торговые компании.

Второй из послевоенных хозяйственных реформ была аграрная реформа 1947–1949 гг. Реформа заключалась в том, что государство принудительно выкупало у помещиков землю, причем если помещик жил в деревне, у него оставляли 3 га, а если он был «отсутствующим», у него выкупалась вся земля. Земля выкупалась за деньги, но в результате инфляции реальная стоимость выкупных сумм к концу проведения реформы понизилась до 5–7% действительной стоимости земли.

Выкупленную у помещиков землю государство продавало крестьянам, арендовавшим эту землю, в рассрочку на 24 года. *В результате помещичье землевладение было практически уничтожено, из арендаторов крестьяне стали собственниками земли*, причем для оставшихся арендаторов арендная плата сократилась вдвое.

Это была **буржуазная реформа**. Она ликвидировала паразитическое полуфеодалное землевладение. Но развитию крупных капиталистических хозяйств в Японии препятствует аграрное перенаселение. По-прежнему главная фигура в сельском хозяйстве здесь – мелкий фермер на участке земли меньше гектара. Средняя площадь земли на одно хозяйство в Японии – по-прежнему 1 га.

Но, даже несмотря на такие мелкие размеры хозяйств, реформа вызвала рост сельскохозяйственного производства. С 1946 по 1970 г. оно выросло более чем вдвое. Ведь до реформы значительная часть доходов крестьян изымалась из сельского хозяйства и шла на паразитическое потребление помещиков. Теперь эти деньги остаются в хозяйстве и вкладываются в производство. Поэтому стал быстро повышаться технический уровень земледелия, например, в условиях мелкого землевладения стала проводиться «малая механизация»: «ручные» трактора с набором подвесных инструментов, малые универсальные электромоторы и т. п.

9.2. Японское «экономическое чудо» и его причины

Как уже сказано, промышленное производство к концу войны сократилось в 10 раз по сравнению с довоенным уровнем. Поэтому естественно, что восстановление здесь продолжалось дольше, чем в других странах: довоенный уровень производства был восстановлен только в 1952 г. Но более существенно другое: **восстановление происходило на старой технической основе**, т. е. того технического обновления, которое совершалось в ходе восстановления в других странах, здесь не было. Японские промышленники надеялись по-прежнему выигрывать на дешевизне труда и восстанавливали отрасли, не требующие больших капиталов и высокой техники, но много живого труда.

Но к концу периода восстановления выяснилось, что в новых условиях старые методы социального демпинга неэффективны: Япония все более утрачивала прежнее положение в мировой экономике. Тогда лидеры хозяйства Японии резко изменили приоритеты, и началось Японское «экономическое чудо»: *по темпам роста основных экономических показателей Япония опередила весь мир.*

С 1950 по 1970 г. среднегодовые темпы роста промышленного производства составили около 15%. К 2000 г. промышленное производство Японии выросло по сравнению с уровнем 1938 г. (или 1952 г.) в 21,6 раза. Высокими остаются темпы Японии и в последние десятилетия: с 1970 по 2000 г. промышленность Японии увеличила производство в 3,3 раза.

По основным экономическим показателям – валовому национальному продукту и промышленному производству – Япония вышла на 2-е место в капиталистическом мире. Она заняла 1-е место в мире по производству судов, стали (что особенно удивительно – 1-е место заняла страна, не имеющая ни руды, ни угля), автомобилей, ряда электро- и радиотоваров и т. д. В чем заключаются причины хозяйственных успехов Японии?

1. **Особый характер и особые условия обновления основного капитала.** Мы говорили о том, как в других странах при послевоенном восстановлении промышленность оснащается новейшей техникой, т. е. происходит технический скачок. При этом изменяется и структура промышленности: на первый план выдвигаются новейшие отрасли. Но в Японии степень военных разрушений потребовала особенно полного обновления основного капитала. Более того, это обновление, техническое переоснащение промышленности происходило не во время восстановления, а позже, следовательно, на более высоком техническом уровне.

Техническое перевооружение японской промышленности и связанные с ним структурные изменения можно разделить на два этапа. Со второй по-

ловины 50-х гг. начинается освоение новых технологических процессов и новых отраслей производства. В этот период промышленность Японии переклещается с трудоемких отраслей производства на капиталоемкие, т. е. требующие не столь большого количества живого труда, но зато больших капиталовложений, высокой квалификации рабочих. Это означало сокращение удельного веса легкой промышленности, особенно текстильной, и ускоренное развитие новых отраслей – автомобильной, электротехнической, производства синтетических материалов. С середины 60-х гг. начался второй этап перестройки – переход к кибернетизации производства, к наукоемким отраслям.

Скорость технической перестройки повышало то обстоятельство, что вместо самостоятельных научно-технических разработок Япония пошла по пути приобретения у других стран их научно-технического опыта, покупки патентов и лицензий. Это оказалось дешевле и быстрее. Один пример. Концерн Дюпонов 11 лет разрабатывал процесс производства нейлона, затратив на это 25 млн долл. Японская компания «Тойо Рейон» купила патент на производство нейлона у Дюпонов за 7,5 млн долл. Эти 7,5 млн долл. она выплатила Дюпонам за 1951–1959 гг., получив за эти годы только экспорта нейлона на 90 млн долл.

Таким образом, сэкономились даже не столько деньги, сколько время. К этому Японию вынуждали обстоятельства: по расчетам японских специалистов, к середине 50-х гг. ее промышленность в научно-техническом отношении отставала от передовых стран на 20–25 лет, и начинать с самого начала значило закрепить отставание.

2. Особые формы эксплуатации труда и высокий удельный вес капиталовложений в национальном доходе. Здесь до сих пор в хозяйство инвестируется около трети валового национального продукта. При этом 70% капиталовложений делается не за счет прибыли самих промышленных корпораций, а за счет банковского кредита. Последнее обстоятельство объясняется отмеченной выше особенностью японских финансовых групп.

Около трети капиталовложений составляют «сбережения частных лиц». Иными словами, японцы сравнительно мало тратят на свое потребление, экономят, а сбереженные деньги кладут в банк или покупают на них акции промышленных предприятий. Это связано с особенностями эксплуатации труда в Японии. Зарплата здесь намного выросла по сравнению с временами «социального демпинга», но остается ниже, чем в других странах, по отношению к стоимости произведенной продукции. Удельный вес расходов на оплату труда в стоимости продукции в Японии в 2–3 раза ниже, чем в других странах (в США этот показатель – 32%, в Англии – 27%, а в Японии – 11%).

Так, в стоимости итальянских автомобилей «Фиат» зарплата составляет 31%, а в стоимости соответствующих японских – 6,6%.

В стоимости электротехнической продукции западногерманской корпорации «Сименс» зарплата – 41%, а у японской «Хитачи» – 14%. Еще раз следует подчеркнуть, что *речь здесь идет не об абсолютной величине реальной зарплаты, которая в Японии соответствует среднему уровню европейских стран, а о затратах на оплату труда в стоимости продукции.* Это доля затрат определяется производительностью труда, техническим и организационным уровнем производства и другими факторами.

Патернализм, который был характерен для японской промышленности начала столетия, сохранился до нашего времени, правда, в значительно измененных формах. Так, *для Японии характерно пожизненное прикрепление работника к предприятию.* Это прикрепление, конечно, обеспечивается не принуждением, а экономическими факторами. Заработная плата начинающего работника относительно низка, но она увеличивается ежегодно надбавками за выслугу лет, так что рабочий в возрасте 45 лет зарабатывает в 2,5 раза больше, чем начинающий рабочий. Естественно, перейдя в другую фирму, работник должен начинать с самого низкого уровня зарплаты. Кроме того, с увеличением стажа работы удлиняется и отпуск, расширяются некоторые привилегии и увеличивается в будущем пенсия. В этих условиях жизнь рабочего оказывается связанной с процветанием фирмы. В некоторых компаниях даже в обычае начинать рабочий день с коллективного исполнения гимна фирмы. Естественно, это повышает производительность труда.

Кроме того, в японской промышленности большое внимание уделяется социально-психологическим факторам. Администрация принимает меры для сплочения членов трудового коллектива, для организации семейного отдыха. Поэтому, например, там соседи по производственной бригаде обычно стараются заменить отсутствующего или исправляют его ошибки. Принято считать, что фирма – это единая семья, которая заботится о своих членах.

Пенсия в Японии – это единовременная выдача суммы, составленной из расчета по одному месячному окладу за каждый проработанный год. Поскольку больше пенсионер от предприятия уже ничего не получит, он старается эти деньги вложить в дело, т. е. покупает на них акции. Очевидно, это связано и с третью капиталовложений за счет сбережений частных лиц.

Кроме того, в Японии существует такая практика: производственные операции, которые не требуют высокой техники, но требуют много живого труда, крупные фирмы сами не выполняют, а передают мелким, иногда даже полукустарным, заведениям. Это обходится значительно дешевле.

3. Высокий удельный вес расходов на развитие хозяйства связан и с низкими военными расходами. Согласно японской конституции военные

расходы не могут превышать 1% валового национального продукта. Они растут, потому что растет сам национальный продукт.

Милитаризация в Японии запрещена конституцией, в которой сказано: «Японский народ навсегда отвергает войну как суверенное право нации и угрозу применения силы, как средство решения международных вопросов. Право объявления страны в состоянии войны не будет признаваться».

4. Наконец, *объяснение высоких темпов роста японской промышленности было бы неполным, без анализа особенностей государственного регулирования экономики*. В Японии государству принадлежит более трети основных производственных фондов, 20% валового национального продукта производится по государственному заказам. Через государственный бюджет проходит 30% валового национального продукта.

Экономическим планированием занимается орган, который так и называется – «**Управление экономического планирования**». В нем активно участвуют представители финансовых групп и корпораций. Парламент ни в разработке, ни в утверждении планов участия не принимает. Здесь считают, что **планирование хозяйства должно быть делом тех, в чьих руках реально находится хозяйство**. В этом смысле планирование строго централизовано: совет корпораций и групп планирует свое будущее. Планы принимаются группами и корпорациями к неуклонному исполнению: санкции за нарушение пойдут не от государства, а от «своих», что значительно больнее.

Разрабатываются планы двух видов – общегосударственные и отраслевые. Цель общегосударственных планов – обеспечить определенные темпы роста. Для достижения этой цели план намечает по каждой отрасли объем капиталовложений, которые должны делать сами корпорации. Цель отраслевых планов – ликвидировать слабые места японской экономики, т. е. обеспечить рост тех частей хозяйства, которые не могут обойтись без государственной помощи. Если общегосударственные планы обеспечиваются частными инвестициями, то отраслевые – государственными.

9.3. Внешнеэкономические связи

Япония очень сильно зависит от внешней торговли. Все сырье, которое перерабатывает ее промышленность, почти все топливо, потребляемое в Японии, поступают из-за границы. Но, кроме того, Япония ввозит и часть необходимого для нее продовольствия. Чтобы заплатить за все это, надо много вывозить. А вывозит Япония не так уж много, как это принято считать, – только 13% валового национального продукта. Если по основным экономическим показателям Япония занимает 2-е место в капиталистиче-

ском мире, то по величине экспорта – только 3-е. На ее долю приходится 18% промышленной продукции развитых капиталистических стран, но лишь 13% их совокупного экспорта.

В результате особых отношений, которые сложились во время американской оккупации, США стали главным торговым партнером Японии: на США падает 25–30% ее внешней торговли. Теперь, когда США стараются сократить ввоз японских товаров и изменить торговый баланс в свою пользу, *Япония пытается перестроить направления внешней торговли. В частности, большой интерес она проявляет к российскому рынку.*

Экспорт капитала в послевоенный период был небольшим, В начале 80-х гг. по величине заграничных капиталовложений Япония занимает 5-е место. В основном капитал вывозится в виде займов для покупки японских товаров, а в последнее время Япония начала вкладывать капиталы в разработку заграничных источников сырья. Но и иностранные капиталовложения в Японии тоже невелики: в руках иностранцев менее 4% акционерного капитала Японии. Это в несколько раз меньше, чем в любой из европейских стран. И это удивительно, если учесть, что длительный период Япония находилась не только в зависимости от США, но и под ее оккупацией. В первые годы после войны американские корпорации не спешили вкладывать капиталы в восстановление хозяйства этой бедной природными ресурсами страны. **Японские корпорации встали на ноги без американской помощи.** После первых экономических успехов Японии американские бизнесмены заинтересовались этой страной, но Япония уже защитила свою промышленность специальными законами. Впоследствии **было объявлено о либерализации – о разрешении иностранным капиталам проникать в ряд отраслей японской промышленности. Но оказалось, что в этих отраслях позиции японских предпринимателей настолько сильны, что иностранцам там делать явно нечего.**

10. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ

10.1. Азиатский способ производства и его разложение

Китай был одной из древнейших стран азиатского способа производства, и последствия этого пути развития отразились в таких крайностях построения социализма, как «большой скачок» и «культурная революция».

Главный признак азиатского способа – государственная собственность на землю – оставался незыблемым на протяжении почти всей истории Китая. Государственная земля делилась между крестьянами по общинному принципу уравнительного землепользования.

Предполагается, что первоначально это была система «колодезных полей». Так она называлась потому, что схема расположения полей напоминала иероглиф «колодец» (#). Члены общины из восьми семей кроме обработки своих полей, расположенных по краям, должны были возделывать расположенное в центре общее поле, урожаем с которого поступал правителю. Каждое поле было площадью в 100 му (6 га), в том числе и общее поле. Философ IV в. до н. э. Мэн-Цзы считал это идеальной системой земледелия и относил ее расцвет к началу I тыс. до н. э.

Сам принцип уравнительного землепользования и сочетания обработки своего поля с коллективным возделыванием «большого поля» в пользу государства сохранялся в течение многих веков, но постепенно коллективная работа на государственных полях заменялась налогом-рентой и трудовой повинностью. Принцип уравнительного землепользования при этом сохранялся, но теперь земля распределялась в соответствии с составом семей. На каждого взрослого мужчину полагалось от 80 до 100-му (6,4–6 га) пахотной земли, на женщину или подростка – меньше. Когда крестьянин выходил из трудоспособного возраста, земля у него отбиралась. Кроме того, за семьей закреплялся садово-огородный надел в 20-му. Чаще всего он предназначался для выращивания тутовых деревьев.

За эту гарантированную ему землю крестьянин должен был выполнять три повинности в пользу государства. Во-первых, отдавать часть урожая зерновых с пахотного надела. Во-вторых, платить налог шелком или другими тканями. Дело в том, что крестьянин в китайской деревне всегда был наполовину ремесленником, и продукция этого ремесла также шла в распоряжение

властей. Наконец, в-третьих, крестьянин должен был часть года (обычно 20 дней) выполнять государственную трудовую повинность: строить различные здания, оросительные сооружения, перевозить грузы и т. п.

Государство поощряло земледелие и ткачество. Торговцы же подвергались дискриминации. Так, в IV в. до н. э. законом было установлено, что те, кто производит много зерна и шелка, освобождаются от трудовой повинности, а те, кто получает выгоды от торговли, должны быть обращены в рабство.

Государство строго регламентировало занятия крестьян, определяя, выращивать ли им рис или просо, ткать шелковые или иные ткани. Естественно, для всего этого требовался огромный бюрократический аппарат. Чиновники существовали частично за счет жалованья, преимущественно зерном и другими продуктами, получаемыми в виде налога с крестьян. Но, кроме того, они получали и земельные наделы, причем для чиновника каждого ранга полагался участок земли определенного размера. При увольнении с государственной службы чиновник терял эту землю.

Чиновники не обязательно были представителями аристократических семей. В Китае существовала система экзаменов, лишь сдав которые человек мог занять определенную должность. Экзаменующийся должен был проявить глубокие знания философии, поэзии, не говоря уже о тех сведениях, которые были необходимы для несения службы. Экзамены торжественно обставлялись, обеспечивая почет и славу сдавшему их. И если в средневековой Европе воспевались рыцарские доблести, то в Китае особым почетом окружались люди, доказавшие высокий уровень своих знаний. К экзаменам допускались и простолюдины. Это способствовало укреплению центральной власти: император мог быть уверен в преданности людей, допущенных к управлению из низов.

Господствующее государство занимало и в промышленности. В руках государства находились металлургические, шелкоткацкие, фарфоровые, оружейные предприятия. Изготавливались одежда и обувь, украшения, оружие и доспехи, бумага и многое другое. Этими предприятиями управляли три государственных инспекции, которым подчинялись многочисленные канцелярии. Ряд товаров – руды металлов, соль, уголь, чай – был объявлен государственной монополией.

Одним из источников рабочей силы этих казенных предприятий было сословие городских ремесленников, которые, как и крестьяне, должны были ежегодно отбывать государственную трудовую повинность в течение 20 дней. Государство не обеспечивало отбывающих повинность питанием – пищу для них должны были готовить члены их семей. Впрочем, как можно понять из

китайских источников, и в остальное время ремесленники сдавали в казну свои изделия и существовали преимущественно за счет выдач из казны.

Вторую группу работников казенной промышленности составляли государственные рабы. При выступлениях против верховной власти виновных ждала смертная казнь, а всех их родственников – рабство. Дети государственных рабов тоже становились рабами: клеймо раба ставили новорожденным.

Еще один из признаков азиатского способа производства – восточная деспотия. Наиболее ярким проявлением ее считается правление императора Цинь Ши хуанди (III в. до н. э.). Этот император приказал собрать и сжечь все исторические сочинения, философские и научные труды, кроме чисто утилитарных и прославляющих его правление. За хранение запрещенной литературы полагалась смертная казнь, а тех, кто осмеливался толковать исторические сочинения, говорить о преимуществах прежних порядков, полагалось казнить со всеми родственниками. 460 крупнейших ученых того времени были закопаны в землю живыми. Как и все деспоты, Цинь-Ги боялся за свою жизнь и постоянно переезжал из одного дворца в другой (а только за время его правления было построено 700 дворцов). «Того, кто сообщал о его местопребывании, наказывали смертью», – сказано в «Исторических записках» Сыма Цяня.

Но не жестокость отдельных правителей была определяющей чертой восточной деспотии, а государственная регламентация всех сторон жизни. Как уже сказано, государство определяло, что должен выращивать каждый крестьянин. В философском сочинении VII в. до н. э. «Гуань Цзы» даны советы «мудрому правителю». Он должен приказывать, как «вспахать и прополоть поля и посадить растения; починить каналы и водосточные рвы; починить кирпичную облицовку домов, чтобы вода стекала», и т. д.

Таковы главные черты китайского варианта азиатского способа производства. Естественно, со временем этот строй стал разлагаться. Дополнительно к государственному рождалось частное землевладение и арендные отношения.

Если чиновники получали землю в соответствии со своим рангом только на время службы, то император, как верховный собственник, мог жаловать земельные владения по своему усмотрению. Такие частные владения, естественно, получали родственники или приближенные императора. Существовала также практика, согласно которой человек, который осваивал пустоши или не вовлеченные в оборот земли на окраинах страны, фактически становился их владельцем.

Кроме того, как и в Японии, здесь шел процесс ростовщического закабаления крестьян, в результате которого крестьянин становился арендатором своего земельного участка.

Развитие частного землевладения в Китае не вело к созданию крупных хозяйств. Земледелец, как правило, не имел своих полей. Его владения обычно состояли из мелких крестьянских участков, а доход – из натуральной арендной платы.

В первой половине XIX в. на сельского жителя в Китае приходилось всего 2-му (0,125 га) земли. Это аграрное перенаселение вело к массовому разорению крестьян и порождало обширную группу «гостей». Так называли лишившихся своего хозяйства крестьян, которые вынуждены были арендовать землю у крупных землевладельцев и отдавать им за это половину урожая.

И все же господствующее положение в землевладении сохраняло государство. Даже в 1912 г. крестьяне, которые вели хозяйство на государственной земле, составляли 49%, полуарендаторы – 23, арендаторы – 28%. Очевидно, полуарендаторы наполовину тоже вели хозяйство на государственной земле.

Идеалом для крестьянства оставался прежний порядок – государственная собственность на землю и уравнительное землепользование. Этот лозунг выдвигался в ходе довольно частых крестьянских восстаний, а иногда и проводился в жизнь.

Так, в результате тайпинского восстания в середине XIX в. власть в Китае оказалась в руках революционного правительства. Была установлена «земельная система», которая вводила уравнительное распределение земли по едокам и строгую государственную регламентацию земледелия. Государство должно было определять, где должны выращиваться тутовые деревья, сколько следует иметь в хозяйстве свиней и кур. Даже такую регламентацию крестьяне считали правильной.

Одним из трех принципов Сун Ятсена, которые он провозгласил в 1911 г., была все та же национализация земли и уравнительное землепользование.

В отличие от Японии в Китае не проводилась политика изоляции страны от внешнего мира. Но государство искусственно тормозило развитие товарно-денежных отношений. Это проявлялось в натуральном характере налогообложения, гонениях на торговцев. К тому же именно такая политика пользовалась поддержкой населения. Естественно, это задерживало развитие, и Китай оказался беззащитным перед вторжением капитализма извне.

Это вторжение приобрело особенно драматический характер в период трех «опиумных войн» в XIX в., в результате которых опиум составил 46% импорта Китая, а страна стала типичной полуколонией. Она была разделена на сферы влияния между империалистическими государствами. Иностранцы теперь были неподсудны китайскому суду, в их руках были флот, войска, полиция. Китайское правительство не имело теперь реальной власти. Посколь-

ку оно прибегло к помощи иностранцев для подавления тайпинского восстания и оказалось в огромном долгу перед ними, то для погашения этого долга даже сбор налогов был передан в руки иностранцев. К тому же официально правило Китая в это время маньчжурское правительство, а маньчжур сами китайцы считали варварами. Поэтому революционная борьба народа была направлена как против колонизаторов, так и против правительства.

Китаю было запрещено вводить пошлины выше 5% от цены ввозимого товара, и импорт дешевой фабричной продукции успешно подавлял ростки китайской промышленности. Как известно, колонизаторы никогда не стремились развивать промышленность в колониях, но в существующей в то время в Китае промышленности они заняли господствующее положение. В руках иностранцев были внешняя торговля, железные дороги, половина угольной, 40% текстильной промышленности.

А китайская буржуазия в это время состояла из трех частей. В привилегированном положении находились компрадоры, т. е. та часть буржуазии, которая практически находилась на службе у иностранного капитала, играя роль агентов-посредников. Иностранцам в чужой стране всегда удобнее действовать через национальную агентуру.

Вторая, особенно характерная для Китая часть буржуазии, – бюрократический капитал. Обычно этот термин расшифровывается так: «компрадорский капитал, связанный с государственной властью». Бюрократический капитал был прямым следствием господствующей роли государства в экономике. Когда в условиях господства иностранцев государственная власть стала разрушаться, то достояние государства постепенно становилось достоянием людей, занимавших высшие государственные посты. Это и был бюрократический капитал.

Наконец, последняя часть – национальная буржуазия, не связанная с иностранным капиталом. Эта часть буржуазии, подавляемая и иностранцами, и компрадорами, составляла в Китае часть революционных сил.

Следствием господства иностранцев было крайне нерациональное размещение промышленности. 3/4 всей промышленности находилось в северо-восточных прибрежных районах. Только в одном Ганхае размещалась половина легкой промышленности. В большинстве районов Китая промышленности совсем не было. Потребности населения, как и прежде, удовлетворялись кустарно-ремесленным и домашним производством. Вспомним, что китайский крестьянин был наполовину ремесленником.

10.2. Революционные преобразования и «большой скачок»

Китайская революция против иностранного и бюрократического капитала продолжалась 25 лет, с 1924 по 1949 г., и состояла из трех гражданских войн и национально-освободительной войны против Японии. Закончилась она провозглашением в 1949 г. Китайской Народной Республики.

25 лет в Китае не прекращались военные действия, и это, конечно, привело к определенным хозяйственным разрушениям. К 1949 г. промышленное производство сократилось вдвое по сравнению с довоенным уровнем, а сельскохозяйственное производство – на 30–40%. Крайней степени достигла инфляция. На 100 юаней в 1937 г. можно было купить двух коров, в 1943 г. – курицу, в 1946 г. – яйцо, а в 1948 г. – ничего, даже коробка спичек.

И все же такой упадок кажется не столь большим – за 25 лет войны. Но нужно учитывать особенности Китая. Ведь от войны страдают крупные предприятия, а не преобладавшее здесь кустарно-ремесленное производство. К тому же эта война имела средневековый характер: она состояла из отдельных сражений и походов, а единого фронта не было.

Поэтому и задача восстановления хозяйства была выполнена за короткий срок – с 1949 по 1952 г.

Первоначально преобразования в экономике, которые должны были ликвидировать прежние порядки и открыть путь строительству социализма, не отличались особым радикализмом.

Согласно закону об аграрной реформе, который был проведен в жизнь в 1950–1952 гг., у помещиков (так было принято называть всех крупных землевладельцев, главным источником доходов которых была арендная плата) были конфискованы земли, скот и инвентарь сверх определенной нормы, – им были оставлены участки земли в размерах крестьянского надела. Конфискованные земли распределялись между крестьянами в собственность.

В результате реформы каждый крестьянин стал собственником участка земли размером от 1 до 3 му (1 му = 1/16 га). Считалось, что такой участок обеспечивает прожиточный минимум крестьянской семьи. Шесть соток!

Национализация промышленности была неполной. Были национализированы только предприятия иностранцев и бюрократического капитала. У национальной буржуазии предприятия оставались. Был намечен путь их перерастания в социалистические через стадию госкапитализма.

В 1955 г. началось преобразование капиталистических предприятий в смешанные государственно-капиталистические. Капиталисты должны были получать 25% прибыли. Это называлось принципом «четырем лошадям по мерке овса»: четверть прибыли шла государству, четверть вкладывалась в производство, четверть выделялась для улучшения положения рабочих.

Позже порядок был изменен: капиталисты стали получать 5–7% от вложенного капитала и одновременно превращались в государственных служащих, получающих зарплату. Со временем выплата процентов на капитал должна была прекратиться.

На дальнейшем преобразовании хозяйства отразились как пережитки азиатского способа производства, так и общая экономическая отсталость. Даже к 60-м гг. кустари продолжали играть ведущую роль в промышленном производстве, только 14% населения проживало в городах, а рабочие и служащие составляли 7% населения.

Кооперирование крестьянства сначала стали проводить тем путем, который был уже испытан в странах Восточной Европы. Было образовано три ступени кооперативов. Сначала крестьяне объединялись в группы трудовой взаимопомощи, в которых сохранялась частная собственность на землю и инвентарь, а объединялся только труд. Затем они переходили к кооперативам полусоциалистического типа, где объединялись средства производства, и лишь часть доходов распределялась по труду. Наконец, в кооперативах социалистического типа уже весь доход распределялся по труду. Кооперирование в этих формах было закончено в 1957 г.

Индустриализация началась в первой пятилетке (1953–1957 гг.). За годы пятилетки промышленное производство выросло в 2,4 раза. Были построены Аньпаньский металлургический комбинат, заводы тяжелого машиностроения, автомобильные, тракторные. Только силами Советского Союза в Китае было построено 170 предприятий,

Но сельскохозяйственное производство выросло только на 25%. Слабо развивалась и легкая промышленность. Например, кожаной обуви в 1957 г. была выпущена только одна пара на 26 человек.

В 1958 г. относительно умеренный курс экономического развития был заменен курсом «трех красных знамен – генеральной линии, большого скачка и народных коммун». Задачи, на решение которых первоначально отводилось более трех пятилеток, было решено выполнить за несколько лет. За вторую пятилетку (1958–1962 гг.) было намечено увеличить промышленное производство в 6,5 раза, а сельскохозяйственное – в 2,5 раза.

Китайские руководители заявили, что «решающим фактором развития экономики является человек, а не материальные средства»: используя людские силы многомиллионного китайского народа, можно не учитывать законы экономического развития.

Одной из особенностей азиатского способа производства в Китае было то, что крестьянин был и ремесленником. Если в промежутки между сезонными полевыми работами заставлял крестьян изготавливать промышленную

продукцию, можно добиться скачкообразного увеличения промышленного производства.

Но для этого надо было подчинить крестьян строгой дисциплине и государственной регламентации. Поэтому началась организация «народных коммун».

«Народная коммуна» – это хозяйственное объединение и одновременно административный район. Довольно большой: одну коммуну составляли в среднем 30 кооперативов. В состав коммуны включались и промышленные предприятия, и районная администрация (коммуна управлялась государством), и военная часть. Как и в наших коммунах периода «военного коммунизма», здесь объединялось все имущество крестьян, а доходы делились поровну.

Предполагалось, что именно такое объединение позволит наиболее рационально использовать труд людей. Задача облегчалась тем, что китайцы издавна привыкли относиться с пиететом к государству: ведь именно государство насаждало уравнилельное землепользование, ограничивало крупных землевладельцев.

Материальная заинтересованность в коммуне была заменена военной дисциплиной – даже на работу стали ходить строем. Это дополнялось массовыми кампаниями, последствия которых оказывались обычно весьма плачевными.

Все население было брошено на уничтожение воробьев (чтобы сохранить от них посевы), а в результате расплодился вредитель сельского хозяйства – насекомые. Было предписано повсеместно строить маленькие оросительные системы, а результатом стали засоление и размыв почвы, потому что научные знания, в том числе по мелиорации, не учитывались.

Неземледельческие загрузки крестьян отвлекали силы от земледелия, а военная дисциплина не могла заменить материальную заинтересованность. К тому же в Китае – крайне низкий уровень техники сельского хозяйства: механическим путем обрабатывалось всего 6–7% пашни. Ручная же работа требовала особой тщательности и повышения трудовых затрат. В результате посевные площади сократились, обработка земли ухудшилась. В 1958 г. было объявлено, что собран невиданный урожай – 375 млн т зерна. Потом оказалось, что не собрано и половины этого количества. За следующие годы данные о сельскохозяйственной продукции не публиковались, но известно, что урожаи несколько лет понижались. Нормы выдачи продовольствия сократились (в Ганхае – до 11 фунтов зерна в месяц). В печати появились рекомендации употреблять в пищу «плоды ивы» («очень богатые витаминами»), «неядовитый высокопитательный планктон», называемый «красным червяком», якобы заменяющий свинину и яйца.

В промышленности тоже отказались от использования научных знаний и профессионализма. Предприятия получали плановые задания, на порядок превышавшие их возможности. Тех китайских и особенно советских специалистов, которые указывали, что производственные мощности имеют предел своих возможностей, называли «предельщиками». Промышленность не могла выдержать намеченных темпов и вместо увеличения стала сокращать выпуск продукции.

Когда выяснилось, что промышленность не может выполнить заданий, вспомнили о кустарных традициях крестьянства. Поскольку металлургические заводы, как оказалось, все же действительно имели предел возможностей, было решено, чтобы народ сам плавил металл в примитивных печах. Такие печи сооружали в каждой коммуне. А так как угля на местах не было, в качестве топлива подчас употребляли деревенские изгороди и обломки мебели. Люди, которые руководили этим делом, имели весьма отдаленное представление о технологии металлургического производства. В результате весь металл оказался негодным. Это были спекшиеся комья руды и угля, которые не годились и в переплавку.

В результате за вторую пятилетку промышленное производство сократилось приблизительно вдвое. Нормированное снабжение населения еще уменьшилось. В 1961 г. талоны выдали только на 80–90 см хлопчатобумажной ткани или изделий из нее.

После провала «большого скачка» начался период «выравнивания»: чтобы остановить дальнейшее падение, основные силы были переключены на сельское хозяйство и легкую промышленность.

В сельском хозяйстве перешли от народных коммун к «производственным бригадам». Такая бригада, впрочем, формально оставалась частью коммуны, но получала большую самостоятельность. Она состояла из 20–30 семей, во главе ее стоял выборный из крестьян. Крестьянам снова было разрешено иметь приусадебные хозяйства.

Основа экономического курса этого периода заключалась в сокращении расходов на народное потребление, получая почти бесплатный труд. Был выдвинут лозунг самообеспечения: люди должны работать практически бесплатно, а в свободное от работы время заниматься самообеспечением, т. е. добывать необходимые средства существования, ведя натуральное хозяйство.

Усиленно пропагандировался «дух Дацина» – имелся в виду отказ рабочих нефтепромыслов Дацина от денежной оплаты труда. Газета «Женьминь Жибао» призывала трудящихся быть «тупыми буйволами», подобными очень неприхотливой, не нуждающейся в уходе тыкке, которую в народе называют «дурой».

Таким образом, предполагалось два уровня экономического развития:

1) архаичное натуральное хозяйство, за счет которого должны жить сами китайские трудящиеся, самообеспечение, крайне низкий прожиточный уровень;

2) государственное хозяйство, которое должно развиваться не столько за счет крупных капиталовложений, сколько за счет почти бесплатного труда, «человеческих капиталовложений». Естественно, это производство ориентируется не на внутренний рынок, а на экспорт и государственное потребление.

И все же экономические потребности заставляли отходить от этой схемы. К середине 70-х гг. стал снова признаваться принцип оплаты по труду. Крестьянам разрешено продавать на рынке продукцию приусадебных хозяйств. Кое-где в руководстве хозяйством восстановлены компетентные люди. Как о большом достижении, например, сообщалось, что на Аньшаньском металлургическом комбинате были сняты с руководящих постов люди, которые не представляли, что такое электромотор, и не могли отличить сталь от чугуна.

В результате экспериментов в земледелии посевные площади сократились. Продовольствие распределялось по карточкам, по очень ограниченным нормам. В месяц человек получал по талонам 15 кг зерновых (муки и крупы). В Пекине это в основном мука и рис, в провинции – «зерновые второй категории» – просо, гаолян, кукуруза. Жители Пекина находились в привилегированном положении, но и в Пекине мяса и молока большинство жителей не получало.

В Китае давно не велось жилищного строительства, поэтому официальная норма жилплощади – 4 кв. м на человека, но фактически приходилось в среднем 1,5 кв. м.

10.3. Экономическая реформа

Решение об экономической реформе было принято в 1978 г. В чем заключались особенности китайской реформы?

Во-первых, в том, что если в нашей стране и странах Восточной Европы реформа началась с политических перемен, то в Китае – с экономических. Коммунистическая партия, как и прежде, управляет страной и продолжает курс на строительство социализма, только «с китайской спецификой».

Во-вторых, там не проводилась приватизация. Само слово «приватизация» в Китае имеет отрицательный оттенок. Частные, эгоистические интересы не соответствуют менталитету китайцев, сохранившему многое от азиатского способа производства. К тому же слишком свежи были в памяти воспоминания о «бюрократическом капитале».

Тем не менее доля государства в валовом национальном продукте сократилась с 70 до 40%, доля занятых в государственном секторе – с 95 до 18%. Для сравнения: в России в государственном секторе занята приблизительно треть людей. Государственные расходы уменьшились с 36 до 13% от валового национального продукта.

В-третьих, там сохраняется административное планирование, а рынок должен только дополнять государственные планы. Государство планирует производство важнейших видов промышленной продукции и устанавливает цены на них. Частным торговцам запрещено делать оптовые закупки важнейших сельскохозяйственных культур. Они закупаются государством по установленным государственным ценам.

Реформа началась с сельского хозяйства, сразу охватив подавляющую массу населения. Главной формой стал семейный подряд. Крестьянин получает в подряд участок земли, в среднем 0,5 га на двор. Этот участок закрепляется за ним на 50 лет. Одновременно с государством заключается контракт на поставку определенного количества продукции (как уже сказано, по государственным закупочным ценам). Остальной частью продукции крестьянин распоряжается по своему усмотрению.

Было учтено и то обстоятельство, что китайский крестьянин с древности занимался и ремеслом. В деревнях стали создаваться «поселковые предприятия», где трудились крестьяне. Естественно, эти предприятия действовали на рыночной основе. Больше половины валового дохода деревни теперь стали давать эти предприятия. К концу 80-х гг. они производили 20% промышленной продукции Китая.

Переход к семейному подряду позволил накормить и одеть население. Сборы зерна выросли с 1979 по 1984 г. с 300 до 400 млн т на душу населения – с 300 до 400 кг в год. Доходы крестьян за это время увеличились втрое. По оценкам специалистов, это был самый большой рост благосостояния народа, достигнутый за столь короткий срок.

Как уже сказано, переход к подряду позволил не только накормить, но и одеть население. «Поселковые предприятия» выпускали товары народного потребления, а кроме того, повышение доходов крестьян увеличивало рынок и для городской промышленности. Если к началу реформы легкая промышленность выпускала продукции вдвое меньше, чем тяжелая, то к 90-м гг. легкая обогнала тяжелую. Начался форсированный выпуск товаров, которые многие узнали впервые: телевизоров, холодильников, стиральных машин.

Но с 1984 г. рост сельскохозяйственного производства резко замедлился. Снизилось производство зерна, и теперь из-за высоких темпов роста населения его потребление на душу стало уменьшаться. По оценкам специалистов,

40% прироста национального дохода поглощалось увеличением населения. В городах снова пришлось ввести талоны на свинину и яйца, а также повысить цены на нормированные продукты. Одновременно принимались меры для снижения темпов роста населения. За рождение второго ребенка в семье стал взиматься крупный штраф. Как мы видим, даже в этом проявлялся диктат государства.

Но почему замедлился рост сельскохозяйственного производства?

Во-первых, когда доход крестьянина достигал определенного уровня, начиналось «проедание» накоплений. Крестьяне начинали покупать стиральные машины, телевизоры, мотоциклы, вместо глинобитных фанз строили добротные кирпичные дома.

Во-вторых, рывок в росте сельскохозяйственного производства был достигнут на базе ручного труда. Производительность труда в сельском хозяйстве Китая в 1995 г. составила только 4% от производительности труда в США. Для дальнейшего увеличения нужно повышать технический уровень производства.

Переходя к преобразованиям в промышленности, следует снова отметить сокращение доли государственного сектора, но, как уже сказано, не за счет приватизации, а за счет расширения частного предпринимательства, особенно мелкого. Стремительное размножение мелких «поселковых» предприятий, на каждом из которых занято 8–10 человек, и обеспечил ускоренный рост промышленного производства. Естественно, техника, а следовательно, и производительность труда здесь довольно низкие. В 1995 г. производительность труда в промышленности Китая составила 42% от среднего мирового показателя.

В крупной промышленности государство сохраняет господствующее положение. В 1996 г. на государственных предприятиях было получено 28,5% всей промышленной продукции и было занято 66% рабочих и служащих промышленности. Для повышения экономической эффективности государственных предприятий они переводятся на хозрасчет, сдаются на подряд или в аренду.

Существенную роль в успехах китайской промышленности играет привлечение иностранного капитала. Для этого служат «специальные экономические зоны», где для иностранного капитала созданы особенно благоприятные условия. Иностранцев привлекает дешевизна рабочей силы: здесь зарплата в 20 раз ниже, чем в США, хотя намного выше, чем в остальных районах Китая. 70–80% иностранных капиталов приходится на долю «хуацяо» – китайцев, которые в свое время эмигрировали из страны и разбогатели на чужбине. А всего предприятия иностранного капитала дают четверть промышленного экспорта.

Достижения Китая за последние десятилетия XX в. впечатляют. Только за период с 1980 по 2000 г. ВВП здесь вырос в 9,8 раза, а промышленное производство – в 9,4 раза. По объему промышленного производства Китай вышел на 2-е место в мире после США. Он занял 1-е место по выплавке стали, добыче угля, производству телевизоров, сбору зерна, хлопка, фруктов. Капиталовложения в хозяйство здесь составляют третью часть ВВП, что гарантирует продолжение роста.

И все же достижения Китая не следует преувеличивать. Необходимо учитывать огромные масштабы страны и особенно численность населения. По величине ВВП – он на 2-м месте в мире, но ВВП в расчете на душу населения составляет 3,9 тыс. долл., что точно соответствует среднему показателю по развивающимся странам и почти вдвое меньше, чем, например, по России. ВВП на душу населения в среднем по странам мира – 7,8 тыс. долл., т.е. в два раза больше, чем в Китае. Личное потребление на душу населения в 1995 г. здесь было в 15 раз меньше, чем в США, в 10 раз меньше, чем в Германии. Телефон и ванна, горячее водоснабжение в жилищах здесь остаются недоступной большинству роскошью. В начале 90-х гг. XX в. на Китай приходилась четверть всех неграмотных в мире. По расчетам ООН, четверть китайцев живет за чертой бедности.

Китай остается преимущественно аграрной страной. В 2000 г. в сельском хозяйстве этой страны было занято 50% населения, в промышленности и строительстве – 22,5%. Все это не позволяет относить Китай к числу развитых индустриальных стран.

Впечатляющие экономические успехи этой страны в значительной степени определяются тем, что рост начался с крайне низкого уровня. Этим низким уровнем и особенностями истории объясняются и противоречия современного хозяйства: ручной труд и исключительное трудолюбие народа, крошечные хозяйства и сочетание земледелия с промышленностью, строительство социализма и расширение рыночных отношений.

11. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В XX ВЕКЕ

11.1. Экономическая предыстория Восточной Европы

11.1.1. Венгрия

Формирование феодальных отношений в Венгрии начиналось в X в. при наличии сильных пережитков кочевого хозяйства и родовых связей. Как показывают филологические исследования, предки венгров принадлежали к угро-финским племенам и до начала III в. кочевали в Западном Приуралье. Покинув Прикамье, они все дальше продвигались на Запад по испытанной дороге кочевников – причерноморским степям. В конце IX столетия венгерские племена проникли в бассейн среднего Дуная, обрушились на Великоморское княжество и разгромили его. Воинственные кочевники опустошали территории немцев и произвели ошеломляющее впечатление на Западную Европу. Однако поражение у реки Лех в битве с немцами и чехами (955 г.) приостановило дальнейшее продвижение венгров. Они осели на территории древней Панонии, в бассейне Тиссы и среднего Дуная. Обширная и плодородная равнина стала территориальной основой средневековой Венгрии.

В это время венгры группировались в семь племен, враждовавших между собой. Руководящую роль играло племя мадьяр, давшее имя всему народу. Понятно, что сохранение пережитков родового строя тормозило генезис феодализма. Закрепощение сородичей встречало много препятствий. Но венгры повторяли то, что в свое время делали германцы и арабы, а позднее – монголы. Завоеватели Придунайской равнины оседали на землю, становились земледельцами и преодолевали экономическую отсталость. Исчезали примитивные формы кочевого хозяйства, создавались материальные предпосылки феодализма. Распашка плодородных степей давала большой экономический эффект. В этом выразилось экстенсивное развитие производительных сил Венгрии в начальный период ее существования. В таких условиях исчезала племенная группировка населения, родовая община превращалась в сельскую, поземельную, территориальную. Затем возникал обычный для нее дуализм, приводящий к расслоению общинников. Родоплеменная знать обогащалась и становилась феодальной. Происходило расхищение земель.

Большую роль при этом сыграли порабощение и закрепощение славянского населения, которое занимало территорию Паннонии до вторжения венгров. Последние многому научились у славян, и, прежде всего агрикультуре. Помимо римского наследия завоеватели получили еще славянское. Но этому предшествовал жестокий погром, сопровождавшийся избиением и порабощением славян. Рабство ускорило обогащение родоплеменной знати. Однако довольно скоро рабы превращаются в крепостных, так как для широкого и самостоятельного развития рабовладельческих форм производства не было условий. Процесс феодализации с покоренного населения эволюционировал в оброчную эксплуатацию.

В дальнейшем настала очередь и для закрепощения венгерского крестьянства. Правда, этот процесс шел несравненно медленнее и продолжался много столетий. В основном, период феодализации венгерской деревни охватывает XI–XII вв. Но и после этого, даже в XIII–XIV столетиях, крестьяне пользовались, как и в России того времени, правом перехода. Это свидетельствовало о том, что закрепощение не было завершено, крестьяне частично сохранили свободу передвижения.

Как и в других странах, огромную роль в разграблении земель, создании крупного землевладения феодального типа и закрепощения вольного крестьянства сыграли факторы политического характера. Это показала уже судьба славянского населения. Его порабощение и закрепощение было достигнуто чисто насильственными методами. Позднее союз племен перерастает в государство. Во главе его стоит династия Арпадов. В конце X в. Гейза I подавляет сопротивление крестьян; призывает немецких рыцарей. Стефан I Иштван (997–1038 гг.) провозглашает себя королем, отбирает землю у крестьян, щедро раздает ее своим дружинникам. Он насаждал феодализм и содействовал обогащению церкви. В дальнейшем она стала злостным крепостником. При Стефане племенная группировка населения была заменена территориальной. Возникли комитаты (округа), во главе которых были поставлены ишпаны (вроде славянских жупанов или франкских графов). Со временем они стали крупными феодалами.

Экономические формы венгерского феодализма в XII–XV вв. отличались некоторыми особенностями. Общая схема эволюции западноевропейского феодализма той поры не отражает истории венгерской деревни. В XII–XIII вв. она не знала господства барщинной системы, в XIV–XV вв. – массового перехода к денежным оброкам. Наблюдалось постепенное укрепление феодального режима, как и в Польше, России. Это выражалось в усилении крепостного гнета. Монополия феодалов на землю все больше расширялась. Она получала юридическую санкцию и становилась нерушимой. Главной формой феодальной эксплуатации был сбор натуральных оброков.

Барщины постепенно увеличивались, но не имели решающего значения. Крестьянское хозяйство оставалось натуральным, и для перехода к денежным оброкам еще не сложились условия.

Зато социальные привилегии венгерских феодалов быстро расширялись. Для закрепощения крестьян было использовано усиление королевской власти (в X–XI вв.), а для расширения феодальных привилегий – ее ослабление (в XII–XIII столетиях). Яркое представление об этом дает знаменитая «Золотая булла» (1222 г.), подписать которую магнаты заставили короля Андрея II. Она стала своеобразным кодексом феодальных привилегий, так как подтверждала превращение бенефициев в наследственную собственность и свободу феодалов от налогов, гарантировала созыв ежегодных сеймов и вольности «всех знатных людей». Феодалам разрешалось даже бунтовать против короля, если он нарушал их вольности. Ему запрещалось раздавать земли иностранцам. Венгрия становилась на путь шляхетской Польши и шла к созданию дворянской республики. В Венгрии тоже утверждается система избрания королей. Позднее, при «Людовике I (Лайоше), представителе Анжуйской династии, получил в 1351 г. утверждение сейма новый свод законов, согласно которому только дворяне признавались правомочными собственниками земли. Так монополия феодалов на землю возводилась в закон. В Венгрии тоже декретировался принцип – «нет земли без сеньора». Санкционировалось крепостничество. Феодалам давалось право суда над крестьянами, для перехода их к другим владельцам взимался дополнительный оброк в размере 1/9 урожая. В XV в. отмечается дальнейшее усиление крепостного гнета. Король Сигизмунд отменил право крестьян на уход из поместья, предоставил судебные права даже мелким дворянам. В стране господствовали два десятка знатных магнатов, владевших огромными латифундиями. В 1495 г. сейм ограничил и своз крестьян. К началу XVI в. закрепощение венгерского крестьянства было завершено. Оно превратилось в рабочий скот. В последующие века венгерский крепостной мало чем отличался от польского холопа.

Поэтому не случайно в Венгрии возникали крестьянские восстания. Народные массы продолжали бороться за свободу. Гуситские войны нашли отклик в Трансильвании (1430, 1434–1435 гг.), в северо-восточной Венгрии (1437–1438 гг.). Но наиболее крупное восстание произошло в 1514 г. под руководством Дьердь Дожа. 40 тыс. крестьян, собранных для борьбы с турками, обратили свое оружие против феодалов. Восставшие «ку-руцы» (крестоносцы) требовали уничтожения крепостничества, истребления дворян, водворения социального равенства. Когда крестьянская армия была разгромлена, «Дикий сейм» 1514 г. окончательно запретил переходы, декретировал увеличение повинностей. Запрещено было давать оружие крестьянам. Вместе с тем новый указ, составленный дворянином Вербеци, подтвердил монополию го-

спод на землю, санкционировал некоторые вольности горожан, но третиrowал трудящиеся массы (крестьян, ремесленников) как чернь. Лишь дворяне и церковники признавались полноправными людьми.

Развитие феодализма обрекало народные массы на тяжелые страдания. В итоге жестокой эксплуатации крестьянства достигалось значительное развитие производительных сил.

В Венгрии это выразилось в переходе от кочевого хозяйства к земледелию, распашке степей и расширению площади агрикультуры. Большое развитие получило виноградарство. Уже в классическое Средневековье Венгрия стала экспортером вина высокого качества. Правда, монгольский погром 1241–1242 гг. вызвал страшные опустошения. Орды Бату пронеслись, как ураган. После них от многих деревень не осталось и следа, а города оказывались грудой развалин. Население резко уменьшилось, значительная часть его была перебита, угнана в рабство. Только по прошествии многих десятилетий Венгрия оправилась от этого погрома. В XIV–XV вв. она пережила даже экономический подъем. Это нашло свое отражение и в развитии промышленности. С давних пор словацкие горняки добывали ценные металлы. Теперь горная промышленность получает значительное развитие, в том числе и в Трансильвании. В этом состояло преимущество Венгрии. Развивались разные виды ремесла. Как и в других странах, росли города. В них формировались цехи. Среди городов выделялись Буда, Пешт, Эстергом, Печ, Варад, Кошице, Брашов и др. Сложился городской патрициат. Венгерские города, как и чешские, польские, не смогли сыграть столь важной роли, какая выпала на долю городов Италии или Нидерландов. Но экономическое влияние города на деревню усиливалось. Товарные отношения проникали и в деревню. Венгрия начинала экспортировать много вина, скота, масла в соседние страны (Германию, Чехию, Польшу, Италию). Важное значение имела связь с Дубровником, побережьем Адриатического моря. Во многих городах Венгрии существовали ярмарки (Буда, Печ, Пожонь, Загреб, Эгер).

Катастрофой для средневековой Венгрии явились турецкие завоевания. Уже с конца XIV в. борьба с турецкими султанами требует много человеческих жертв и вызывает экономическое истощение. В 1396 г. под Никополем объединенные войска Венгрии, Германии, Франции, Англии, Болгарии, Валахии потерпели жестокое поражение. С тех пор турецкая опасность становилась все более грозной. В XV в. Янош Гуньяди и Матвей Корвин мужественно защищали Венгрию, но, наконец, силы ее иссякли. В 1526 г. в битве при Мохаче турки нанесли сокрушительное поражение венгерско-чешскому ополчению. Последовала оккупация восточной части Венгрии, где потом 150 лет свирепствовали янычары. В 1541 г. они захватили даже Буду. Трансильвания попала в вассальную зависимость от султанов.

Но и это не приостановило набегов турецких янычар. Каждый раз сжигались деревни, население угонялось в рабство. Много деревень вообще исчезло. Развитие городов стало невозможно. Турецкие феодалы захватили обширные поместья. Оброчные платежи крестьян поглощали половину урожая. Но, кроме того, приходилось платить поземельную подать (харадж) в пользу государства. Крестьяне обрекались на голод.

Западная Венгрия после битвы при Мохаче попала в цепкие руки австрийских Габсбургов. Венгерские дворяне надеялись найти в них защитников для истерзанной страны, и избрали Фердинанда I королем Венгрии. Но Габсбурги не спасли ее от турецкого ига, а их чиновники терзали венгерский народ не меньше янычар. Постой солдат донимали венгров. Чиновники выколачивали подати. Усиливался крепостной гнет. В 1574 г. Максимилиан II запретил давать убежище в Австрии и Чехии беглым крестьянам из Венгрии. Государственное собрание издавало в XVI–XVII вв. много законов о преследовании беглецов. В Венгрии наблюдается расширение господской запашки, увеличение барщинных повинностей (как и в Польше, Пруссии, России). Это было вызвано теми же причинами. Существовал закон, ограничивающий барщины 1 днем в неделю. Но фактически крестьяне работали 2–3 дня. В некоторых местах барщины выполнялись «по воле господина». Широко практиковались штрафы. Расширилось обезземеливание крестьян. Сбор налогов часто передавался феодалам. Это еще больше усиливало крепостной гнет. В итоге экономическое положение народных масс и в Западной Венгрии оказывалось очень тяжелым. Не случайно одно крестьянское восстание следовало за другим.

В 1704–1710 гг. под руководством Ференца Ракоци основная часть территории была освобождена от деспотии Габсбургов. Повстанческая армия угрожала самой Вене. В 1709 г. был издан указ об освобождении от крепостной зависимости всех участников восстания. Но венгерское дворянство предало интересы народа и в 1711 г. заключило соглашение с Габсбургами, чтобы спасти свои сословные привилегии. Земли участников восстания были конфискованы и распроданы или розданы австрийским аристократам и чиновникам.

11.1.2. Вааахия и Молдавия

В конце III в. н.э. в условиях кризиса рабовладельческого строя, под натиском варваров римляне вынуждены были уйти из Дакии. Основным занятием дакийских племен уже в IV в. н.э. был земледелие и скотоводство. Они выращивали пшеницу, овес, ячмень и другие злаки, занимались садо-

водством и пчеловодством. Позднее на землях, которые входили некогда в состав Римской империи и знали колонат, генезис феодальных отношений ускорился крушением рабовладельческого строя. В восточных же областях Дакии, где влияние Рима было незначительно и рабовладельческие отношения не были развиты, зарождение и становление феодальных отношений происходило на базе разложения первобытнообщинного строя.

Серьезное влияние на ускорение феодализации Валахии оказало образование в IX–X вв. в непосредственной близости от ее земель славянских феодальных государств. Захват болгарскими феодалами земель между Дунаем и Южными Карпатами в IX–X вв. привел к закрепощению свободных общинников. В X–XI вв. власть киевских князей распространилась на молдавские земли, что привело к перенесению феодальных порядков Киевской Руси в Молдавию. Большую роль в феодализации страны сыграло принятие Валахией христианства в 865 г. Уже в IX в. и особенно в X в. в валашских, отчасти молдавских и трансильванских землях выросли крупные монастыри. Они стали крупными землевладельцами, получая пожалования от князей за активное участие в процессе закрепощения крестьянства.

В этот период на территории Валахии возникает ряд мелких феодальных государств – кнезат. Руководители военных дружин, воспользовавшись ослаблением Болгарского царства, захватывали власть в своих кругах. Во главе образовавшихся кнезат стояли князья, которые осуществляли военную, судебную и административную власть над населением своего кнезата. Несколько кнезатов составляли воеводство.

Незначительные связи между воеводствами и кнезатами облегчали периодические вторжения на валашские земли внешних завоевателей. Так, в конце IX в. прошли угры, затем появились печенеги, позднее левый берег Дуная заняли половцы.

Но подлинной трагедией для населения этих земель стало татаро-монгольское нашествие в XIII в.

К началу XIV в. процесс феодализации Валахии и Молдавии зашел весьма далеко. Сложился класс крупных землевладельцев, владения которых – баштины, или отчины – переходили по наследству. Крепостные крестьяне – щербы – работали в хозяйствах бояр и монастырей. Они должны были отрабатывать барщину и вносить натуральные оброки. Но основную часть валашского крестьянства еще составляли свободные (кнези и мошнены). У них была сильная община, и они несли повинности только в пользу государства. Однако к XV в. число свободных крестьян-общинников сокращается, они становятся обычными крепостными. В XV в. появляется служилое дворянство (куртени), которое получало землю за службу государю. Однако позднее куртени сливаются с боярами.

В XIII–XIV вв. ускоряется процесс феодализации в Трансильвании. Важную роль в закреплении крестьянства сыграла здесь католическая церковь. Венгерские короли использовали рыцарей Тевтонского ордена, которые обязались держать валашское крестьянство в повиновении. Однако закрепощение крестьянства в XIV–XV вв. привело к усилению борьбы народных масс против своих угнетателей. В 1437 г. крестьянское восстание охватило земли Трансильвании.

Во второй половине XIII в. и затем в XIV–XV вв. наблюдался экономический подъем. Заметные успехи были достигнуты в агрикультуре, дальнейшее развитие получили садоводство и виноградарство, а в Молдавии коневодство.росло значение и транзитной торговли по Дунаю и Днестру, по которым купцы везли товары из Западной и Центральной Европы, Руси в Византию и страны Леванта или возвращались обратно с ценным грузом.

Средневековые города Валахии добились некоторой автономии в самоуправлении и обычно подчинялись непосредственно господарю. Ремесленники и городской люд должны были платить подушный налог и десятину, нести военную и постовую службу.

Успехи экономического развития Валахии и Молдавии облегчались введением господарями своей монеты и заключением торговых договоров с купцами ряда европейских городов (в 1409 г. с купцами Львова, в 1413 г. – Брашова). Купцы из украинских городов получили торговые привилегии в Молдавии. Из Кельна, Ипра, Лувена купцы везли сукна и бархат; полотно и оружие поступали из Львова и Литвы. В обмен Европа получала из Молдавии лошадей, овец, вино, кожи, соленую рыбу и меха. Валахия поставляла соль, медь, зерно, шерсть, скот, сыр. Транзитом через Молдавию и Валахию шли восточные товары – шелковые ткани и пряности, серебро и воск. В XIV–XV вв. значительные успехи в развитии ремесла и торговли наблюдаются также в Трансильвании. В середине XV в. в городе Клуже насчитывалось около 40 различных ремесленных цехов, а в Медиаше – около 30. Из городов Трансильвании на рынки поступали ткани, металлические изделия, оружие.

Важный шаг в укреплении феодального государства в Молдавии был сделан в княжение Стефана Великого (1457–1504 гг.). Однако сокрушительное поражение венгерских войск в битве при Мохаче в 1526 г. открыло путь туркам. Молдавия и Валахия стали вассалами турецкого султана. Они обязывались платить дань и участвовать в военных походах Турции. Позднее, работая перед Турцией, валашские и молдавские феодалы сумели сохранить свои земли и феодальные привилегии. Они стали фактически опорой турецкого господства в этих землях. Свидетельством беспощадного усиления эксплуатации крестьян Валахии и Молдавии было резкое увеличение сбора дани

в турецкую казну. Так, в конце XV в. она составляла 3–4 тыс. золотых, а в конце XVI в. – уже 60–80 тыс. золотых в год.

Понятно, что турецкое иго, производ и вымогательства чрезвычайно затрудняли экономическое развитие Дунайских княжеств. Однако Молдавия и Валахия снабжали турецкие войска продовольствием и амуницией, а это в известной степени содействовало развитию городского ремесла и торговли. Наряду со старыми появились новые центры ремесла и торговли – Фокшаны, Галац, Плоешти и др.

Рост спроса на сельскохозяйственные продукты как на внутреннем, так и на внешнем рынках толкал местных феодалов к увеличению и расширению производства. Законодательным путем оформляется прикрепление крестьян к земле. Указ 1646 г. окончательно отменил свободный переход крестьян в Молдавии. Как и в Германии XVI–XVII вв., в придунайских княжествах происходит возрождение барщинной системы эксплуатации. Усиление крепостничества вызвало многочисленные антифеодальные выступления крестьян. Многие из них бежали на Украину, где примыкали к казакам.

В условиях кризиса феодально-крепостнических отношений господари и знать искали новые источники обогащения. Они начали заводить надомные промыслы и даже устраивать мануфактуры. Еще в XVII в. были открыты несколько бумажных мануфактур. Как правило, на вотчинных мануфактурах использовался труд крепостных крестьян. Продолжало развиваться и традиционное ремесленное производство. Оно все больше специализировалось. Цеховая организация ремесленников в XVIII в. переживала период своего расцвета. Постепенный рост производительных сил и серьезные сдвиги в хозяйстве этих княжеств привели к оживлению внутренней торговли. В 1774 г. была подорвана монополия Турции во внешней торговле. По Кучук-Кайнарджийскому миру купцы России получили право торговать в дунайских княжествах.

Владельцы мануфактур, монастыри, бояре, заинтересованные в улучшении условий торговли, добились у господарей разрешения устраивать ярмарки. Они стимулировали разделение труда между различными районами Валахии и Молдавии. Ярмарки освобождались от регламентации торговли и этим привлекали большое число участников. Разумеется, бояре и духовенство стремились и здесь получить привилегии. Так, господари ввели монополию бояр на торговлю вином. В росте ярмарок были заинтересованы и господари, получавшие значительные доходы от сбора торговых пошлин.

В результате русско-турецких войн зависимость Валахии и Молдавии от Османской империи была серьезно ослаблена. По Адрианопольскому миру 1829 г. дунайские княжества получили независимое правление, гарантии невмешательства Турции в их политику. Была полностью отменена турецкая

монополия на их внешнюю торговлю. Это облегчило экономическое развитие.

30–40-е гг. стали периодом быстрого экономического и культурного подъема Валахии и Молдавии. Они превратились в одну из житниц Европы. Органические регламенты – конституция Валахии и Молдавии, принятая в 1831–1832 гг., – подтверждали значительные привилегии феодальной знати. Право свободного «перехода» крестьян обставлялось такими тяжелыми условиями, что фактически крестьяне были крепко привязаны к «своему помещику». Таким образом, органические регламенты санкционировали стремление крупных бояр расширить производство на старой феодальной основе, путем увеличения барской запашки. Правда, органические регламенты ликвидировали внутренние таможи, что оживило процессы экономического объединения страны.

Однако период подъема в Валахии и Молдавии оказался кратковременным. Уже к концу 40-х гг. XIX в. валашская деревня была разорена экстенсивными методами феодальной эксплуатации. Последовали крестьянские волнения в ответ на политику боярской знати. Интересно, что часто восстания крестьян возглавлялись мелкопоместными помещиками, которые видели необходимость уничтожения крепостного строя, без чего немислимо было дальнейшее экономическое развитие валашских земель. Пришли в столкновение и интересы боярской знати и крепнувшей национальной буржуазии.

11.1.3. Албания

Расположенная на берегах Адриатического и Ионийского морей, территория Албании в древности входила в состав римских владений. Уже в VIII–IX вв. в Албании зарождается феодализм. Входя в этот период в состав Византийской империи, Албания на протяжении веков была объектом иностранного порабощения, а в XV в. завоевана турками. Феодальные отношения развивались в прибрежных районах, а родоплеменные сохранялись в ее горных областях. Типичными формами феодального землевладения были пронии – условные держания за военную службу, постепенно превратившиеся в наследственные, неотчуждаемые владения – бацтинты. Другой вид феодальной земельной собственности представлял «территории», «террени», свободные от службы феодалу. В хозяйственном отношении земли светских и духовных лиц делились на господские и крестьянские, а крестьяне отрабатывали барщину, платили натуральные и денежные оброки, выполняли и другие повинности.

В горных районах еще сохранялась сельская община, члены которой совместно пользовались пастбищами и коллективно отвечали за уплату налогов.

С развитием торговли и ремесла на берегах Адриатики выросли города (Шкодра, Лежа, Дуррес, Влера), появились они и в глубине страны (Берат, Круя, Гирокастра и др.). Развивалось также ремесло (обработка металлов, камня, дерева, ткачество). Города вели внешнюю и внутреннюю торговлю, чеканили свою монету, в экономическом отношении были более развитыми центрами страны. В конце XIV – начале XV в. эти города находились под властью торговой республики Венеции. Крупные феодалы, например, Топия и Бальшивели, вели между собой бесконечные войны, которые ловко использовались венецианцами, Римским Папой, турками и т. д. В начале XV в. турки завоевали основные земли на Балканском полуострове, в том числе и Албанию, установив свою военно-ленную систему землевладения. Но горные районы не признавали турецкой администрации и практически оставались независимыми от турецкого ига, хотя с 1479 г. основная территория Албании после длительной борьбы была захвачена турками.

Албания была разделена на шесть санджаков, военно-ленная система была распространена на албанских феодалов, многие из которых перешли в мусульманство и на службу к завоевателям. Население было превращено в зависимых «райи», обложено повинностями и налогами. Только в горных районах сохранялась возможность независимого существования под защитой родовой организации (фиса), в которой пашня и пастбища оставались неотчуждаемой собственностью общины, а домашний скот, инвентарь – собственностью отдельной семьи. Фиса охраняла жизнь и имущество членов рода, управлялась на основе неписаных законов, допускала кровную месть. Свободные общины в горах южной и северной Албании вели жизнь, полную лишений, в труднейших условиях обрабатывая бесплодные земли. Многие искусные мастера вынуждены были разбредаться по всему Европейскому континенту, переселяться в Турцию, чтобы обрести пропитание. Завоеватели все время использовали территорию Албании как плацдарм для борьбы с Италией, Венецией, Испанией, а те, в свою очередь, превращали албанскую территорию в арену жесточайших войн. Венеция неоднократно срывала борьбу албанцев против турок, надеясь подчинить себе при первой возможности Албанию.

Все больше вожди родов (фисов), преодолевая распри, объединялись в общеалбанские союзы (кувенды) для борьбы с турками. Они стали вовлекать в эту борьбу и вооруженные силы Черногории, Греции, Сербии. В XVI в. только тридцатая часть населения была исламизирована. Поэтому в XVII столетии турки приступили к усиленному насаждению мусульманства

в Албании, посредством которого надеялись укрепить, наконец, свое господство. Добивались они этого путем увеличения налога на христианские семьи, освобождая от подушного денежного налога (джизье) мусульман. Религиозные противоречия между албанцами трех вероисповеданий (мусульмане, католики, христиане) разобщали народные массы в освободительной борьбе. Постепенно военно-феодальные, ленные держания превратились к XVIII в. в наследственные, феодалы начали присваивать государственные земли и включать их в свои частные поместья – чифтлики. После разрушения экономики в ходе турецкого завоевания наступает оживление товарно-денежных отношений, восстанавливаются города на побережье, необычайно развивается откупная система в руках феодалов, усиливается ростовщическое закабаление крестьян, терявших права на землю, которая присоединялась к чифликам. Это была феодальная экспроприация собственности у большей массы крестьян, целых деревень и концентрация мелких чифликов в крупные. Поэтому крайне обострялась борьба между крестьянами и феодалами, крупными и мелкими феодалами. Только восстания крестьян задерживали процесс окончательного разграбления крестьянской собственности.

Вместе с тем повышалась товарность сельского хозяйства. В XVIII в. распространилось производство кукурузы, риса, хлопка, табака. Формировались местные рынки. Горцы все чаще меняли свою продукцию (шерсть, шкуры) на продукцию равнин. Ремесленники меняли свои изделия на продовольствие и сырье. Местные и приезжие купцы закупали, вывозили и привозили товары. Экспортировались зерно, оливковое масло, корабельный лес, воск, табак, шкуры, кожи, шерсть, скот, ткани, битум. Ввозились сукна, одежда, оружие, стекло, сахар, кофе. Внешняя торговля Албании была в основном в руках венецианцев, а Дуррес был крупным транзитным центром. Несмотря на большие трудности, албанские купцы встречались во многих странах Европы. Очень активную деятельность развернули купцы Шкодры, а также юга Албании. Росло значение городов. Через Берат проходили дороги с севера на юг, с запада на восток. Возникли цехи ремесленников, располагавшихся по улицам (эснафы), многие феодалы жили в городах, их население не полностью порывало с земледелием.

Борьба за власть между феодалами часто обострялась, турецкая система управления подрывалась, и вместо турецких округов (санджаков) образовалась система пошалыков с более мелкими территориальными подразделениями.

Албанские феодалы были частью правящего класса Османской империи, но между его частями шла борьба, которая в конце XVIII в. особенно обострилась. Вся страна распадалась на обособленные районы, что содействовало консервированию отсталых отношений в экономике и быту. Когда в

северной Албании власть захватил крупнейший феодал Мехмед-бей-Бушати (в 1756 г.), турки вынуждены были утвердить его губернатором пашалыка. В Южной Албании приобрел фактическую независимость Али-Паша. Борьба народа Албании за независимость продолжалась.

11.2. Экономика стран Центральной Восточной Европы в условиях трансформации капитализма, социалистических преобразований и рыночных реформ

11.2.1. Албания

Генезис капитализма

Генезис капитализма и его последующее развитие в Албании происходили в своеобразных условиях иноземного господства, консерватизма феодальной системы, сохранения пережитков общинного строя, активной борьбы с турецким игом и т. д.

В 60-х гг. XIX в. вновь поднялась волна восстаний в Албании, причем албанские феодалы опять оказывались орудием господства турок. Чтобы сохранить его, турецкое правительство привлекло часть албанских феодалов на свою сторону, провело некоторые ограниченные реформы, санкционировало закон, разрешавший владеть землей немусульманам. В эту пору оживились товарно-денежные отношения, стала формироваться албанская буржуазия, разрабатывается программа национального освобождения албанского народа от турецкого ига. Период с 40-х гг. XIX в. до 1913 г. получил название времени Албанского Возрождения. В борьбе за экономическое и политическое подчинение Албании в начале XX в. столкнулись Австро-Венгрия и Италия. Эти империалистические державы боялись, что они не смогут договориться о разделе «турецкого наследства» и не раз декларировали необходимость сохранения статус-кво на Балканах, целостности Турецкой империи. Буржуазия балканских государств старалась заключить сделку с крупными державами, чтобы урвать себе кусок добычи на Балканах, в том числе в Албании. К началу XX в. в экономику Албании проникает иностранный капитал, разрушая старые формы ремесленно-мануфактурного производства, мешая развитию местной промышленности с помощью дешевых импортных товаров. Народные массы несли бремя процентов, которые Турция платила за займы. Албания страдала от кабальных концессий, разграбления минеральных богатств, хищнической вырубке лесов и т. д. Внешняя торговля находилась под контролем Италии, а на севере хозяйничали австрийцы.

Обширные земельные владения находились в руках крупнейших албанских феодалов и турок. Мелкая крестьянская собственность поглощалась ими и сохранялась лишь кое-где в горах. Прочно держалась полуфеодалная аренда земли за 1/3 и 1/2 урожая. Получает широкое распространение арендная плата деньгами или натурой (кесим) в зависимости от качества арендуемой земли. В неурожайные годы задержка уплаты кесима вела к закабалению и разорению арендатора. Кроме десятины в 12,5% урожая крестьянин платил налоги за овец, жилые постройки, поземельный налог, дорожный и т. д. При этом все налоги росли, многие собирались через откупную систему, которая давно стала опорой турецкого феодализма. Были, конечно, и хозяйства, работавшие на рынок, где применялись наемный труд и более совершенная техника. Феодалное землевладение мешало развитию капитализма не только в земледелии, но и в промышленности. Турецкая администрация активно тормозила рост буржуазии. Внутренний рынок был слаб и узок. Буржуазия тоже ориентировалась на старые методы феодальной эксплуатации, ростовщичество, скупку земель разорившихся феодалов. Много жителей эмигрировало, не находя работы на родине. Невыносим был национальный гнет. Только в горах сохранились остатки свободной патриархальной общины, где и в эту пору не признавалось турецкое господство. Церковь всех направлений стояла на стороне турецких поработителей. Однако национальное движение в Албании расширялось и устанавливались контакты с буржуазно-революционным движением в самой Турции, с младотурками.

Перестав быть частью Турецкой империи, Албания фактически не получила политической и экономической независимости, ибо была отдана под контроль империалистических держав, особенно Австрии и Италии. Их банки сразу же приступили к захвату ключевых позиций в экономике Албании. Накануне Первой мировой войны Албания непрерывно подвергалась агрессии со стороны империалистических стран, а во время войны была оккупирована и разделена на зоны их влияния.

В 1920 г. в Албании было создано новое правительство с антиимпериалистической программой, а столица перенесена в город Тирану. Развернулась острая борьба против итальянских оккупантов, закончившая их изгнанием в конце 1920 г. Но это еще не привело к подлинной демократизации страны и подъему ее экономики. В конце 1922 г. лидер буржуазно-либеральной «партии реформ» полковник Ахмет Зогу занял пост премьер-министра. Обещание провести аграрную реформу, покончить с феодализмом осталось пустым фарсом. В июне 1924 г. повстанцы победили правительственные войска. Зогу бежал в Югославию. Между тем в Югославии принимались меры к тому, чтобы реставрировать в Албании старые порядки. В конце декабря 1924 г. Зогу при поддержке контрреволюционных сил Югославии и врангелевцев захва-

тил Тирану. Албанская буржуазно-демократическая революция потерпела поражение, ибо начался период спада революционной волны в Европе, и она не получила должной поддержки извне. Установилась фашистская диктатура, прикрываемая парламентскими формами.

Иностранному капиталу были широко открыты двери. Сильнее других проникал в экономику Албании итальянский капитал, прокладывавший дорогу диктату Муссолини. В сентябре 1928 г. диктатор Зогу стал королем. Помещики и торговцы, составлявшие опору монархии, не хотели проведения аграрной реформы, старая система налогообложения тоже сохранялась. Лишь в 1930 г. был обнародован закон об аграрной реформе, намечавший изъятие излишков земли у помещиков (имевших свыше 100 га), продажу ее безземельным и малоземельным крестьянам (до 5 га). Проведение реформы растягивалось на 15 лет, а оговорок в законе было так много (до 100), что осталась и на этот раз пустой декларацией. Экономический кризис 1929–1934 гг. привел к падению цен на сельскохозяйственные товары, а неурожай вызвал их недостаток. Сократилась покупательная способность населения, увеличилась безработица, почти во всех районах страны, особенно на юге, возник голод. Фашистская Италия воспользовалась слабостью экономики Албании и усилила экономическую агрессию. Так, были отменены все ограничения для ввоза итальянских товаров. Албанская экономика становилась в значительной степени колониальной. Страна оказалась под пятой финансового капитала.

Крупнейшие латифундии стали дробиться. Осталось лишь семь из них, имевших к концу 30-х гг. 2 тыс. га. В деревне усилилось значение городской буржуазии, кулачества, связанного с широким рынком. Но настоящего капиталистического хозяйства в деревне почти не было. Существовали крупные и средние имения, но земля только частично была пригодна для обработки и сдавалась в аренду на условиях издольщины крестьянам.

Богатые землевладельцы составляли только 3% населения, но владели 91 тыс. га земли. На долю же 83% населения (беднота и середняки) приходилась 61% земли, или по 1,8 га на семью. Естественно, крестьяне становились арендаторами и вынуждены были отдавать от 1/3 до 1/2 урожая, выполняли даже повинности феодального характера. Огромные налоги, ростовщическая кабала тоже разоряли мелких крестьян. Продукция животноводства превышала в экспорте продукцию земледелия, ибо лугами и пастбищами было занято в два-три раза более площадей, чем под пашней. Земля все чаще сдавалась в аренду скотоводам.

Экономические предпосылки для социалистического пути развития

1961 год стал вехой в истории послевоенной Албании. Открытый переход албанского партийного руководства на сторону Коммунистической партии Китая в начинающемся советско-китайском противостоянии вызвал ответную реакцию со стороны СССР. В марте 1961 г. было принято постановление Политбюро ЦК КПСС о ликвидации военно-морской базы стран-участниц Организации Варшавского Договора во Влере и 4 июня восемь из двенадцати подводных лодок, а также плавучий док, покинули этот албанский порт.

Не без воздействия со стороны советского руководства большинство социалистических стран Европы приняли аналогичные меры в отношении Албании. Правда, ни одна из них не пошла на полный разрыв, ограничившись понижением дипломатического представительства и отказом предоставить ранее согласованные кредиты на пятилетку 1961–1965 гг. при сохранении двусторонних экономических связей. Албанию в одностороннем порядке отлучили от СЭВ. После ввода войск стран – участниц Варшавского Договора в Чехословакию в 1968 г. НРА сама заявила о выходе из этой организации.

Экономика Албании оказалась в трудном положении. Планы развития народного хозяйства на пятилетку 1961–1965 гг. разрабатывались с учетом уже согласованных со странами СЭВ кредитов. Когда же стало ясным, что недавние друзья отказываются от договоренностей и отзывают своих специалистов, работавших в различных отраслях албанской экономики, то албанское руководство стало искать пути выхода из почти катастрофической ситуации. Более 40 промышленных объектов, сооружение которых было начато с помощью иностранных кредитов, частично или полностью консервировалось. Правительство обратилось к народу с призывом довести до конца строительство ряда из них методом народной стройки. Был введен режим строгой экономии. Ориентация на поиски внутренних резервов выявила еще один их источник: в портах страны скопилось импортное оборудование, которое руководители предприятий не удосужились вывезти.

В целом развитие албано-китайского сотрудничества положительно сказалось на развитии народного хозяйства страны, хотя плановые задания третьей пятилетки были невыполнены по многим важнейшим показателям. Темпы среднегодового прироста промышленной и сельскохозяйственной продукции предусматривались в размере 10%, хотя за весь период «социалистического» планирования ни разу не достигались и более низкие показатели.

Увеличения объема сельскохозяйственной продукции намечалось достигнуть за счет освоения новых земель и материального поощрения кооперативов (инвестиции, повышение заготовительных цен на зерно и мясо и

др.). Была принята ориентация на полную коллективизацию, т.е. включение в этот процесс населения горных районов, что еще в 1960 г. признавалось нецелесообразным в связи с разбросанностью и труднодоступностью поселений.

Неудачной попыткой китаизировать албанскую экономику стало копирование «большого скачка». По китайскому примеру началось внедрение домашней металлургии: в «фурнеллах» – кустарных печах по переплавке железной руды – якобы варилась сталь, а на самом деле изводилось и шло целиком в отход ценное сырье. Не служила задачам укрепления армии воспринятая у Китая практика ликвидации воинских знаков различия. В обстановке ксенофобской истерии до невероятных размеров раздувался миф о «внешней опасности», о ревизионистско-империалистическом окружении Албании. Именно в этот период началось массовое строительство многочисленных бункеров и дзотов, призванных защищать страну от вторжения врагов с моря и с воздуха.

Введение в действие мощной системы внеэкономического, чисто административного регулирования, мобилизация государственного и партийного аппарата на выполнение плановых заданий привели к определенному положительному эффекту.

В конце 60-х гг. быстрыми темпами развивалась внешняя торговля. В 1970 г. товарооборот с зарубежными странами увеличился в 1,5 раза по сравнению с 1965 г., около половины его приходилось на КНР, значительная часть импорта из которой оплачивалась китайскими кредитами. Стабильными являлись торгово-экономические отношения между Албанией и Югославией, на которых не отражались возникавшие время от времени всплески идеологической и политической полемики. В феврале 1971 г. дипломатические миссии обеих стран были преобразованы в посольства, а в мае состоялось подписание торгового соглашения на 1971–1975 гг. Вырос товарооборот со странами СЭВ, а их доля в общем объеме албанской внешней торговле составила 35%. Постепенно во внешней торговле стал увеличиваться удельный вес развитых капиталистических стран (около 11%), из которых наиболее крупным партнером была Италия.

Албания в 1970 г. поддерживала дипломатические отношения с 48 государствами (24 в 1960 г.). Приоритет отдавался европейским странам, которые не имели с ней отягчающих проблем: это были Швеция, Дания, Швейцария, Бельгия и Голландия. Значительно активизировались контакты с государствами Азии и Северной Африки. В Латинской Америке НРА имела дипломатические отношения с Бразилией и Кубой, причем с последней ее связывали узы дружбы и взаимопонимания по многим вопросам внутренней и внешней политики.

Китайская Народная Республика играла особую роль во внешней политике Албании. Китай не состоял тогда в ООН, и именно через Албанию он имел выход на «большую» международную арену. Союз этих государств, казавшийся первоначально противоестественным, к началу 70-х гг. стал восприниматься мировым общественным мнением в качестве явления устоявшегося и даже в чем-то тривиального.

Албанские лидеры рассчитывали на продолжение сотрудничества с Китаем как по партийной, так и по экономической линиям, разрабатывая директивы по пятому пятилетнему плану 1971–1975 гг. Директивы предусматривали дальнейшее развитие производительных сил и совершенствование производственных отношений, а также подготовку новой конституции, которая соответствовала бы «этапу полного построения социалистического общества». Провозглашалось дальнейшее развитие идеологической, культурной и научно-технической революции, а в итоге – превращение Албании в индустриально-аграрную страну.

Охлаждение албано-китайских отношений и возникновение в связи с этим политико-экономических сложностей вызвали необходимость объяснить причины происшедшего. Руководство АПТ прибегло к испытанным методам – поискам внутренних врагов. При тотальном контроле над всеми сторонами жизни общества органов безопасности, осуществлявших перманентные рутинные чистки, организовать масштабную кампанию было делом техники, что и подтвердили репрессии 1973–1975 гг.

Разрыв с Китаем привел к новой переориентации страны на многостороннее сотрудничество, хотя официальная пропаганда пустила в оборот формулировку, что после бойкота со стороны Китая Албания должна будет опираться исключительно на собственные силы. Уже в ходе пятой пятилетки стали заключаться долгосрочные договоры (до пяти лет) о товарообмене и платежах с балканскими странами. Несмотря на существование непримиримых идеологических разногласий с югославским руководством, эта страна занимала приоритетные позиции во внешнеторговых связях Албании с восточноевропейскими странами. Причем с Косово поддерживались прямые экономические связи, минуя федеральный центр. С соседней Италией действовал долгосрочный торговый договор, подписанный в ноябре 1972 г. После восстановления дипломатических отношений с Грецией развернулись торговые связи. НРА поддерживала дипломатические отношения с 72 странами, оставаясь, по сути дела, закрытой изолированной страной.

На середину 70-х гг. пришлось законодательное оформление нового статуса государства. 28 декабря 1976 г. Народный кувэнд принял конституцию, согласно которой страна получила новое название – Народная Социалистическая Республика Албания (НСРА).

Показательно, что объем внешней торговли Албании в 1985 г. оказался практически на уровне 1975 г. Такое положение обуславливалось, прежде всего, сокращением экспорта из-за хронического отставания ряда отраслей народного хозяйства, производивших соответствующую продукцию. При строгом соблюдении принципа сбалансированности («без экспорта нет импорта») неизбежно снижался импорт.

В 1983 г. удалось восстановить торговые отношения Албании с Китаем и достичь договоренности о доведении до конца ряда промышленных объектов, сооружавшихся с китайской помощью.

Слепая вера в результативность «правильного» планирования вызвала к жизни десятилетнюю (1981–1990 гг.) программу интенсификации сельскохозяйственного производства на наиболее плодородных равнинных землях. В первое пятилетие в зону интенсивного земледелия и животноводства направлялась почти четверть всех средств, вложенных в сельское хозяйство страны. И эта практика дала положительные результаты.

Некомпетентность в вопросах руководства экономикой имела катастрофические результаты для страны в целом и для благосостояния народа в частности. Предусматривавшееся в 1985 г. повышение реальных доходов на душу населения на 8–10% по сравнению с 1980 г. не было достигнуто. Средняя заработная плата рабочих и служащих, а также доходы крестьян остались на уровне 1980 г. В торговой сети стала хронической нехватка многих продуктов питания, а также товаров широкого потребления, что привело к введению системы частичного рационирования.

Понимание необходимости перемен стало постепенно входить в сознание албанских руководителей, получивших в свои руки тяжелое наследие.

Застой в экономической науке, в частности почти полное игнорирование проблемы ценообразования как регулятора производства, привел к нерациональному, что называется, взятому «с потолка», планированию развития народного хозяйства.

В целях подготовки квалифицированных кадров для народного хозяйства активно использовались соглашения о культурном и научном обмене с Австрией, Швецией, Финляндией, Францией, ФРГ и некоторыми другими странами. К концу 80-х гг. Албания поддерживала отношения более чем со 100 государствами, активно участвовала в работе ряда международных организаций. Изменилось отношение к сотрудничеству в балканском регионе. Впервые в своей послевоенной истории Албания приняла участие в феврале 1988 г. во встрече министров иностранных дел балканских государств в Белграде. Формально об изолированности Албании от внешнего мира уже не могло быть и речи. Однако во многом это сотрудничество было дозированным, осуществлялось в строго ограниченных пределах.

Трудности, которые испытывала албанская экономика, носили хронический характер. Плановые задания предыдущей пятилетки были выполнены лишь наполовину. Промышленное производство переживало застой из-за значительного износа поставленного главным образом в 50–60-е гг. из СССР и КНР оборудования, острой нехватки запчастей и из-за устаревших технологий. Многие нефтяные скважины были истощены, горнорудные предприятия нуждались в капитальной реконструкции, что негативно сказывалось на добыче основной экспортной продукции – нефти и хрома.

Поскольку албанская Конституция 1976 г. в целях сохранения независимости страны запрещала получение зарубежных кредитов, внешняя торговля НСРА строилась на строгой сбалансированности импорта и экспорта. Вследствие этого сокращение экспортных источников неизбежно ограничивало и получение столь необходимых албанской экономике поставок по импорту – оборудования, запчастей и технологий. К тому же в связи с устойчивой засухой, вызвавшей резкое снижение мощностей ГЭС, Албания была вынуждена практически прекратить поставки за границу и электроэнергии. Попытки компенсировать сокращение сырьевых источников получения иностранной валюты за счет увеличения экспорта продовольственных товаров вели к дальнейшему ухудшению положения на внутреннем потребительском рынке.

Прямые негативные последствия для албанской экономики имели и революционные события в ЦВЕ. Политические изменения в Чехословакии, Болгарии, ГДР и Румынии, на долю которых в 1989 г. проходило 40% внешнеторгового оборота НСРА, лишили Албанию основных партнеров по компенсационной торговле.

В силу изложенного необходимая модернизация албанской экономики оказывалась невозможной. По оценкам зарубежных специалистов, для такой модернизации потребовались бы капиталовложения и импорт технологий на общую сумму в 2,5 млрд. долл. В условиях отсутствия перспектив экономического подъема при самом низком в Европе уровне дохода на душу населения жители страны неизбежно становились потенциально восприимчивыми к переменам, охватившим Центрально-Восточную Европу (ЦВЕ). Росту такой восприимчивости в немалой степени способствовал и тот факт, что албанское население имело прямую возможность следить за развитием событий в регионе благодаря технически беспрепятственному приему на территории страны передач итальянских, греческих и югославских радио-и телестанций.

Уроки рыночных реформ

Стремясь расширить дорогу для иностранного капитала, албанское руководство всерьез взялось за пересмотр своей валютно-кредитной политики. Албанские представители открыто стали проявлять заинтересованность в сотрудничестве с МВФ и Всемирным банком. По их заявлениям, в случае выхода на международные финансовые рынки Албания вполне была бы «в состоянии справиться с задолженностью на уровне 2–4 млрд. долл.». Именно такая сумма желаемых кредитов совпадала с рассчитанным зарубежными специалистами объемом иностранной помощи, необходимой для модернизации албанской экономики. А значит, можно предположить, что уже тогда в Тиране фактически признавали единственной возможностью оздоровления национальной экономики опорой главным образом уже не на внутренние ресурсы, а исключительно на сотрудничество с внешним миром. Подобный вывод подтверждался и готовностью албанского руководства ради получения необходимых финансовых средств поступиться даже таким статусом «независимости», как неконвертируемость национальной валюты. Как подчеркивали представители НСРА, достижение конвертируемости албанского лека являлось даже «одним из самых главных пожеланий» партийно-государственного руководства.

Косвенное воздействие оказало массовое закрытие предприятий, что привело к росту безработицы, а отмена в 1992 г. пособий в размере 80% от прежней заработной платы заставила многих эмигрировать в поисках заработка. В результате только в 1993 г. 300 тыс. албанских эмигрантов, нашедших работу за границей, перевели в страну более 330 млн. долл. Именно эти средства позволили финансировать импорт потребительских товаров, что наряду с подъемом сельскохозяйственного производства не только оживило, но и в значительной степени сбалансировало внутренний рынок.

Однако лишь одних денежных переводов из-за границы было недостаточно для покрытия отрицательного сальдо во внешней торговле, превысившего в 1993 г. 500 млн. долл. Только в 1993 г. Запад предоставил Албании финансовую помощь в 380 млн. долл. Всего же за два года пребывания демократов у власти страна получила почти 1,5 млрд. долл. продовольственной помощи, низкопроцентных кредитов от иностранных правительств и международных учреждений, которые взяли на себя обязательства оказывать Албании помощь на сумму 300 млн. долл. ежегодно до 1996 г.

Вместе с тем, несмотря на все сказанное, многие насущные социально-экономические проблемы Албании не только остались неразрешенными, но еще больше усугубились. По-прежнему главной проблемой в этой связи было восстановление промышленности и полное обновление инфраструктуры.

В результате радикальных реформ к 1994 г. спад промышленного производства составлял в целом 60%, а вызванный этим уровень безработицы – 30–35%. Уже более 400 тыс. албанцев, т.е. каждый восьмой житель страны, были вынуждены покинуть страну в поисках работы. По данным МВФ, годовой ВВП на душу населения снизился до 254 долл. по сравнению с 850 долл. в 1989 г. Радости созданного в Албании общества потребления были доступны лишь для немногих, поскольку цены на товары были примерно на том же уровне, что и в странах Западной Европы, а среднемесячная заработная плата не превышала 30 долл. В целом же с началом радикальных рыночных преобразований цены в Албании выросли в 10–15 раз, тогда как средние заработки увеличились только в 4–5 раз.

Таким образом, соотношение успехов и потерь от радикальных реформ было явно в пользу последних. Следует отметить, что не учитывающий социально-экономические последствия радикализм демократов уже вскоре после начала «шокотерапии» вызвал оппозицию в их собственных рядах.

По официальным данным, ВВП Албании за 1996 г. якобы составил 2,3 млрд. долл., т.е. порядка 700 долл. на душу населения, тогда как в действительности эта цифра была вдвое ниже и не превышала 360 долл. До 1,2 млн. человек (т.е. около 40% населения) находилось за чертой бедности даже по албанским меркам. Особенно тяжелым было положение полумиллиона пенсионеров с еще более низкими доходами.

На реальные результаты радикальных рыночных реформ указывали изменения и в самой структуре ВВП. Доля промышленности в его создании снизилась в 1996 г. до 11,9% по сравнению с 41% в 1989 г. Причем колоссальный спад затронул не только обрабатывающую, но и добывающую отрасль. Так, добыча нефти в стране сократилась при демократическом режиме в 5 раз (с 2,5 млн. т. до 500 тыс. т. в год) и могла обеспечивать лишь половину даже внутренних потребностей, не говоря уже о каком-либо экспорте. Катастрофическим было также падение добычи хрома, другого основного вида экспортной продукции в предшествующий период. И это несмотря на то, что раньше Албания занимала первое место в Европе по выпуску этого металла. Дело дошло до того, что со второй половины 1996 г. албанский экспорт хрома также был полностью прекращен.

Что же касалось первоначальных успехов в приватизированном почти на 100% сельском хозяйстве, то даже и в этой относительно удачной отрасли стали появляться серьезные трудности. Именно об этом свидетельствовало принятое в феврале 1996 г. решение парламента о временной отмене таможенных пошлин на импорт зерна и муки с целью удовлетворения внутренних потребностей страны.

Важнейшим показателем шаткости внутренних основ албанской рыночной экономики являлось и то, что в 1996 г. уже треть ВВП страны приходилась на денежные переводы из-за границы граждан Албании, число которых только по официальным данным возросло почти до полумиллиона человек. Последнее в свою очередь свидетельствовало о сохранении по-прежнему высокого уровня безработицы. Посетившая в ноябре 1996 г. Албанию делегация МВФ была вынуждена констатировать, что экономическое положение в стране становилось все более тяжелым из-за роста бюджетного дефицита, возросшего на 14%, и инфляции, вновь увеличившейся с 8 до 20%. В таких условиях уровень внутренних капиталовложений оказывался «критически низким» – примерно 8% ВВП, тогда как долгосрочный подъем албанской экономики требовал, чтобы этот уровень приближался к 18%.

Рассчитывать на экспортные источники финансирования экономики также не приходилось. Экспорт Албании в 1996 г. составил лишь 300 млн. долл. и был вдвое меньше импорта. В свою очередь для привлечения иностранных инвестиций в такие важнейшие для албанской экономики отрасли, как добывающая промышленность, энергетика и туризм, требовалась срочная модернизация всей инфраструктуры.

В итоге курс албанских демократов, направленный на полное открытие страны для западного предпринимательства, не привел к ожидаемому «золотому дождю» инвестиций в экономику. Албания утратила весьма значительную часть национального производственного потенциала и фактически обрекла себя на роль сырьевого придатка и поставщика дешевой рабочей силы для западного бизнеса. Так, оплата труда албанских работников на иностранных предприятиях в РА, главным образом итальянских и греческих, обходилась их хозяевам в 10 раз дешевле, чем в своих странах.

Не создав, несмотря на предвыборные обещания, условий для инвестиций собственных граждан в национальную экономику, демократы породили такое уродливое явление, как разросшаяся сеть «финансовых пирамид». Только по неполным данным на начало 1997 г. в общей сложности 70% албанских семей вложили в них до 1,2 млрд. долл. Албанские власти поощряли деятельность «финансовых пирамид» даже после того, как Европейский банк реконструкции и развития еще в 1995 г. предупредил об опасности такого явления. В 1996 г. с соответствующим предостережением выступили эксперты МВФ.

Поэтому последовавший в начале 1997 г. закономерный крах «финансовых пирамид» потряс и основы правящего режима. Возмущение сотен тысяч ограбленных вкладчиков быстро переросло в народное восстание на юге страны. О том, что события не укладывались в распространенную версию о вспышке клановой вражды между Севером и Югом, красноречиво сви-

детельствовало распространение восстания и на северные районы страны. На фоне драматических событий, в отличие от правящего режима, вставшего на путь военного подавления «левых террористов», албанская оппозиция выступила в качестве конструктивной политической силы. Представители АСП заявили, что разыгравшиеся события – это «народный бунт», а «повстанцы – обманутые люди, а не вооруженные бандиты», какими их желала представить официальная пропаганда. При этом указывалось, что речь шла о «кризисе доверия основным государственным институтам», преодолеть который возможно, «лишь создав переходное правительство и проведя досрочные выборы». При этом социалисты признавали за повстанцами «право на диалог о будущем Албании» и выражали готовность к переговорам со «всеми, кто готов содействовать урегулированию кризиса в стране». Подобная позиция выигрышно контрастировала с установкой албанских демократов, заявлявших, что «не время обсуждать проблемы», и ставящих задачу «дать отпор террористам».

Таким образом, уроки политической трансформации в Албании с 1989 г. в целом показывали, что даже в стране с традиционным грузом политического экстремизма по мере последовательного развития политических институтов и плюрализма в конечном итоге возобладает механизм демократического разрешения общественных противоречий. При этом политическое влияние экстремистских течений на ход общественного развития неизменно ослабевает. А все более крепнущий выбор большинства в пользу эволюционных преобразований в свою очередь способствует стабилизации в обществе и позитивно сказывается на перспективах развития страны.

11.2.2. Болгария

Генезис капитализма в Болгарии

Турецкое господство на Балканах, продолжавшееся около 500 лет, было реакционным и жестоким. Султанская Турция не создала там ничего положительного, стала настоящим вампиром для балканских народов. Ее террористический режим был экономически бесплоден и политически нетерпим.

Вместе с тем с конца XVIII в. началось некоторое экономическое возрождение Болгарии. Это было связано с постепенным разложением феодализма и ослаблением позиций Турции на Балканах. Чтобы удержать их, приходилось идти на уступки и проводить частичные реформы. Спахии превращаются в наследственную собственность. Укореняется чифликчийская система наследственной собственности. Османское правительство было напугано крестьянским движением (гайдучество), событиями Русско-турецкой

войны 1828–1829 гг. Поэтому в 30-х гг. XIX в. в Болгарии была проведена аграрная реформа, состоявшая в отмене военно-ленной системы. После крестьянского восстания в Видинском округе (1850 г.) земли турецких помещиков были переданы за выкуп крестьянам. Эти платежи превращались в поземельный налог. Закон 1858 г. подтвердил право крестьян владеть землей, а в 1867 г. держателям вакуфных земель разрешена была передача земельных наделов по наследству. В 50–60-х гг. турецкие помещики распродавали свои имения, будучи не в силах приспособиться к новым экономическим условиям.

Таким образом, создавались более благоприятные условия для развития сельского хозяйства и мелкотоварного производства. Ко времени освобождения Болгарии лишь 1/7 часть обрабатываемой земли фактически принадлежала туркам, хотя султан и считался верховным собственником всей земли. Среди крестьян преобладали уже мелкие самостоятельные хозяева, и было много обезземеленных батраков. Правда, отмечалось большое количество издольщиков, которые арендовали помещичьи земли. В деревнях появились чорбаджи – скупщики, кабатчики, ростовщики. Складывались некоторые предпосылки для развития аграрного капитализма. Расширялась товаризация крестьянского хозяйства.

В основном генезис капитализма был связан с развитием промышленности и торговли. С конца XVIII в. началось возрождение болгарского ремесла. Особое значение получило изготовление сукна, шнуров. Болгарские ремесленники успешно конкурировали с турецкими ремесленниками. Расширялась и торговля. Болгарские купцы торговали в Бухаресте, Одессе, Нежине, даже Москве, проникали в австрийские города. Ускорялось формирование крупных капиталов. Появлялась компрадорская буржуазия, обслуживающая иностранцев. С 20-х гг. XIX в. возникают капиталистические мануфактуры (в производстве шнуров, металлоизделий и т. д.).

После Крымской войны (1853–1856 гг.) резко усиливается экономическая зависимость Турции от Англии, Франции, Австрии. Поток иностранных товаров проникает и в Болгарию. Они облагались лишь незначительной пошлиной (в 5%). Это приводило к обогащению посредников. Обороты Балкапан-хан (центра болгарских коммерсантов в Константинополе) быстро росли. Тем самым ускорялось образование крупных капиталов. Одновременно началось стремительное разорение ремесленников. Особенно пострадали текстильщики.

В 60-х гг. многие виды ремесла прекратили свое существование, будучи не в силах выдержать иностранную конкуренцию. Делались попытки «борьбы с модами», но иностранные товары приобретали все большую популярность. Понижение цен, вызванное мировым экономическим кризисом 1873 г.,

сказалось и в Болгарии, еще больше ослабив позиции ремесленников. Их разорение благоприятствовало развитию капиталистической промышленности.

В 60–70-х гг. XIX в. в Болгарии начался промышленный переворот. Всего в Дунайском вилайете (охватывавшем лишь северную и юго-западную Болгарию) в 1869 г. насчитывалось 214 крупных предприятий. Правда, среди них было много кричных горнов Софийского санджака (всего 44) и обыкновенных мануфактур. Но все-таки основы фабричной промышленности были заложены. До 1878 г. возникли около 20 предприятий фабричного типа. О начале промышленного переворота свидетельствует и открытие в 1861 г. железнодорожной линии Чернаво-ду–Констанца, в 1866 г. Варна–Русе. Позднее, в 1868 г., началось сооружение дороги Константинополь–Пловдив–София–Белград, а в июне 1873 г. был открыт участок Константинополь–Адрианополь–Пловдив–Пазарджик–Бел. Еще в 1859 г. началось движение речных пароходов между Эпосом, Адрианополем, Пловдивом.

Освобождение Болгарии от турецкого ига. Развитие сельского хозяйства

Новый период в истории Болгарии начался со времени Русско-турецкой войны 1877–1878 гг. Многовековая борьба болгарского народа против турецкого ига закончилась победой. Она была достигнута при мужественной и решительной поддержке русского народа. Конечно, царская камарилья преследовала и захватнические цели в борьбе с Турцией. Но герои Шипки и Плевны искренне стремились помочь братскому народу. Многие из них пали в кровавых боях за свободу Болгарии вместе с ее патриотами. По Сан-Стефанскому мирному договору, заключенному 3 марта 1878 г., создавалась Великая Болгария. Но против этого выступили правительства Англии, Франции, Австро-Венгрии. Был созван Берлинский конгресс, согласно решениям которого допускалось существование лишь Болгарского княжества, к тому же на положении вассала Турции. Южная Болгария (Восточная Румелия) оставалась в составе Османской империи, хотя и в качестве автономной области. Македония возвращалась султану. Западные державы выступили как враги независимой и свободной Болгарии. В 1879 г. Великое народное собрание утвердило Тырновскую конституцию, которая допускала свободу собраний, печати и т. д., декларировала неприкосновенность частной собственности. Но при поддержке царской дипломатии князем Болгарии был поставлен прусский офицер Александр Баттенберг. В годы Первой мировой войны болгарскому народу пришлось воевать за интересы немецких монополий и дорого расплачиваться за это.

Но возрождение болгарского государства оказало благотворное влияние на экономическое развитие страны. После этого ускоряется рост производительных сил, расширяется промышленный переворот, утверждается господство капитализма. Важную роль при этом сыграла окончательная ликвидация турецкого землевладения. Она была ускорена аграрным законодательством Народного собрания, которое в 1880–1885 гг. приняло целый ряд постановлений. Турецким помещикам был предложен выкуп при посредстве государства. Но обычно они предпочитали заключать сделки непосредственно с крестьянами. Так Болгария стала, в основном, страной мелкого землевладения, свободного от пут феодальной зависимости и помещичьей кабалы. Для развития сельского хозяйства сложились благоприятные условия. В конце XIX и в начале XX в. объем производства сельскохозяйственных продуктов значительно увеличивается. Развивается торговое земледелие. Болгария становится поставщиком табака, вина и других сельскохозяйственных продуктов для мирового рынка. Вместе с тем расширялось применение сельскохозяйственных машин. В 1890–1912 гг. ввоз земледельческих орудий вырос в 24 раза, стоимость их возросла с 0,2 до 4,74 млн. левов. Около половины этой суммы падало на импорт машин (жнеек, веялок, косилок и т. д.). В Болгарии на мелкотоварной основе стал интенсивно развиваться аграрный капитализм. В 1900–1910 гг. число сельскохозяйственных рабочих увеличилось с 59 343 до 161 020. Правда, интенсивной концентрации земли не наблюдалось. В 1897 г. крупным хозяйствам принадлежало 15,6% земли. Но возникли капиталистические фермы крупных масштабов, появились даже арендаторы капиталистического типа. Число таких арендаторов увеличилось в 1900–1905 гг. с 40 до 485. Кулаки присваивали крестьянские земли.

Но в целом сельское хозяйство Болгарии находилось на весьма низком уровне. Мелкие крестьяне были так бедны, что для улучшения агрикультуры не имели средств. Задолженность крестьян быстро возрастала. В 1900–1911 гг. ипотечные долги увеличились с 11 до 38 млн. левов. Между тем, число сельских хозяйств даже умножалось. За период 1897–1908 гг. оно выросло на 94427 (с 546 084 до 640 511). Малоземельные крестьяне попадали в кабалу к кулакам. Составляя 1% общей численности крестьян, они уже в 1897 г. владели 14% земли.

Развитие промышленности

В основном Болгария оставалась аграрной страной. Об этом свидетельствует тот факт, что в сельском хозяйстве, лесных промыслах и рыболовстве было занято даже в начале XX в. 80% активного населения страны. Численность его увеличивалась. В 1900–1910 гг. она выросла с 1,5 млн. до 1,8 млн.

человек. Но все-таки после освобождения от турецкого ига болгарская промышленность стала развиваться быстрее. Этому содействовали и экономические мероприятия правительства. Так, в 1879 г. был создан Болгарский народный банк, основано училище для подготовки квалифицированных кадров. Позднее началось кредитование промышленности (1883 г.), причем без взимания процентов. Устраивались промышленные выставки. По закону 1894 г. крупные предприятия освобождались от налогов, могли получать даровые участки земли, беспошлинно ввозить сырье, пользоваться льготными тарифами. Позднее усиливается протекционизм. Поэтому количество промышленных предприятий быстро возрастало. До 1880 г. их возникло только 62, а за 1880–1889 гг. – 83, за 1890–1899 гг. – 138. В начале XX в. промышленность Болгарии росла еще быстрее. В 1900–1912 гг. были созданы 588 предприятий. Всего теперь насчитывалось уже 871 предприятие. Правда, не все они были фабриками или заводами, развивалась почти исключительно легкая промышленность, отсутствовало машиностроение. Строились железные дороги, в 1900 г. длина их достигла 1 176 км. В 1901–1911 гг. было проложено еще 754 км. Численность активного населения, занятого в промышленности, возрастала. За 1900–1910 гг. она выросла со 139 498 до 180 309 человек.

Промышленный переворот был ускорен. Он стал катастрофой для ремесленников. Только за 1892–1900 гг. число их сократилось в городах на 43%. Усиливается проникновение иностранного капитала. С его участием в 1878–1912 гг. были основаны 30 предприятий. Прилив его усилился со второй половины 90-х гг. XIX в. В 1909 г. он был представлен в 226 промышленных предприятиях и исчислялся в 12,6 млн. левов, причем 69% этой суммы составляли бельгийские капиталы, 13% русские, 8% английские, 3% немецкие и т. д. Ко времени Балканской войны 1912 г. иностранные капиталисты владели 25% болгарской промышленности. Вместе с тем наблюдался процесс концентрации промышленного производства. В 1904–1909 гг. число предприятий с капиталом в 1 млн. левов увеличилось с 3 до 12. В 1909 г. им принадлежало 33,8% всего капитала, 263 предприятий. Активную роль в концентрации производства и централизации капитала играли акционерные компании, которые стали возникать с конца XIX в. В 1912 г. их насчитывалось уже 172, и они располагали капиталом в 136 млн. левов. Наконец, в Болгарии стали складываться монополии. После 1905 г. возникли несколько трестов (мукомольный, табачный) и картелей (текстильный, пивоваренный). Особый картель создали шахтовладельцы. В торговле картели появились еще в 90-х гг. XIX в. Страна вступала в стадию монополистического капитализма.

Вместе с развитием капитализма обострялись и его классовые противоречия. Экономическое положение рабочих оставалось очень тяжелым. За

мизерную плату им приходилось работать по 12–14 часов в день. Массовое разорение ремесленников увеличивало безработицу.

Война, длившаяся с 1912 г., ухудшила экономическое положение Болгарии. Страна была истощена этой войной. Германия, оккупировавшая Болгарию, вывозила сырье, продукты, немилосердно грабя народное хозяйство. Эксплуатация трудящихся, а вместе с нею и нищета, голод увеличивались. В конце 1917 г. продукты первой необходимости подорожали в несколько раз. Спекуляция и воровство чиновников, фискальный грабеж, конфискация сельскохозяйственных продуктов в деревне еще больше обостряли положение, доводили болгарский народ до нищеты. Однако Германия, подчинившая своим интересам экономику Болгарии, потерпела поражение в результате Первой мировой войны. В итоге Нью-йоркского мирного договора Болгария потеряла часть своих наиболее плодородных земель: Южная Добруджа отошла к Румынии, Западная Фракия – к Югославии. К этому следует добавить также репарации, которые Болгария должна была выплачивать в результате мирного договора. Общая сумма репараций достигла 2,2 млрд. французских франков (20% стоимости всего национального богатства Болгарии). Кроме того, в этот период Болгария была затронута первым экономическим кризисом 1920–1921 гг., который охватил почти весь мир, но наиболее остро сказался на побежденных странах. В Болгарии кризис обострил хозяйственную разруху, в государственном бюджете образовался огромный дефицит, что вело к инфляции, обесценению болгарской валюты, росту цен. Сильно уменьшилась покупательная способность трудящихся масс вследствие низкой заработной платы и тяжелого положения большей части мелких товаропроизводителей.

В эти годы с помощью накопленных во время войны свободных капиталов основываются новые промышленные предприятия. Но, несмотря на это, промышленное производство смогло достичь довоенного уровня только в 1924–1926 гг. В 1924 г. был достигнут довоенный уровень, и национальный доход составил – 200 млн. золотых левов, в 1925 г. – 216, в 1926 г. – 215, в 1927 г. – 230 млн.

В восстановительный период развитие промышленности происходило неравномерно. В первую очередь восстанавливались отрасли легкой промышленности. Объяснялось это тем, что иностранный капитал, субсидировавший восстановление и развитие промышленного производства в Болгарии, наибольшую выгоду получал именно от этих отраслей.

Экономическое развитие Болгарии в послевоенный период отличалось кризисным состоянием сельского хозяйства. Только к 1926 г. был преодолен кризис и достигнут уровень довоенного производства сельскохозяйственной продукции. Объем производства зерна сильно колебался, но после войны

начал интенсивно расширяться клин технических культур (табака, хлопка, льна, сахарной свеклы и др.). Производство их содействовало развитию новых отраслей промышленного производства, перерабатывавших это сырье. В это время экспорт товаров тоже достиг довоенного уровня, однако импорт был далек от него, что объясняется уменьшением покупательной способности населения, застою внутреннего рынка. Торговый баланс, как и в довоенный период, остается пассивным. Наблюдался сильный рост налогов. Инфляция и обесценение болгарской валюты становятся постоянным бедствием экономического развития страны.

В период относительной стабилизации капитализма 1926–1929 гг. в Болгарии уровень развития промышленности в некоторых отраслях был даже превышен. Увеличились инвестиции в промышленное производство. В период стабилизации увеличилась товарность болгарского земледелия. В 1926 г. экспорт сельскохозяйственной продукции оценивается в 5167 млн. левов, в 1927 г. – в 6627 млн., в 1930 г. – 6191 млн. При этом следует отметить, что в структуре экспорта наметились известные сдвиги, отражавшие изменения в сельском хозяйстве. В отличие от довоенного периода Болгария стала экспортировать продукты животноводства, технического сырья.

В период между двумя империалистическими войнами болгарский капитализм вступает в монополистическую фазу. Ко времени кризиса 1929 г. несколько иностранных и болгарских банков контролировали всю экономическую жизнь Болгарии. Иностранный капитал дал толчок развитию болгарского финансового капитала, формированию системы участия, личной унии. Однако стабилизация оказалась неустойчивой, достигалась за счет усиления эксплуатации трудящихся масс, увеличения безработицы, уменьшения заработной платы и усиливала противоречия капитализма, классовые конфликты. В 1929–1933 гг. грянул экономический кризис, обостренный развитием монополистического капитализма, переплетением с аграрным кризисом. В Болгарии положение осложнялось и экономической отсталостью страны, ее зависимостью от развитых капиталистических стран, аграрной структурой экспорта.

Кризис затронул все отрасли экономики Болгарии. Падение цен на международном рынке катастрофически отразилось на болгарском сельском хозяйстве. Цены на пшеницу, табак в 1930 г. уменьшились вдвое. Кризис оказал отрицательное влияние и на развитие промышленности, несмотря на покровительство государства. В 1929–1933 гг. наблюдалось увеличение объема экспорта, но из-за спада цен стоимость его уменьшилась. Грабительская деятельность иностранных монополий ухудшила положение. В области промышленности наблюдалась концентрация производства. В этот период были созданы картели: сахарный (под контролем иностранного капитала), пиво-

варенный, мыловаренный (существовавший только в 1930–1931 гг.) заводы, предприятия по производству растительных масел, скобяных изделий и др. Кроме того, возник табачный трест (в 1929 г.). Немецкий банк слился с Кредитным, Франко-Бельгийский – с Балканским банком. Финансовый капитал также явился социальной базой фашистской диктатуры. Она была установлена в результате переворота 19 мая 1934 г.

Экономическое развитие Болгарии в период с 1934 по 1944 г. характеризуется усиленной концентрацией и централизацией промышленных предприятий и банков, увеличением монополистических элементов в экономике страны. Наиболее интенсивная концентрация производства наблюдалась в электроиндустрии, добывающей и табачной промышленности.

В 1934–1944 гг. произошло полное подчинение экономики страны германскому монополистическому капиталу в результате неустойчивости экономического положения Болгарии, бесплодности попыток буржуазного государства стабилизировать его своими силами. Правящие круги взяли курс на закабаление национальной экономики монополиями капиталистических стран, в первую очередь фашистской Германии. Эту предательскую политику болгарской буржуазии разоблачил Георгий Димитров в ряде статей, опубликованных в 40-е гг. Она проводилась вопреки жизненным интересам и воле всего народа, завела страну в тупик, сделала ее вассалом Германии. При этом цены на товары, которые вывозились из Болгарии, были строго определены в отличие от цен на германские товары. Болгарский покупатель должен был при каждой сделке договариваться о ценах.

За эти годы Германия вывезла из Болгарии огромное количество хлеба и других сельскохозяйственных продуктов, предлагая взамен ненужную продукцию. Экспорт продовольствия и сырья за эти годы достиг суммы в 20 млрд. левов. Фактически хозяином в стране были германские банки и фирмы («Дойче банк», «Дрезднер банк», тресты «Тодт», «Г. Геринг», «И. Г. Фарбен», «Сименс», «Соя» и др.), они щедро кредитовались и получали большую поддержку со стороны компрадорской буржуазии. Клиринговые соглашения с Германией (с 1932 г.) ставили Болгарию в тяжелые условия. Немцам разрешалось вербовать рабочих для германских фабрик и сельского хозяйства.

С усилением общественного характера производства в Болгарии обостряется и углубляется основное противоречие капитализма между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением. Увеличение монопольных прибылей вело к обнищанию рабочих и мелких собственников города и деревни, сокращало внутренний рынок. Об углублении основного противоречия свидетельствует и хроническая безработица в годы Второй мировой войны, когда насчитывалось 150 тыс. без-

работных (40% промышленных рабочих Болгарии оказались безработными). Наблюдалась и хроническая недогрузка промышленных предприятий. Это обострение основного противоречия капитализма свидетельствовало о его загнивании. Ведь болгарская промышленность не могла развиваться без политики сверхпротекционизма. Массовая безработица, и недогрузка производственных мощностей показывают, что и в Болгарии производственные отношения перестали оказывать положительное воздействие на развитие производительных сил, не соответствовали характеру последних и потому тормозили их развитие.

Уже к середине 60-х гг. стало ясно, что экстенсивное развитие экономики исчерпало свои возможности, тем более, что изначально они не отличались масштабностью. Весьма ограниченные природные ресурсы, в первую очередь топливные ископаемые, небольшая численность населения – это то, что имела Болгария в качестве стартовых условий для рывка на экстенсивной основе.

Кризис экономической политики

В связи с объективно создавшимися условиями возникла необходимость перевода народного хозяйства на путь интенсификации, т.е. ускорения темпов научно-технического прогресса, повышения производительности труда. Экономическая реформа в этом контексте предусматривала повышение заинтересованности работающих в результатах их деятельности. Для этого предприятиям предоставлялась большая самостоятельность в решении производственных вопросов и распределении прибыли.

При сохранении централизованной системы администрирования начатые реформы не вызвали существенных изменений в формах и методах управления.

В период 60–70-х гг. болгарская экономика приобретает ярко выраженный экспортный характер (свыше половины производимого национального дохода сориентировано на экспорт), причем на страны СЭВ приходилось 84% болгарского вывоза продукции, а доля экспортной составляющей в производимой машинотехнической продукции доходила до 87,5%.

Приходится констатировать, что внешнеэкономический фактор, сыгравший на определенном этапе развития Болгарии однозначно позитивную роль, «заменив» исчерпавшиеся внутренние источники экономического роста на внешние, со временем превратился в «злого гения» болгарской экономики. Неконкурентоспособная по подавляющему спектру производств продукция болгарских предприятий, «развращенная» нетребовательным рынком стран СЭВ и «отягощенная» материало- и энергоемкостью отрасле-

вая структура экономики страны не выдержали «проверки боем» рыночных отношений.

Тем не менее, в качестве необходимого элемента поступательного развития экономики Болгарии к моменту истощения ее экстенсивных факторов роста становится осуществление структурной реформы. Руководством страны декларировалось проведение селективной структурной политики через взаимоувязанное развитие провозглашенных стратегическими для Болгарии направлений – электронных технологий, технологий, связанных с производством и использованием новых материалов, биотехнологий. Эти установки были связаны со стремлением болгарской стороны к более тесному сотрудничеству со странами СЭВ и органичным вхождением в мирохозяйственные связи. Однако декларируемые преобразования, являясь в своей основе весьма прогрессивными, часто трансформировались на практике до такой степени, что превращались в инструмент осуществления амбициозных крупномасштабных структурных подвижек, слабо увязанных с основными целями структурной политики.

Провозглашенная болгарским руководством ориентация этой политики на решение трех основных задач: обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста; увязку роста объема производства со снабжением сырьем, энергией, рабочей силой; повышение эффективности производства и качества продукции на основе реализации достижений НППТ – носила весьма формализованный и противоречивый характер.

Исследования ведущих экономистов и мировой опыт структурных преобразований в развитых странах отрицает возможность одновременности проведения принципиальной структурной перестройки и поддержания высоких темпов экономического роста в период перехода на интенсивный путь развития экономики. Они с определенным временным лагом являются функцией рациональных структурных преобразований. Болгарское же руководство указывало на необходимость ускорить темпы роста, которые к концу 80-х гг. демонстрировали тенденцию к снижению. Анализ процессов, происходивших в последние десять лет рассматриваемого периода в сфере структурной политики, в реальности направленных на обеспечение нового витка индустриализации, становящейся самоцелью, с одной стороны, и факторов экономического роста – с другой, дает основания предполагать, что в Болгарии в это время происходило лишь поддержание уже сложившихся пропорций при практической стагнации развития экономики страны на уровне начала 80-х гг.

На примере Болгарии нашел практическую реализацию тезис о том, что капиталопоглощающий научно-технический прогресс не ведет к интенсивному росту экономики. Результатом отрицания этого теоретического поло-

жения стало обострение проблем нехватки ресурсов, роста несбалансированности экономики, снижения отдачи от экспорта из-за необходимости оплаты быстро возрастающего импорта, главным образом путем увеличения массы экспортных ресурсов (последние не могли быть реализованы на мировом рынке по эффективным ценам из-за их посредственных качественных характеристик).

В этих условиях оказалось неизбежным увеличение «стоимости» темпов экономического роста. Сформировавшаяся под определяющим воздействием субъективных факторов, структура народного хозяйства НРБ практически перестала отвечать техническим, кадровым, ресурсным и финансовым возможностям страны.

В тяжелом положении оказалось и финансовое состояние НРБ. Негативное влияние несбалансированной инвестиционной политики на развитие экономики привело к серьезным структурным перекосам, определило рост дефицитности госбюджета, быстро растущий долг Болгарии в конвертируемой валюте.

Особенно оно ухудшилось в 1986–1989 гг. При официальном превышении госбюджетных доходов над расходами реальный дефицит госбюджета составлял 13% его приходной части. При этом он формировался в основном за счет инфляционных источников: чрезмерного изъятия средств у рентабельных предприятий, прямых банковских кредитов для покрытия дефицита, расходов по внебюджетным статьям, заниженных норм амортизационных отчислений и коэффициентов пересчета свободно конвертируемой валюты в левы, низких, по сравнению с уровнем инфляции, банковских процентных ставок.

Серьезные недостатки в инвестиционной политике в наибольшей степени затронули основу отраслевой структуры народного хозяйства – соотношение между промышленностью и сельским хозяйством. Доля инвестиций, направленных на развитие сельского хозяйства, с конца 70-х до конца 80-х гг. упала почти в два раза. В результате его удельный вес в национальном доходе снизился с 19 до 11%.

Постоянный инвестиционный голод, просчеты в аграрной политике и управлении отраслью привели к подрыву факторов роста сельскохозяйственного производства. Вследствие этого в 1986–1988 гг. средний годовой объем прироста сельскохозяйственной продукции был отрицательным по сравнению с предыдущей пятилеткой. В результате в конце рассматриваемого периода внутренний рынок стал испытывать острый дефицит продовольственных продуктов, прежде всего традиционных для болгар овощей и фруктов, что вызвало необходимость импортировать зерно, картофель, лук, сахар и пр.

С середины 80-х гг. в силу изменений, произошедших в СССР, Болгария уже не могла получать энергоресурсы и сырье в тех объемах, которые позволяли ей ранее форсированно развивать энерго- и материалоемкие производства, а часть их импорта (в сыром или переработанном виде) реэкспортировать и за счет такого рода операций получать достаточно стабильные объемы валютных поступлений.

Последние использовались как для развития другого комплекса затратных отраслей, а именно – валютозатратных, таких как электроника, робототехника, отдельные виды химической продукции, так и для импорта с развитых рынков изделий легкой и даже пищевой промышленности, которые к этому периоду стали остродефицитными в стране, ранее специализировавшейся на их производстве и экспорте.

Тем не менее, задача ускоренного развития амбициозных отраслей промышленности, требовавших крупных валютных поступлений для приобретения технологического оборудования и комплектующих, была поставлена и любыми путями должна была реализовываться.

Исходным импульсом процессу общественной трансформации в Болгарии послужили действия реформаторски настроенной группы руководства компартии, в результате которых в ноябре 1989 г. был устранен авторитарный режим, принят курс на демонтаж административно-командной системы и переход к демократическому социализму.

Попытки системной трансформации болгарской экономики

В 1994–1995 гг. началось некоторое оживление реальной экономики. Однако были допущены серьезные просчеты в кредитной и валютной политике, не реализованы согласованные с МВФ программы финансового оздоровления предприятий и реструктуризации банковской системы, что исключило финансовую поддержку извне при необходимости выплачивать большие суммы по внешнему долгу. К концу 1996 г. обострился кризис банковской системы, произошел бурный всплеск инфляции и стремительное падение курса лева, а в результате и резкое снижение уровня жизни.

Стабилизация макроэкономики в 1998–2000 гг. поддерживалась использованием принципов валютного совета, введенного с 1 июля 1997 г. В последние годы были либерализованы ценообразование и режим внешней торговли. Правительство разработало инвестиционную и ряд отраслевых программ с намерением обеспечить устойчивость наметившегося экономического роста.

Жизненный уровень населения оставался низким. Хотя в эти годы повышалась реальная заработная плата, она не достигла уровня 1995 г. Радикаль-

ные меры по ликвидации убыточных предприятий, ускорению приватизации привели к небывалым масштабам безработицы.

В этих условиях необходимость макроэкономической стабилизации была признана предпосылкой и важным элементом реформирования хозяйственной системы. Предполагалось, что решение стабилизационных задач будет сопровождаться системными изменениями и формированием рыночной инфраструктуры. При этом полагали, что достигнуть макроэкономического равновесия можно будет за сравнительно короткий срок, тогда как трансформация системы займет продолжительное время. Основной упор в стабилизационной политике был сделан на использование монетарных инструментов сужения потребительского и инвестиционного спроса.

В ходе системной трансформации болгарской экономики центральное место отводилось приватизации, с которой были связаны представления о повышении эффективности производства и формировании новой социальной структуры. Унаследованная в Болгарии более высокая степень огосударствления собственности, чем в ряде других постсоциалистических стран ЦВЕ, меньшая подготовленность хозяйствующих субъектов к восприятию рыночных условий, политическая нестабильность негативно влияли на ход приватизации, что к тому же усугублялось и просчетами в тактике ее осуществления.

В 1998–1999 гг. в целях ускоренной приватизации были задействованы ее разнообразные программы и методы: продажа, передача активов населению посредством приватизационных бонов, продолжение реституции. При этом была предусмотрена возможность бывшим собственникам государственного имущества получить за него компенсацию, позволяющую, в частности, участвовать в приватизационных сделках. Крупные предприятия группировались по отраслевому принципу в так называемые пулы, подготовка договоров по приватизационным оценкам которых поручалась иностранным консультантам-посредникам.

Применялись также различные способы оплаты приватизируемых предприятий: оплата наличными, замена собственностью долга предприятия; учитывались будущие инвестиции или какие-либо другие дополнительные обязательства.

Высокий уровень задолженности многих фирм затруднял приватизационные сделки. Часть предприятий при принятии покупателями их долгов была продана за низкую, порою символическую, цену. Правительство списывало и брало на себя долги предприятий перед их продажей, чтобы повысить цену и увеличить вложения покупателя. Стремление спешно осуществить согласованную с МВФ программу ускоренной приватизации, применение ее разнообразных методов при нехватке кадров приводили к тому, что прове-

дение сделок поручалось органам, не имеющим на это полномочий, не было необходимой координации действий. Преобладающая часть сделок была осуществлена министерствами путем прямых переговоров с покупателями без объявления торгов и конкурсов, все это расширяя сферу для проявления коррупции.

В 2000 г. около 70% ВВП создано в частном секторе, который стал определять динамику экономики. Трансформация собственности в Болгарии и адаптация хозяйствующих субъектов к развивающимся рыночным отношениям протекали с большими трудностями. Среди стран ЦВЕ Болгария пережила наиболее глубокий трансформационный кризис. Часть причин этого связана с унаследованной деформированной энерго- и импортной структурой производства. В основе другой группы причин лежит утрата рынков бывшего СЭВ и Советского Союза, где продавалась преобладающая часть товаров болгарского экспорта, которые оказались неконкурентоспособными при переориентации внешнеторговых связей на Запад. Ограниченность внутреннего спроса и усиление конкуренции импортных товаров на местном рынке негативно отразилась на возможностях национальных производителей. Объем ВВП за указанный период сократился почти на 20%.

В наибольшей степени трансформационный кризис поразил индустрию. Объем промышленного производства за 1991–1995 гг. уменьшился на 40%, а в 1996–2000 гг. еще на 16,5%. Особенно значительным был спад в отраслях обрабатывающей промышленности, с которыми прежде связывались перспективы ускорения научно-технического прогресса (машиностроение, электроника, электротехника и т.д.). В 2000 г. впервые произошел некоторый рост промышленного производства, главным образом за счет увеличения продукции на экспорт.

Преждевременная принудительная ликвидация коллективных форм хозяйствования в аграрном секторе, подрыв его материально-технической базы, малый размер большинства участков, которые были переданы бывшим собственникам при недостаточно выясненных их правах, практическое отсутствие рынка земли негативно отразились на результатах сельского хозяйства. К середине 90-х гг. объем его продукции сократился примерно на 1/4. В дальнейшем проявилась, по официальным данным, тенденция к его росту, однако уровень 1990 г. в 2000 г. еще не был достигнут. При этом объем производства основных видов продукции (зерна, овощей, фруктов) был значительно ниже уровня 1990 г.

Перед экономикой страны встали сложные проблемы реструктурирования, решение которых должно придать устойчивость наметившейся в последние годы тенденции к экономическому росту на основе повышения конкурентоспособности и экспортной ориентации производства.

В этих целях в последние годы большое значение придается оживлению инвестиционного процесса. Длительное кризисное состояние, декапитализация, рост задолженности пагубно отразились на инвестиционном потенциале хозяйственных субъектов, на их возможностях технологического обновления производства. Оздоровление финансовой системы медленно сказывается на кредитовании реальной экономики. Хотя объем банковских кредитов увеличился, однако из-за все еще большего риска неплатежеспособности фирм недостаточно устойчивой конъюнктуры банки предпочитают инвестировать средства в менее рискованные операции, в том числе на депозиты в зарубежных банках. Слабое развитие фондового рынка затрудняет рыночное регулирование потоков капитала и блокирует его воздействие на эффективность корпоративного управления. Приток иностранных инвестиций остается многократно меньшим, чем в так называемые продвинутое страны. С 1999 г. появились признаки рекапитализации экономики, объем реальных инвестиций в которую до этого времени снижался. Объем инвестиций в ВВП повысился до 16%, однако эта доля все еще гораздо ниже, чем в группе наиболее успешно реформируемых стран ЦВЕ.

В целях реструктурирования экономики в последние годы осуществлялась программа финансового оздоровления промышленных предприятий, закрывались те из них, убыточность которых не удалось устранить, а другие приватизировались. Усилилась роль государства в решении проблем реструктурирования экономики. Разработана среднесрочная (на 3,5 г.) инвестиционная программа, в которой в том числе предусмотрены и инвестиции из госбюджета. Многие министерства подготовили программы развития отдельных отраслей на перспективу.

Успехами реструктурирования реальной экономики, увеличением ее экспортных возможностей будет прежде всего определяться потенциал экономического роста и устойчивость стабильности макроэкономики.

Объективные трудности и субъективные просчеты при трансформации общества соответственно отразились на социальной сфере, реформирование которой отстало, а так называемая социальная цена прошедших преобразований оказалась более высокой, чем в большинстве стран ЦВЕ.

В ходе реформ произошло перераспределение собственности, сократились реальные социальные трансферты государства, рухнула прежняя модель стратификации, значительная часть населения обеднела при усилении социального расслоения и имущественной дифференциации.

Переход к рыночным отношениям сопровождался углублением доходной дифференциации населения, усилением социального неравенства, что было следствием не только объективных процессов, но и теневых, спекулятивных форм перераспределения доходов.

В последние годы финансовая стабилизация и наметившийся экономический рост позволили переломить длительную тенденцию к снижению реальных доходов населения и несколько смягчить последствия кризиса 1996–1997 гг.

Проведение реформ во внешней сфере экономики имело в своей основе две стратегические задачи:

- переориентацию внешнеэкономических связей с восточноевропейского фланга на западноевропейский с перспективой вхождения в ЕС;
- интеграцию в североатлантические структуры, конечной целью которой является полноправное членство в НАТО.

Особое внимание на протяжении всего периода проведения реформ уделялось совершенствованию законодательной базы для привлечения иностранных инвестиций в экономику Болгарии. Как уже отмечалось, одним из первых законов, принятых на начальном этапе реформирования хозяйства страны, был Закон о защите иностранных инвестиций. В дальнейшем он неоднократно подвергался корректировке, а в 1999 г. был принят новый его вариант, создающий более привлекательные условия для притока средств иностранных инвесторов.

Одной из серьезнейших проблем, непосредственно выходящих на внешнеэкономическую сферу болгарской экономики, оказалась к моменту начала ее реформирования крупная по масштабам страны внешняя задолженность, которая достигла критических значений – 186% ВВП. Дополнительные осложнения были связаны с крайне неблагоприятной структурой внешнего долга: значительный удельный вес краткосрочных долгов со сроком погашения до двух лет и преобладание долгов частным коммерческим банкам, на долю которых приходилось 76% внешней задолженности. В связи с этим в 1990 г. Болгария вынуждена была прекратить обслуживание внешнего долга, что перекрыло для нее международные кредитные потоки, источники внешнего финансирования.

Обобщая ход реформ и их результативность во внешней сфере болгарской экономики и политики, можно констатировать, что к поставленным еще в начальный период трансформации целям болгарское руководство целенаправленно ведет свою страну, порой не считаясь с временными потерями, допуская просчеты.

11.2.3. Венгрия

Генезис капитализма

Экономика Венгрии на протяжении XVIII в. характеризовалась глубоким застоем и упадком. Потеряв надежду на заморские колонии в результате поражения в войне за испанское наследство, Габсбурги решают превратить венгерское королевство в аграрно-сырьевую вотчину своей империи.

Дискриминационная торгово-промышленная политика Австрии привела к фактической монополизации венгерского рынка. Так, в конце XVIII в. более 80% импорта и экспорта Венгрии приходилось на Австрию. Однако события Великой французской буржуазной революции стимулировали борьбу венгерского народа против своих поработителей. Только слабость буржуазных элементов, соглашательская позиция среднего дворянства и ограниченность связей революционеров с народными массами привели к поражению венгерского республиканского движения 1795 г. Разочаровала передовые круги венгерского общества и политика Наполеона, не приведшая к национальной независимости и социальным реформам в стране в период военной кампании.

Правда, участие Австрии в войне с Францией, и особенно континентальная блокада, благоприятно отразились на развитии экономики Венгрии. Так, в 1800 г. венгерский экспорт возрос по сравнению с 1787 г. на 64%, а импорт – на 50%. Она заняла ведущее положение в снабжении австрийской промышленности и армии зерном, скотом и шерстью.

Появилось много предприятий, выполнявших военные заказы – майкская, ракошпалатская текстильные мануфактуры, оружейные мануфактуры в Банской-Быстрице, Диошдьере. Увеличение спроса на сельскохозяйственные продукты привело к резкому увеличению их. Так, цены на зерно в 1800–1812 гг. возросли в 10–12 раз. Это не могло не стимулировать развитие товарного производства в помещичьих и отчасти крестьянских хозяйствах. Однако большинство помещиков, испытывая острую нехватку капиталов, предпочитали ориентироваться на экстенсивные методы увеличения производства. Рост барщины в 1,5–2 раза был типичным явлением в этот период.

В венгерских землях капиталистическая мануфактура, как правило, возникла путем превращения торгового капитала в промышленный. Но венгерские мануфактуристы часто не выдерживали конкуренции с австрийскими предпринимателями, которые обладали значительными привилегиями. Вместе с тем австрийская промышленность подавляла многие цехи и домашние промыслы Венгрии.

На ход экономического развития Венгрии в 30–40 гг. большое влияние оказала промышленная революция, охватившая страны Западной и Центральной Европы.

Более значительными были темпы развития железодобывающей промышленности и машиностроения. Выплавка железа и чугуна за 1841–1847 гг. удвоилась, причем развитие металлургии в Венгрии характеризовалось применением новейших технологических методов. В Венгрии был построен листопрокатный цех, применялись продувные установки, а на заводе в Рещице были установлены два паровых молота.

В 40-е гг. XIX в. происходило углубление кризиса феодально-абсолютистских порядков. Так, кризис барщинной системы хозяйства сильно ударил по среднему дворянству, доходность их имений падала, а отсутствие дешевых кредитов не позволяло им поднять уровень агротехники. Разоряясь, оно вынуждено было стать инициатором движения за реформы в 30–40-е гг., а затем и принять активное участие в борьбе за отмену феодальной системы в ходе революции 1848–1849 гг. Эти взгляды разделяло и мелкое дворянство.

Наиболее реакционной и наиболее могущественной силой в экономической и политической жизни Венгрии была крупная земельная аристократия. Поддерживаемая австрийскими правящими кругами и католической церковью, она упрямо противостояла всем попыткам реформ. Крепостные крестьяне составляли почти 80% населения Венгрии, причем около 60% их являлись безземельными. Подневольный барщинный труд, бремя налогов и национальный гнет привели к росту крестьянских волнений. Лишь после этого венгерский сейм вынужден был заняться аграрным вопросом.

Революция 1848 г. подорвала господство феодальных отношений в Венгрии, но политическая победа контрреволюции помешала их окончательному разгрому и затянула ликвидацию пережитков феодализма на долгие годы. Реакция не решилась посягнуть на аграрное законодательство революции, но, сохраняя в руках помещиков большую часть земель, направила развитие капитализма в венгерской деревне по наиболее мучительному и медленно «прусскому пути». В условиях «земельного голода» отработка и кабальная аренда стали уделом венгерских крестьян. 50–60-е гг. XIX в. были временем появления в Венгрии значительного числа хуторов. Малонаселенные степи Венгерской равнины (альфельды) в междуречье Дуная и Тиссы быстро заселялись безземельными крестьянами.

Общество австрийских железных дорог, в котором преобладал австрийский и французский капитал, контролировало разработку железной руды и угля в Венгрии. Дунайская пароходная компания, во главе которой стоял банкирский дом венских Ротшильдов, прибрала к рукам Печский угольный бассейн. К началу 70-х гг. 70–80% добычи угля в Венгрии приходилось на

долю австрийского капитала. Иностранный капитал господствовал и в железнодорожном строительстве. Почти за одно десятилетие (1850–1860 гг.) была создана основная сеть железных дорог страны.

Экономический подъем, характерный для Венгрии в 50–60-е гг. XIX в., потребовал мобилизации и использования мертвых капиталов Венгерской знати. Поэтому австрийское правительство вынуждено было в 1860 г. снять ограничения с развития кредитной системы в венгерских землях. К 1866 г. в Венгрии уже действовали 5 банков и 58 сберегательных касс с общим капиталом в 100 млн. гульденов, но и в сфере кредита преобладающее значение имел австрийский капитал.

В 1867 г. Венгрия получила внутривластную автономию. Но и после этого Австрия по-прежнему сохранила первостепенную роль в двуединой Австро-Венгерской империи. Венгерское дворянство, отесняя от власти буржуазию, в союзе с Габсбургами пыталось продлить свое господство. Развитие капитализма в Венгрии в последней трети XIX в. ускорило, но и в 90-е гг. она все еще оставалась страной с сильными феодальными пережитками. Аграрный вопрос так и не был разрешен. Крестьянство страдало от малоземелья, в то время как на долю 4 тыс. имений венгерских магнатов (0,2% всех хозяйств) – приходилось более 32% всей обрабатываемой земли. Аграрный кризис конца XIX в. еще больше ускорил разорение мелких крестьянских хозяйств. Зато при поддержке правительства укрепляли свои позиции кулацкие хозяйства, превращавшиеся в капиталистические фермы. Процесс пролетаризации сельского населения привел к массовой эмиграции из Венгрии. Соглашение 1867 г. широко открыло двери для проникновения в Венгрию иностранного капитала. Богатые залежи каменного угля были использованы для развития металлургии. Именно в ней процесс концентрации производства шел особенно быстрыми темпами. Уже в 70-е гг. предприятия этой отрасли создали первые картели. Производство чугуна за 1880–1900 гг. возросло в 3 раза, а добыча железной руды и угля за 1890–1900 гг. удвоилась. Наиболее развитым промышленным районом страны стал Будапешт и его пригороды, где работало около 30% всех промышленных рабочих страны.

Экспансионистская внешняя политика Габсбургов находила полную поддержку у венгерских магнатов и капиталистов. Об этом свидетельствует оккупация Боснии, Герцеговины (1878 г.). Вплоть до второй половины 80-х гг. продолжительность рабочего дня ничем не ограничивалась, а затем был введен лишь 16-часовой «максимум». Невероятно тяжелые условия жизни, нещадная эксплуатация и национальное угнетение вызывали среди рабочих негодование, протест.

Экономические реформы в период социалистических преобразований

Осенью 1918 г. в Венгрии возникла революционная ситуация. Поражения на фронтах Первой мировой войны, экономический крах и подъем национально-освободительной борьбы приблизили последний час господства Габсбургов. 31 октября 1918 г. в Будапеште победила буржуазно-демократическая революция. Однако власть в стране захватили либеральная буржуазия и помещики, которые пытались спасти буржуазный порядок.

Частичная стабилизация капитализма в Венгрии началась много позднее, чем в других странах Европы. Это было вызвано острейшей инфляцией, которая надрывала экономические основы страны. Стало ясно, что без помощи мирового капитала хортистская Венгрия обречена на экономический крах. Займы для «оздоровления финансов» были получены на грабительских условиях платежа 7,5% годовых, что примерно в два раза превышало обычную для того времени норму процента.

1 января 1927 г. в Венгрии была проведена денежная реформа, которая и положила начало частичной стабилизации капитализма в этой стране. К 1929 г. венгерская промышленность превысила уровень 1913 г. на 30%, а уровень 1924 г. на 70%.

Правда, прирост объема промышленной продукции следует отнести на счет легкой промышленности. Быстрый подъем ее обеспечивался политикой протекционизма. Так, пошлина на импорт товаров текстильной, кожевенной, фарфорофаянсовой и деревообрабатывающей отраслей промышленности достигла 25–50%, в то же время экспортеры венгерской продукции получили значительные льготы. За 1913–1929 гг. удельный вес текстильной и швейной промышленности увеличился с 6,5 до 16,3% (в общей продукции промышленного производства).

Неравномерность развития промышленного производства в 20-е гг. проявилась в низких темпах роста тяжелой промышленности. Удельный вес этих отраслей в 1913 г. равнялся 29,2%, в 1924 г. – 20,6%, а в 1929 г. только 22,5%.

Период частичной стабилизации капитализма в Венгрии характеризовался значительным усилением процессов концентрации и централизации производства и капитала, формирования финансового капитала.

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. не обошел и Венгрию. Наиболее сильно от кризиса пострадали отрасли тяжелой промышленности. В среднем производство средств производства сократилась на 52%, тогда как производство других отраслей на 22,3%. Отрасли легкой промышленности, находившиеся под защитой высоких пошлин, меньше пострадали от кризиса. В стране бездействовали 700 промышленных предприятий, а остальные

использовались только на 60% их мощности. Экономический кризис подтолкнул процесс монополизации экономики. Только за 1931–1933 гг. число картелей в Венгрии увеличилось почти в 1,5 раза. Монополистические объединения подчинили себе сотни разорившихся предприятий. Положение осложнялось финансовым кризисом, разразившимся летом 1931 г. За годы кризиса финансовая зависимость Венгрии от империалистических стран еще более усилилась. К 1931 г. сумма задолженности иностранным кредиторам равнялась национальному доходу Венгрии.

Хронический застой в сельском хозяйстве Венгрии, характерный для 20-х гг., сменился катастрофическим снижением производства в 1929–1933 гг. Усилилось разорение мелких и средних землевладельцев. Мировой экономический кризис привел к резкому сокращению венгерского экспорта и импорта.

Концепция реформы, введенной с 1 января 1968 г., заключалась прежде всего в отказе от командно-административной системы управления народным хозяйством через разверстку централизованного плана и доведения его директивных показателей до каждого предприятия и переходе на руководство экономикой преимущественно экономическими методами. Целью реформы было создание механизма хозяйствования, обеспечивающего гармоничное сочетание интересов народного хозяйства, трудовых коллективов и их отдельных членов. Важной задачей было усиление взаимосвязи между производством и потреблением, производством и внешним рынком.

Суть сформировавшегося в результате реформы экономического механизма сводилась к следующему: при сохранении народно-хозяйственного плана в реализации плановых целей основное место отводилось экономическим рычагам, называвшимся в Венгрии экономическими регуляторами (налогообложение прибыли предприятий и отчисления от нее в госбюджет, порядок формирования зарплаты в связи с прибылью, условия кредитования, валютные курсы и пр.), т.е., по существу, товарно-денежным отношениям, рынку. Усилилась самостоятельность государственных предприятий, до которых почти перестали доводиться адресные показатели. Таким образом, в ходе реформы была сделана попытка создать регулируемый рынок. При этом венгерские реформаторы постоянно подчеркивали социалистический характер реформы, ее роль в построении развитого социализма.

К 1964 г., когда началась разработка венгерской реформы, единственной страной, где рыночные элементы в управлении применялись к тому времени уже в течение нескольких лет, была Югославия. Естественно, ее опыт подвергся пристальному изучению со стороны венгерских реформаторов. Больше всего их насторожили такие последствия реформы в этой стране, как инфляция и безработица. Поэтому с самого начала в венгерскую реформу

были встроены определенные «тормоза» именно в области формирования занятости и доходов.

С 1968 г. постепенно вводилась гибкая смешанная система ценообразования, в рамках которой действовали цены, централизованно устанавливавшиеся государством (твердые, максимальные, движущиеся в рамках государственных предписаний), и так называемые свободные (договорные цены), устанавливавшиеся на основе договоренности между производителями и потребителями продукции. Причем постепенно увеличивалась доля свободных цен.

Важнейшим элементом системы регулирования стали оптовые (производственные) цены, поскольку от них зависели реальная оценка эффективности производства и формирование прибыли, базовых категорий реформы. На энергоносители, сырье, основные материалы и полуфабрикаты в 1968 г. было централизованно установлено 72% всех цен: 30% – твердых цен, 40% – максимальных, 2% – цен, движущихся в пределах государственных предписаний. Соответственно доля «свободных» цен в этой группе составляла 28%, в том числе по энергоносителям – 15%, металлургическим изделиям – 10%. В обрабатывающей промышленности доля устанавливаемых государством цен была намного ниже, а «свободные» цены достигали 78%. Естественно, на них косвенно влияли цены на сырье и энергоносители. В сельском хозяйстве «свободные» цены составляли всего 10%.

Поскольку экономика Венгрии являлась весьма открытой (достаточно сказать, что в 70-е гг. объем импорта и экспорта превосходил объем национального дохода), реформа с самого начала уделяла большое внимание связи внутренних цен с мировыми. В 1980 г. в интересах более тесной увязки цен внутреннего и мирового рынка была введена так называемая компетитивная система ценообразования. В области сырья, материалов, энергоносителей за основу были приняты цены, по которым товары приобретались на несоциалистическом рынке, т.е. самом дорогом по импорту. Для цен на большую часть продукции обрабатывающей промышленности такой основой стала экспортная цена, по которой они могли быть проданы тоже на несоциалистическом рынке, т.е. самом дешевом для экспорта венгерской продукции.

С введением этой системы существенно возросла роль валютного курса форинта, по которому экспортно-импортные цены переводились во внутренние. Однако если при регулировании импортных цен данная система дала ощутимый эффект в виде экономии сырья и энергоносителей, то в отношении влияния экспортных цен на внутренние, особенно в условиях многократной девальвации курса форинта, она вызвала усиление инфляционных

тенденций. Вследствие этого с января 1987 г. правила конкуритивного ценообразования в области экспорта были отменены.

Постепенная и последовательная либерализация ценообразования в 1968–1990 гг. способствовала тому, что после трансформации в начале 90-х гг. в Венгрии не было такого всплеска инфляции, как в других странах региона.

Принципиальным моментом новой системы руководства экономикой стало изменение всей системы материально-технического снабжения, отход от системы, принятой в других социалистических странах, жесткого фондируемого распределения. Основным принципом стала свободная купля-продажа изделий, осуществляемая на основе прямых договорных связей между предприятиями. Поскольку финансовое положение предприятий стало зависеть не от выполнения какого-то планового показателя, будь то валовая, чистая или реализуемая продукция, а от объема фактической реализации то они были материально заинтересованы в выполнении договоров. Таким образом, приобретение и реализация, как средств производства, так и товаров народного потребления – за исключением узкого круга особо оговоренных случаев – осуществлялись на основе самостоятельных решений предприятий, зафиксированных в договорах. При этом они были обязаны соблюдать определенные предписания по регулированию цен (например, предварительные заявления о намерении повышения цен и пр.).

В сфере, затрагивающей широкий круг потребителей, стали действовать предприятия по оптовой торговле средствами производства. Их задача состояла в первую очередь в удовлетворении потребностей мелких и средних предприятий.

Главным критерием эффективности и рентабельности предприятий стала реально достигнутая ими прибыль. Именно от нее, а не от какого-то планового показателя стали зависеть и доходы трудящихся данного предприятия, и его возможности для развития.

Венгерская система материальной заинтересованности была построена на учете объема полной прибыли (а не ее прироста, как это было раньше), т.е. части валового дохода предприятий, остающейся после вычета затрат. В целях формирования желаемой пропорции между накоплением и потреблением прибыль делилась на две части: пропорционально основным фондам и заработной плате. Они облагались налогом отдельно и дифференцированно. Часть, пропорциональная зарплате (умноженная на коэффициент зарплаты для более точного определения доли живого труда), называлась фондом распределения и облагалась прогрессивным налогом для недопущения проедания прибыли и уменьшения дифференциации личных доходов. Другая часть, пропорциональная фондам, образовывала фонд развития и облагалась ли-

нейным налогом. Как отмечалось при характеристике регулирования заработной платы, если превышались намеченные в плане показатели средней зарплаты, налог на фонд участия в прибыли прогрессивно увеличивался.

С 1976 г. в целях повышения самостоятельности предприятий было отменено устанавливаемое государством обязательное распределение прибыли на фонд развития и фонд участия в прибылях. С остающейся после уплаты налога на зарплату и платы за фонды балансовой прибыли предприятие уплачивало некоторые налоги (например, на развитие городов и поселков). После чего вся прибыль облагалась линейным налогом в 36%. Остающаяся прибыль составляла фонд заинтересованности. Предприятие само было вправе решать, на что оно направит эту прибыль, с тем, однако, условием, что ее часть, идущая в фонд развития, дополнительным налогом не облагалась, а часть, поступающая в фонд участия в прибылях, по-прежнему облагалась прогрессивным налогом. Такая система распределения в принципе не изменилась и в ходе совершенствования системы регулирования в 1980 и 1985 гг., направленного на дальнейшее увеличение самостоятельности предприятий.

Уже первые годы реформы показали, что на ее основе удалось сохранить высокую динамику общественного производства, ускорились темпы роста производительности труда. Динамичное развитие до 1973 г. включительно сопровождалось улучшением внешнеэкономического равновесия при существенном ускорении внешнеторгового оборота страны, наращивании экспорта. Период с 1967 г., когда шла подготовка к реформе, до 1973 г. был самым успешным в развитии венгерской экономики. По мнению ряда венгерских экономистов, он по праву может быть назван золотым веком в истории венгерского народного хозяйства. Идеи реформы были приняты обществом.

Гибкая политика цен, достигнутое соответствие между производством и потреблением обеспечили в конце 60–80-х гг. одно из наибольших достижений венгерской экономики – практически полное удовлетворение платежеспособного спроса населения, хорошее товарное наполнение рынка, ослабление диктата производителя. Реальные доходы населения практически удвоились, значительно выросло потребление на душу населения товаров длительного пользования, были введены многочисленные льготы для широких слоев населения.

Резкие инфляционные изменения в мировой экономике, ухудшение пропорций обмена во внешней торговле (цены на импортируемую Венгрией продукцию, прежде всего сырье и энергоносители, только за 1974–1975 гг. выросли при торговле в долларах на 71%, в то время как долларový экспорт увеличился лишь на 32,5%, при расчетах в рублях соответственно – на 32 и 17%) означали потери для народного хозяйства и поставили ряд вопросов относительно эффективности действия хозяйственного механизма. Из-

менения пропорций цен привели к тому, что внутренняя оптовая цена на ряд продуктов совершенно оторвалась от цен внешней торговли. В 1974 и 1975 гг. в Венгрии предполагалось, что тенденция к изменению мировых цен имеет временный, конъюнктурный характер, и поэтому было принято решение взять бремя повышения импортных цен в основном на счет госбюджета, чтобы не допустить на внутренний рынок проникновение «капиталистической инфляции». В результате в эти годы более чем в 4 раза увеличились выплачиваемые из госбюджета дотации к импортным ценам, покрывшие в 1973 г. 30%, а в 1974 г. – 70% повышения импортных цен.

Особенностью экономической реформы 1968 г. является постепенный характер трансформаций в области экономики, что отличает ее от стран, где трансформационный процесс протекал через осуществление радикальных мер, получивших название шоковых. Начиная с 1968 г. экономика Венгрии прошла длительный путь довольно радикального для своего времени реформирования, в результате которого административно-командная система управления экономикой была заменена системой экономического регулирования, т.е. управления посредством экономических рычагов или, как их называли в Венгрии, экономических регуляторов: цен, прибыли, заработной платы, отчислений в госбюджет и т.д.

Венгерская реформа 1968 г. имеет историческое значение, так как она продемонстрировала всему миру и прежде всего соседним, бывшим социалистическим странам, что экономикой можно успешно управлять и экономическими методами. Эта реформа создала благоприятную почву для последующего перехода к рыночной трансформации. Прежде всего благодаря ей в стране сложилось существенно более адекватное рыночным отношениям экономическое мышление, появились навыки решения проблем экономическими, а не административно-командными методами. Все это явилось питательной средой для появления хозяйственных руководителей нового типа, сумевших принять бразды правления предприятиями, банками в сложные 90-е гг., успешно адаптироваться к новым условиям хозяйствования.

Период рыночных реформ

В конце 80-х гг. Венгрия переживала весьма сложный период своей истории. Накопившиеся в последние полтора десятилетия проблемы экономического, политического и социального характера привели в конце концов к кризису, затронувшему все стороны общественных отношений. Этот кризис обусловил необходимость радикальных политических и экономических изменений в стране.

Постепенно за годы реформ создавалась инфраструктура рыночного хозяйства. В начале 80-х гг. была существенно расширена шкала возможных форм мелкого предпринимательства, положено начало формированию рынка ценных бумаг (1983 г.), в 1987 г. была проведена реформа банковской системы и создана сеть коммерческих банков. В 1988 г. налоговая реформа осуществлялась по западному образцу, она была направлена на упрощение системы налогообложения, перемещение части налогового бремени из сферы производства в сферу обращения путем взимания налога с добавленной стоимости и проведения единого принципа регулирования всех доходов населения. Первой среди стран Центральной и Восточной Европы Венгрия в 1989 г. приняла закон о хозяйственных обществах, который в 1990 г. был дополнен Законом о преобразовании предприятий в различные хозяйственные ассоциации и Законом об иностранных инвестициях. Эти правовые акты положили начало кардинальному преобразованию отношений собственности, усилению роли иностранного капитала в экономике.

Все это, наряду с рядом шагов, предпринятых в первые годы реформы, в известной мере облегчило переход Венгрии к рыночному хозяйству в период радикальной трансформации 90-х гг.

В январе 1990 г. вступил в действие закон об открытом выпуске и обращении ценных бумаг, а также о фондовой бирже. В 1998 г. Будапештская фондовая биржа по показателю своей капитализации достигла уровня ряда экономически развитых стран.

Либерализация экономической жизни в Венгрии, как уже отмечалось выше, растянулась на четверть века. К 1990 г. были либерализованы: импорт – на 90%, цены – на 92%; в 1992 г. было отменено государственное регулирование заработной платы. Постепенность этого процесса обеспечила целый ряд положительных результатов. В частности, удалось предотвратить всплеск инфляции, сохранить ее управляемость.

Факторами сохранения управляемости инфляции в Венгрии в начале перехода к рыночной экономике стали:

- ранее достигнутая высокая насыщенность потребительского рынка, обеспечение сбалансированности платежеспособного спроса и товарного покрытия;
- постепенная либерализация цен при сохранении определенной регулирующей роли государства;
- борьба с монополизмом на рынке путем внедрения серьезных санкций в отношении производителей, пытавшихся использовать свое монопольное положение на рынке для навязывания покупателю монопольно высоких цен, а также быстрой либерализации импорта;
- антиинфляционная направленность программы стабилизации в целом.

Государство в Венгрии неизменно уделяло большое внимание анализу причин инфляции и выработке на этой основе средств по ее сдерживанию. Антиинфляционная политика включала в себя как инструменты косвенного воздействия, прежде всего средства монетарной политики (политика процентных ставок и валютного курса), так и административное централизованное установление цен на группу товаров с регулируемыми ценами.

Хотя экономика Венгрии считается наиболее либерализованной среди стран ЦВЕ, в ней до мая 2001 г. не допускалось введение свободно плавающего валютного курса. В 1990–1994 гг. в Венгрии существовал фиксированный валютный курс с пределами колебаний (валютным коридором), установленными Венгерским национальным банком. У политики валютного курса, проводимой государством, имеются две основные задачи – поддержание стабильности национальной валюты и обеспечение интересов отечественных экспортеров, не заинтересованных в завышении курса форинта.

Важным инструментом влияния государства на формирование цен в Венгрии является централизованное установление цен на определенные группы товаров. Если средства монетарной политики оказывают влияние на формирование цен через спрос, то через государственные цены государство оказывает прямое воздействие на формирование индекса потребительских цен. К товарам с регулируемыми ценами относятся бытовая энергия (электроэнергия, газ) и лекарства, к услугам – тарифы на общественный транспорт и коммунальные услуги.

Другой важной особенностью государственного регулирования в области цен является контроль за формированием цен фирм, обладающих монопольным положением на рынке. Задача Ведомства по конкуренции, созданного в 1991 г., – не допустить злоупотребления таким положением. Важной стороной деятельности этого Ведомства является отслеживание картельных соглашений, ограничивающих конкуренцию, а также контроль за концентрацией производства.

Успехи стабилизации происходили одновременно с интенсивным осуществлением трансформационных процессов. За истекшее десятилетие, по существу, был завершен такой важнейший трансформационный процесс, радикально изменивший общественно-политический и экономический облик страны, как процесс приватизации. В официальных венгерских документах под приватизацией понимается передача государственной собственности в руки частных как отечественных, так и иностранных собственников на рыночных условиях (т.е. на возмездной основе).

Оценивая результаты венгерской приватизации с учетом последних лет, следует отметить очень высокую, даже по европейским масштабам, долю иностранного капитала в экономике страны. Она составляет около 60% в об-

рабатывающей промышленности, примерно треть в энергетическом секторе и более 60% в банковском секторе.

Важным элементом создания и развития рыночной системы хозяйства в истекшее десятилетие стала реформа кредитно-банковской системы страны. Была образована двухступенчатая банковская система, в которой наряду с центральным эмиссионным банком была создана сеть коммерческих банков.

В 1991 г. были приняты законы, регулирующие деятельность банков в соответствии с новыми экономическими условиями, характеризующимися решительным переходом к рынку.

В 1990–1997 гг. произошла приватизация венгерских банков с участием иностранных инвесторов: так, если в 1990 г. все крупные банки были государственными, то в 1997 г. все семь крупных банков перешли в частную собственность, в том числе пять – в иностранную. Наиболее активно этот процесс происходил в 1994–1997 гг., когда было принято политическое решение о приватизации крупных банков при участии иностранного капитала. В 1997 г. она завершилась: доля иностранного капитала в банковской сфере превысила 60%, доля государственной собственности снизилась до 21%.

Финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в 1998 г. не вызвал кризиса венгерской банковской системы. Свой банковский кризис, поставивший страну на уровень финансовой катастрофы, Венгрия пережила значительно раньше – в 1992–1993 гг., причем государство повело себя намного более ответственно, чем российское в 1998 г.

Трансформационный кризис в 1991–1993 гг. привел к значительному спаду производства в стране. Ситуация обострилась с принятием в 1991 г. трех весьма жестких законов, затронувших банковскую сферу: о финансовых институтах, о банкротстве и об отчетности. Последствия трансформационного кризиса и действие указанных законов привели к резкому увеличению числа неплатежеспособных предприятий, и как следствие этого – к кризису банковской системы. Потребовалось срочное вмешательство государства.

С декабря 1992 г. началось реструктурирование венгерской банковской системы, сопровождавшееся значительным вливанием государственных средств в проблемные, прежде всего крупные, но также и средние банки. Этот процесс назывался в Венгрии консолидацией банковской системы, которая затянулась на ряд лет.

Консолидация состояла из нескольких этапов и различалась по методам реализации, но суть их заключалась в том, что они были разработаны государством, осуществлялись за счет средств государства и под его контролем.

Происшедшие в 1993–1995 гг. изменения в структуре собственности, усиление участия иностранного капитала в экономике страны обусловили необходимость дальнейшего развития законотворческой деятельности при-

менительно к новым условиям. Среди новых правовых положений – снятие каких-либо ограничений на участие иностранной собственности в банковском деле страны, обязательное страхование вкладов, недопущение их замораживания.

При всем значении необратимых и позитивных перемен в социально-экономическом развитии Венгрии, признавая также, что в области рыночных реформ страна продвинулась дальше других государств региона ЦВЕ, думается все же, что венгерский процесс трансформации завершен пока не полностью. Стране предстоит еще решение ряда серьезных задач по превращению ее народного хозяйства в экономику развитой современной страны с рыночным хозяйством.

Процессы трансформации политической и социально-экономической системы страны тесно связаны с перестройкой внешних связей Венгрии.

Благодаря развитию кооперационных связей со странами Запада Венгрии, единственной стране региона ЦВЕ, удалось поднять долю машин в экспорте за последние 15 лет более чем в 4 раза. Это прежде всего поставки в рамках кооперации моторов внутреннего сгорания, комплектующих деталей для автомобилей, вычислительных машин и запчастей к ним.

Происшедшие в Венгрии в течение последних 15 лет реформ изменения носят, безусловно, исторический характер. Произошла перестройка политической системы, системы государственного управления, коренная переориентация внешних экономических и внешнеполитических связей. В области реформирования экономики Венгрия является одной из наиболее продвинутых стран региона. Но реформы, как известно, не самоцель. Какие результаты они принесли?

К 1998 г. произошла стабилизация экономики. Экономический спад 1990–1993 гг. к 1994 г. закончился и начался сначала медленный, а затем с середины 1996 г. заметный рост общественного производства. Начался заметный рост в промышленности, улучшилась структура промышленного производства.

Если раньше наибольший удельный вес в промышленном производстве занимала пищевая промышленность, то в 1994–2000 гг., когда продукция машиностроения выросла более чем вдвое, эта отрасль вышла на первое место. Опережающий рост этой отрасли произошел в основном за счет развития созданных при помощи иностранного капитала новых, современных экспортноориентированных мощностей, сконцентрированных в производстве автомобилей и комплектующих к ним деталей, вычислительной техники, приборостроения, а также техники связи.

Оживление экономического роста не только не привело к нарушению внутренней и внешней сбалансированности, как это бывало раньше, но, на-

против, сопровождалось значительным улучшением в этой области. Удалось снизить дефицит текущего платежного баланса. Впервые за много лет стала сокращаться внешняя задолженность страны, в значительной степени благодаря доходам от приватизации, процесс которой резко ускорился с конца 1995 г. за счет активного привлечения иностранного капитала. Кроме того, этому способствовала и частичная конвертация внешнего долга во внутренних.

В 1997 г. Венгрия полностью отказалась от привлечения внешних займов, в частности, резервных кредитов МВФ для обслуживания внешнего долга. Таким образом, Венгрия стала выбираться из ловушки внешних долгов, в которую страна попала с середины 70-х гг.

Таковы основные итоги рыночных реформ в рамках новой системы в одной из более успешных стран региона, наиболее безболезненно пережившей годы радикальных потрясений.

11.2.4. Германская Демократическая Республика

Экономика ГДР в период социалистических преобразований

В октябре 1949 в восточной части Германии провозглашено создание Германской Демократической Республики (ГДР).

Для понимания хода исторического и экономического развития ГДР в послевоенный период необходимо учитывать действие нескольких факторов. Во-первых, процессы, протекавшие как в политической сфере, так и в экономике, можно понять, лишь признав определяющее влияние КПСС на основные принципы политики Социалистической единой партии Германии (СЕПГ) и государственного аппарата. В этом ГДР не отличается от других стран Варшавского Договора; однако, поскольку на территории страны в течение всего рассматриваемого периода находились советские войска, влияние СССР ощущалось здесь особенно сильно. Во-вторых, важной особенностью ГДР было то, что, независимо от изменений внешнеполитического статуса, она продолжала восприниматься как часть Германии. Такое положение, с одной стороны, предоставляло благоприятные экономические возможности (помощь восточных соседей, заинтересованных в благообразии «витрины социализма», и западных, помогающих своим «братьям»), а с другой – предопределяло существование ряда угрожающих внутривнутриполитической стабильности факторов. В-третьих, следует учитывать, что ГДР унаследовала самую развитую (по меркам Центрально-Восточной Европы) промышленность и инфраструктуру. Ввоз дешевого сырья и экспорт дорогой конечной продукции делал торговый баланс ГДР в рамках СЭВ весьма благоприятным.

Для экономики ГДР самым благополучным периодом развития была вторая половина 60-х гг. Темпы экономического роста в 1966–1970 гг. были выше, нежели в начале десятилетия: средний ежегодный прирост национального дохода составил 5,2% по сравнению с 3,5% за 1961–1964 гг. Среднегодовой прирост промышленного производства в 1966–1970 гг. составлял 6,5%, производительности труда в промышленности – 6,2%, внешнеторговый оборот вырос на 60%. В сельском хозяйстве в 60-е гг. СЕПГ провозгласила цель перехода к промышленным методам производства. С середины 60-х гг. удалось добиться стабилизации снабжения населения продуктами питания; за счет собственного производства покрывались потребности населения по мясу, молоку и яйцам, хотя план производства зерна и молока на 1966–1970 гг. не был выполнен и не полностью удовлетворялся спрос на отдельные виды товаров.

По уровню жизни ГДР, начиная с 1963 г., вышла на первое место среди социалистических стран. За 1966–1970 гг. реальные доходы населения выросли на 20%, розничный товароборот – на 25%. Половина семей имела стиральные машины и холодильники, почти 70% – телевизоры. Прошло повышение уровня минимальной заработной платы (1967 г.) и пенсий (1968 г.) соответственно до 330 и 150 марок. В 1967 г. была введена пятидневная рабочая неделя, увеличились минимальные отпуска, пособия многодетным семьям и размер пособий по болезни. За 1966–1970 гг. объем средств, выделяемых государством населению из общественных фондов, вырос на 30%. Эти средства направлялись на образование, здравоохранение, социальное обеспечение, социальное страхование, общественный пассажирский транспорт, спортивные и культурные мероприятия и т.д.

VIII съезд СЕПГ (1971 г.) выдвинул концепцию интенсификации производства, предполагающую повышение эффективности использования имеющегося производственного аппарата, переоснащение его новой техникой и обеспечение роста общественного производства в основном за счет повышения производительности труда. В качестве основных факторов интенсификации рассматривались научно-технический прогресс, реконструкция и модернизация производства и снижение материалоемкости. В 70-е гг. высокими темпами происходило наращивание научно-технического потенциала. Специальный VI Пленум ЦК СЕПГ (1977 г.) был посвящен ускорению разработки и освоению новых видов средств автоматизации и вычислительной техники. Однако, несмотря на предпринятые усилия, по западным оценкам, в конце 70-х гг. лишь 10% выпускаемой продукции отвечали мировому уровню технических достижений. Несмотря на снижение по сравнению с предшествующим десятилетием темпов экономического роста, в начале 70-х гг.

республика вышла на первое место среди социалистических стран по показателю валового общественного продукта в расчете на душу населения.

Для промышленности ГДР, с высокой долей обрабатывающих отраслей при наличии узкой сырьевой базы, определяющее значение имела специфика ценообразования внутри СЭВ: в то время как экономика развитых стран находилась под давлением энергетического кризиса, Советский Союз принял решение о постепенном повышении цен на нефть только в 1978 г.

Благодаря высокому технико-экономическому уровню сельскохозяйственного производства обеспечивалось 80% потребностей населения в продовольствии; 20% приходилось на продукцию животноводства, производимую при использовании импортных кормов (в 1976–1980 гг. импортировалось около 3,7 млн. т зерна в год, почти треть потребления), а также на импорт кофе, чая, экзотических фруктов. В ГДР был достигнут один из самых высоких в странах СЭВ показателей производства на душу населения мяса и молока (в 1980 г. соответственно 114 и 433 кг). Качество снабжения населения продуктами питания было выше, чем в других социалистических странах, однако отставало от ФРГ. Опыт соседней Польши заставлял незамедлительно реагировать на проблемы, возникающие на потребительском рынке (например в 1978 г. были резко снижены цены на импортные автомобили). Для улучшения сферы услуг СЕПГ пошла на уступку идеологического характера, взяв под опеку ремесленные предприятия и кооперативы.

В духе программного положения о единстве экономической и социальной политики при Э. Хонеккере большое внимание уделялось социальным аспектам развития общества.

Ядром социальной политики с начала 70-х гг. считалась жилищная программа, цель которой состояла в том, чтобы при поддержании неизменно низкой квартирной платы решить к 1990 г. жилищный вопрос как социальную проблему, т.е. обеспечить каждую семью отдельной благоустроенной квартирой.

Социальная политика далеко не ограничивалась массовым строительством жилья. Благодаря действовавшей системе материальной поддержки рождаемости удалось добиться улучшения демографической ситуации: с 1975 г. росли показатели рождаемости, с 1979 г. наблюдался положительный естественный прирост населения – явление, уникальное для Европы конца XX в.

Постепенно с середины 70-х гг. к финансированию социальных программ все шире привлекались западные кредиты, вернуть которые предполагалось поставками готовой продукции покупаемым у этих же стран технологиям. Кроме ГДР эту политику проводили и другие европейские социалистические страны, но всюду она себя не оправдала.

В 80-е гг. предкризисное состояние советской экономики негативно отразилось на экономическом положении ГДР, тем более что важнейшим источником валютных поступлений для республики была продажа на запад переработанной советской нефти. После того как в 1981 г. Советский Союз сократил поставки нефти, ГДР приняла решение о мерах по экономии топлива и форсированию добычи бурого угля, что привело к замораживанию инвестиций в других сферах производства и серьезным экологическим проблемам.

По результатам сравнительного экономического анализа двух стран в 1987 г. отставание ГДР от ФРГ по сравнению с началом 70-х гг. усилилось, общественная производительность труда была на 40% ниже, чем в Западной Германии. Сложной проблемой была скрытая в официальных отчетах внешняя задолженность. Только с 1982 г. путем сокращения импорта, которое вызвало временные ограничения на потребительском рынке, при одновременном наращивании экспорта республике удалось уменьшить размеры долга. Исходя из ухудшающейся экономической ситуации ГДР не могла отказаться от выгод, обеспечиваемых особым статусом внутригерманских отношений, который по традиции подчеркивало западногерманское правительство. В рамках статуса республика, единственная из социалистических стран, имела непосредственный выход на рынок ЕС; кроме того, во взаимной торговле ГДР получала от федерального правительства ежегодный беспроцентный кредит – свинг. В начале 80-х гг. благодаря боннским кредитам (1983 и 1984 гг. два кредита по 950 млн. марок ФРГ) ГДР легче, чем другие социалистические страны, перенесла кризис внешней задолженности.

Экономические реформы в период объединения Германии

Период раздельного существования двух суверенных германских государств продолжался до октября 1990 г. 12 сентября 1990 г. в Москве подписан Договор об окончательном урегулировании в отношении Германии. В соответствии с принятым Народной палатой ГДР (высший орган государственной власти) решением 3 октября 1990 г. ГДР присоединилась к ФРГ, в результате образовалось единое германское государство. У власти (с 1982 г.) коалиция партий ХДС/ХСС и Свободной демократической партии (СвДП).

Объединенная Германия занимает в мире: по численности населения – 12-е место (98,2 млн. чел); по производству ВВП – 3-е место (после США и Японии); по экспорту – 2-е место (после США); по объему экспорта на душу населения, уступая нескольким небольшим западным странам, значительно опережает ведущие страны мира, в том числе Францию, Англию, Японию и США.

ФРГ по праву называют одним из «локомотивов» мировой экономики. По уровню экономического развития, величине экономического потенциала, доле в мировом производстве, степени вовлеченности в международное разделение труда и другим важнейшим критериям она относится к числу наиболее высокоразвитых государств мира, входит в так называемую «большую семерку».

ФРГ занимает одно из устойчивых мест в рейтингах международной конкурентоспособности национальных экономик. В начале 90-х гг., по оценкам Всемирного экономического форума, она находилась на 5-м месте (после США, Сингапура, Японии и Гонконга). В середине 90-х гг. она отодвигается на 8–9-е место (после США, Сингапура, Финляндии, Нидерландов, Швейцарии, Люксембурга Ирландии). Однако в начале XX в. Германия вновь занимает место в пятерке стран с наивысшим уровнем конкурентоспособности (после США, Финляндии и Сингапура).

По уровню ВВП в расчете на одного жителя Германия также находится в ведущей группе государств, примерно на одном уровне с 12, в основном, западноевропейскими странами.

В 90-е гг. в Германии, как в мировой экономике в целом, продолжались изменения в соотношении между первичными (сельское и лесное хозяйство, рыболовство), вторичным (промышленность) и третичными секторами (различного рода услуги).

Структура современного ВВП Германии не отличается сколько-нибудь существенно от других промышленно развитых стран, но все же доля промышленности несколько выше. Это вытекает во многом из специфики участия этой страны в международном разделении труда, особенно ее роли крупнейшего поставщика на мировом рынке машинно-технических изделий.

Среднегодовой прирост ВВП Германии в 90-е гг. был в 2,2 раза ниже темпов развития мировой экономики в целом, в 6,5 раза ниже, чем в Китае и 5 раз ниже, чем в азиатских НИСах. Более того, темпы роста экономики Германии были ниже, чем в промышленно развитых странах в целом или ЕС.

Малообнадеживающим для экономики Германии оказалось начало нового века. В 2001 г. прирост ее ВВП оказался в 4 раза меньше среднемирового и, вопреки прогнозам, даже меньше, чем в США. Более того, по этому важнейшему показателю Германия отодвинулась на самое последнее место даже в ЕС. Не произошло изменений и в 2002 г.

В 90-е гг. Германии удалось в значительной степени воспользоваться шансами, предоставляемыми дальнейшей интенсификацией процессов углубления международного разделения труда. Экспорт продолжал выполнять функцию локомотива германской экономики, а его широкая товарная ди-

версификация содействовала его стабильности. Среднегодовые темпы роста германского экспорта и ВВП составили в 2001 г. – 5,6% и 0,8%, в 2002 г. – 3,4% и 0,2%, в 2003 г. – 0,9% и 0,0%, по прогнозам в 2004 г. – 6,2% и 1,6%, в 2005 г. – 7,5% и 1,8% соответственно. В 90-е гг. динамичный экспорт обеспечивал от 1/2 до 2/3 общего роста ее экономики.

Особенно высока конкурентоспособность германской промышленной продукции на мировых товарных рынках. Если сгруппировать товарную номенклатуру мирового экспорта в 14 укрупненных позициях, то по уровню конкурентоспособности Германия стоит на 1-м месте в пяти группах (химические товары, продукция общего машиностроения, комплектующие к электронной технике, базовая продукция обрабатывающей промышленности, прочая продукция обрабатывающей промышленности), в двух группах (транспортные средства и текстиль) – на 2-м месте, т.е. занимает прочные позиции на рынках, составляющие не менее половины международной торговли. Это позволяет Германии прочно занимать 2-е место в мире по масштабам экспорта, уступая только США, хотя ее экономический потенциал почти втрое меньше, и значительно опережая все другие государства мира, в том числе и Японию.

Показателем все более активного участия Германии в международном разделении труда является и опережающий рост импорта по отношению к ВВП. Среднегодовые темпы его увеличения составили в 2001 г. – 1,0%, в 2002 г. – 1,7%, в 2003 г. – 2,8%, по прогнозам в 2004 г. – 5,9%, а в 2005 г. – 7,6%, т.е. в последние 11 лет динамика роста импорта была в 3,6 раза выше, чем германской экономики в целом.

В 90-е гг. особенно резко возрастает значение международных потоков инвестиционных капиталов, которые начинают играть уже не менее, если не более значительную роль, чем международная торговля товарами и услугами.

Прямые иностранные инвестиции в Германии за период 1995–2002 гг. составили около 351,6 млрд. евро, в то время как прямые германские зарубежные инвестиции – 325,5 млрд. евро. Следовательно, имел место их нетто-приток.

Для экономики Германии характерно сбалансированное сочетание крупных и очень крупных концернов со средними и малыми фирмами, в стране их насчитывается немного, но их экономическая роль огромна. Они олицетворяют крупный капитал, под влиянием которого формируются основные пропорции в экономике, и являются гарантами стабильности, надежности, рентабельности хозяйства Германии. На эти фирмы приходится около 2/3 всех занятых в экономике, 50% промышленного производства, свыше 40% инвестиций и экспорта страны. Среди 100 крупнейших нефинансовых корпораций мира, если исходить из объемов продажи, 10 являются германски-

ми. Однако, если исходить из показателей рыночной стоимости акционерного капитала, то в списке крупнейших не окажется ни одной германской, в то время как, например, английских – 8 (из них 2 англо-голландских), швейцарских – 4, японских – 3 (при явном преобладании американских).

Германские компании, особенно ТНК, все более отдают предпочтение экспорту капиталов как ведущей форме своей внешнеэкономической деятельности. Их стратегия все более строится на расширении производства на предприятиях своих зарубежных филиалов и развитии экспорта из стран базирования. На рубеже веков продажи зарубежных филиалов германских компаний (косвенный экспорт) превышали стоимость прямого вывоза товаров и услуг из Германии более, чем в 2 раза.

Дефицит государственного бюджета превысил 4% от ВВП и в 2004 г. останется на уровне примерно 3,9%.

Структура экономики ФРГ такова, что 1,1% ВВП создается в сельском хозяйстве, 34,5% – в промышленности, 64,4% – ВВП – в сфере услуг. Для экономики Германии характерна «сверхиндустриализация», т.е. достаточно большая доля промышленности в производстве ВВП по сравнению с многими развитыми странами мира. Разве, что Япония, Ирландия и Португалия являются в еще большей степени индустриальными, чем ФРГ. Это не случайно, так как специализацией Германии в мировой экономике является производство промышленной (в первую очередь машиностроительной) продукции.

Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособными отраслями немецкой промышленности являются: автомобилестроение; транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение); общее машиностроение (производство станков, различных приборов); электротехническая промышленность; точная механика и оптика; химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность; черная металлургия.

Эти отрасли обладают рядом преимуществ для успешной внешнеэкономической экспансии. В частности, это:

- высокое качество производства и широкий ассортимент изделий
- использование международных стандартов и в то же время готовность выполнять индивидуальные, уникальные заказы;
- пунктуальность в выполнении поставок;
- широкая сбытовая сеть и налаженное послепродажное обслуживание, а также соответствие другим критериям рыночной конкуренции.

Доля сельского хозяйства в ВВП невелика (примерно 1,5%). Однако этот сектор германской экономики обеспечивает высокий уровень среднедушевого потребления продовольствия при относительно низкой доле затрат на

него в структуре расходов населения. Почти половина всей площади ФРГ – а это почти 36 млн. га – занята сельскохозяйственными угодьями. Структура сельского хозяйства за последние 50 лет изменилась коренным образом, что имеет место и в других отраслях. В отраслевой структуре сельского хозяйства животноводство преобладает над растениеводством.

В отличие от промышленности сельскохозяйственное производство по валовому объему уступает Франции и Италии. По интенсивности и продуктивности сельское хозяйство превышает средний уровень для стран ЕС, но уступает таким странам, как Нидерланды, Бельгия, Франция, Дания. Германия занимает ведущее место по степени насыщенности парком основных сельскохозяйственных машин и одно из ведущих мест по использованию химикатов. По уровню доходности сельское хозяйство ФРГ уступает целому ряду стран ЕС.

Сельское хозяйство, как и многие базовые отрасли промышленности, получает из государственного бюджета немалые субсидии, что делает его не слишком эффективным. ФРГ экспортирует такую сельскохозяйственную продукцию, как мясо, молоко, зерно.

Развитие сферы услуг Германии несколько отстает от уровня других развитых стран. Несмотря на сохраняющуюся «сверхиндустриализацию», экономике ФРГ свойственно снижение в структуре ВВП и занятости населения доли материального производства и рост доли отраслей сферы услуг (на эту сферу приходится около 37% ВВП). В настоящее время в разнообразных отраслях сферы услуг ФРГ занято около 53% населения, при этом наибольший удельный вес приходится на торговлю и транспорт (19%). Сфера государственного управления занимает около 15%. В Германии в сфере услуг создано и меньшее количество рабочих мест. Тем не менее Германия в мировом хозяйстве специализируется на банковских и финансовых услугах, туризме. Германия располагает весьма высокоразвитой инфраструктурой: отличная сеть автомобильных и железных дорог, одни из крупнейших в Европе и мире воздушные гавани (Франкфурт, Дюссельдорф, Мюнхен) и морские порты (Гамбург, Бремен). В сфере транспорта применяются самые передовые технологии (к примеру, скоростные поезда собственного производства Inter City Express). Особого внимания заслуживают банковская и финансовая сферы.

В основе германской финансовой системы – банки; банковский сектор в стране, так же как и во многих других странах, двухуровневый. Первый уровень банков – это Центральный банк страны – «Бундесбанк»; в настоящее время по размерам своих активов он считается самым могущественным среди банков мира. Второй уровень – это разветвленная система коммерческих частных кооперативных и прочих банков и банковско-кредитных учреждений. В Германии действуют более 3 тыс. банков – от крупных коммерческих

до мелких государственных сберегательных банков. На долю четырех крупнейших коммерческих банков Германии – «Дойчебанк», «Хипо Ферайнсбанк», «Дрезден Банк» и «Коммерцбанк» – приходится 15% депозитов внутреннего рынка.

В рамках тенденции к специализации банковской деятельности следует отметить создание принадлежащих банкам узкоспециализированных компаний, занимающихся одним-двумя видами банковских операций.

Если говорить о перспективах роста конкурентоспособности экономики ФРГ, то можно сделать следующие предположения.

Международная конкурентоспособность германской экономики, и прежде всего ее базовых и наукоемких отраслей – автомобилестроения, химической и биотехнической промышленности, – в долгосрочной перспективе будет расти.

В настоящее время ряд отраслей германской промышленности, начиная с машиностроения и автомобилестроения и кончая фармацевтической промышленностью и производством спортивных товаров, уже успешно экспортируют свою продукцию. Это стимулирует и другие отрасли, поэтому «германские предприятия выйдут из кризиса окрепшими». Однако самые высокие темпы роста в ближайшие десятилетия (ежегодный прирост за данный период, согласно прогнозам, составит в среднем 1,9%) ожидаются в сфере услуг, прежде всего в таких секторах, как логистика, страхование, информационные технологии, предпринимательские услуги и здравоохранение.

В производственной сфере самые высокие темпы роста, и через 20 лет будут наблюдаться в экспортно ориентированных отраслях – машиностроительной и автомобильной промышленности. Конкурентоспособность этих секторов на мировом рынке будет обеспечиваться их активностью в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок. Повсюду, где будут востребованы высокие технологии, Германия будет играть большую роль.

Среди основных направлений экономической политики Германии в рамках ЕС в 90-е гг. следует отметить:

- усилия, направленные на повышение инновационного потенциала национальной экономики;
- дальнейшую либерализацию предпринимательской деятельности, включая снижение уровня административного регулирования;
- обеспечение повышения конкурентоспособности экономики;
- поощрение кооперации на межфирменном, межотраслевом и межстрановом уровне;
- обеспечение оптимальных рамочных условий для дальнейшего использования международного разделения труда.

Основным достижением политики Г. Шредера явилась налоговая реформа, принятая в парламенте 14 июля 2000 г. Она охватывает период 2001–2005 гг. Вместо ранее действующих ставок распределенной (40%) и нераспределенной (30%) прибыли с 1 января 2001 г. введена единая ставка налога на прибыль в размере 25%. Это означает снижение налоговой нагрузки и должно стимулировать инвестиционный процесс в стране. Минимальные ставки подоходного налога снижаются поэтапно с 22,9% в 2000 г. до 15% в 2005 г., а максимальные с 51 до 42% соответственно. В результате этой налоговой реформы будет обеспечен переход Германии из группы стран с высоким уровнем в группу стран со средним уровнем налогообложения. Согласно расчетам экспертов, ее реализация должна обеспечить дополнительный прирост ВВП примерно на 1% в год.

Современная экономическая политика Германии направлена на приоритетное решение следующих основных стратегических задач в экономической области: форсирование европейской экономической интеграции, дальнейшая трансформация экономики новых федеральных земель, постепенная ликвидация экономического и технологического отставания от США.

Подводя итоги экономического развития Германии, можно сделать вывод о том, что в 2001–2003 г. ФРГ несколько утратила свои позиции на мировых ранках. По оценкам Министерства экономики и труда ФРГ развитие экономики страны в ближайшие несколько лет будет отличаться динамизмом, высокими темпами прироста и объемами производства, что позволит Германии восстановить утраченные позиции на мировой арене и по-прежнему оставаться локомотивом европейской экономики.

К основным факторам, вызывающим ослабление позиций Германии в мировой экономике в конце XX и в начале XXI в., следует отнести прежде всего:

- кризис системы социального рыночного хозяйства в условиях глобализации и углубления европейской интеграции;
- неблагоприятное соотношение между издержками на заработную плату на единицу продукции в Германии по сравнению со странами, являющимися основными конкурентами на мировом рынке (безработица 9,4% от трудоспособного населения);
- привлечение исключительно больших финансовых ресурсов на модернизацию экономики восточногерманского региона, пока еще не приносящих адекватной отдачи;
- не всегда эффективную экономическую политику государства, включая недостаточную подготовленность и известную поспешность в принятии некоторых важнейших решений, в частности, в отношении сроков введения единой европейской валюты евро;

● более медленную и трудную экономическую интеграцию в рамках ЕС, чем это предполагалось до середины 90-х гг.

Факторный анализ обращает внимание на следующий момент. Несмотря на заметный экономический прогресс, достигнутый после воссоединения Германии, восточные земли все еще отстают от западных. Производительность труда в восточных землях в настоящее время составляет около 70% западного уровня. Серьезным тормозом для экономического роста является отставание восточных земель в сфере инфраструктуры, для ликвидации которого потребуется серьезная финансовая поддержка со стороны государства и частного бизнеса.

Вместе с тем нельзя не отметить группу факторов, способствующих экономическому развитию Германии. Не располагая большими запасами полезных ископаемых и особо благоприятными условиями для сельскохозяйственного производства, Германия сумела добиться национального экономического успеха благодаря использованию таких факторов экономического роста, как:

- достижения научно-технического прогресса;
- высокое качество «человеческого капитала» (уровень образования, профессиональная структура, социальный состав, состояние здоровья);
- активное участие в мировых хозяйственных связях;
- разумная внутренняя экономическая политика.

Государственное регулирование германской экономики

Государственный сектор ФРГ сравнительно невелик – меньше 20% акционерного капитала страны. В послевоенные годы здесь не проводилась национализация. В руки боннского правительства перешла собственность фашистского государства и военных преступников, а в дальнейшем государственный сектор увеличивался за счет государственных инвестиций и нового строительства. Впрочем, государственные компании дают 95% электроэнергии ФРГ, 75% каменного угля, 80% железной руды, 50% алюминия, 40% автомобилей. В руках государства находится почти вся инфраструктура. В кредитной системе страны также господствует государственный сектор. Через государственный бюджет проходит около 40% валового национального продукта, и именно бюджет является главным государственным регулятором экономического развития.

В ФРГ практикуется индикативное планирование. Государственные программы воздействия на экономику разделяются на краткосрочные (антициклические) и долгосрочные (структурные), связанные с прогнозированием и

программированием. Антициклические меры заключаются в том, что в периоды спадов государство увеличивает инвестиции, в основном в отрасли инфраструктуры, и усиленно субсидирует промышленников, а в годы подъема государственные инвестиции и субсидии уменьшаются. Долгосрочное планирование ориентировано на поддержание оптимальной структуры производства. Государство стимулирует развитие наиболее перспективных для Германии отраслей и одновременно поддерживает развитие малорентабельных производств и инфраструктуры.

Современная экономика Германии многоукладна. В ее хозяйственной системе присутствуют и конкурируют виды предпринимательства, основанные на различных формах собственности. Германская модель «социального рыночного хозяйства», опирающаяся на принципы конкуренции, гарантирует свободу предпринимательства и хозяйственной деятельности. Поддержка конкуренции осуществляется через реализацию антимонопольного законодательства и стимулирование мелкого и среднего предпринимательства малого бизнеса).

Предприятия малого бизнеса (т.е. мелкие компании с числом занятых до 10 человек и средние – до 500 человек) составляют сейчас в объединенной Германии более 99,8% от общего числа фирм. При этом на них приходится 2/3 рабочих мест и 4/5 ученических. Ежегодно сфера малого бизнеса производит 56% ВВП, 1/2 промышленной продукции, на нее приходится 44% валовых инвестиций и 40% товарного экспорта. Предприятия малого бизнеса можно встретить практически во всех отраслях на всей территории страны. Например, в сфере услуг ФРГ занято 45% малых фирм.

Государство оказывает существенную поддержку малому бизнесу. Ее цель – уменьшить отрицательный эффект от конкуренции с крупными производителями, выигрывающими на эффекте от масштаба, а также помочь мелким и средним фирмам в преодолении хозяйственных трудностей. Государственная поддержка малому бизнесу направлена на мобилизацию его собственных резервов в целях повышения его эффективности конкурентоспособности и выражается в законодательном обеспечении деятельности таких фирм, системе льготного кредитования и налогообложения, прямом бюджетном финансировании, размещении государственных заказов, информационном, маркетинговом и кадровом обеспечении деятельности малых предприятий. Кроме того, в Германии существует также система поддержки малого бизнеса в инновационной сфере.

Для германской экономики было и остается типичным сбалансированное сочетание крупных производителей – многоотраслевых концернов, таких как «Крупп», «Даймлер-Бенц», «Байер», «Маннесманн», «Тиссен» и др. – и мелких и средних предприятий. Крупных фирм в стране насчитывается

немного, но их экономическая роль огромна. Они олицетворяют крупный капитал, под влиянием которого формируются основные пропорции в экономике, и являются гарантами стабильности, надежности, рентабельности хозяйства Германии.

Однако по величине оборота и числу занятых крупнейшие компании ФРГ зачастую уступают аналогичным по классу концернам в других промышленно развитых странах.

Многие отрасли германской экономики отличаются высоким уровнем концентрации и централизации капитала. Так, доля 50 крупнейших концернов обрабатывающей промышленности в обороте всей обрабатывающей промышленности страны составляет около 30%, а ряда наиболее важных для германской экономики отраслей – электротехнической, химической, машиностроительной, автомобильной – еще больше. Германские банки, предприятия ряда отраслей обрабатывающей промышленности, страхования и других сфер занимают прочные позиции и в мировом масштабе. В пяти важнейших отраслях обрабатывающей промышленности мира германские компании входят в десятку крупнейших.

Большая часть крупных немецких компаний организована в традиционной для Германии форме обществ с ограниченной ответственностью. Многие из них тесно переплетены через систему участия, личную унию, кредитные отношения.

Характерным для ФРГ является контроль финансового рынка в лице банков над производительным сектором экономики. Банки владеют значительными пакетами акций промышленных и других компаний, осуществляют доверительное (трастовое) управление акциями мелких совладельцев (акционеров) компаний, имеют своих представителей в наблюдательных советах компаний, получая право участия в принятии важнейших финансовых и инвестиционных решений.

Банковский механизм контроля основан на прямом доступе к внутрифирменной информации и влиянии на производственную, финансовую, инновационную деятельность фирм.

Транснациональные корпорации стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений. Важное место в конкурентной структуре страны занимает иностранный предпринимательский капитал.

В первые послевоенные годы существенных позиций в экономике ФРГ добились американские ТНК, дорогу которым проложила американская помощь по «плану Маршалла». Впоследствии, особенно с развитием западноев-

ропейской интеграции, заметным стало присутствие в экономике Германии капитала стран-соседей и Японии.

Так, к началу 2003 г. на долю американских компаний приходилось около 42% прямых иностранных инвестиций в германскую экономику, швейцарских и голландских – по 24%, английских – около 15% и японских – 7,5%. Из 30 крупнейших компаний ФРГ почти треть контролируются иностранным капиталом. Это – «Опель», «Юнилевер», «Дойче Шелл», «Ай-Би-Эм Дойчланд» и др.

Финансовый капитал страны представлен сросшимися между собой промышленными, банковскими и прочими компаниями, охватывающими все национальное хозяйство, – финансово-промышленными группами (ФПГ).

Особенностью ФРГ является меньшее число таких групп по сравнению не только с США, но и с теми развитыми странами, экономика которых сопоставима по своим масштабам с германской. Это объясняется громадной концентрацией банковского капитала в руках трех гроссбанков: «Дойче банка», «Дрез-днер банка» и «Коммерцбанка», вместе контролирующих около 4/5 акционерного капитала страны. Вокруг этих трех банков сформировались три главные финансовые группы. Их структуры частично переплетаются. Особенностью финансово-промышленных групп ФРГ является то, что в сравнении с другими странами они имеют менее четкие границы: можно назвать лишь совокупность компаний, образующих ядро той или иной ФПГ. Каждая из крупных компаний связана коммерческими, производственными, научно-техническими узлами с сотнями компаний малого бизнеса. Между отдельными группами существуют многообразные связи: создаются совместные дочерние фирмы в сфере производства и внедрения перспективных научно-технических разработок, координируются действия на рынке, происходит взаимообмен пакетами акций.

11.2.5. Польша

Генезис капитализма

С конца XVIII в. в итоге раздела Польша перестала существовать как самостоятельное государство. Наполеон, ради использования поляков в своих войнах, создал Варшавское герцогство. Но по Венскому договору 1815 г. эта территория под именем царства Польского волилась в состав Российской империи. Позднее здесь возник промышленный центр, связанный со многими губерниями империи и игравший заметную роль в ее внешней торговле.

До начала 60-х гг. XIX в. развитие царства Польского протекало в рамках феодальной системы, что тормозило рост производительных сил. В сельском хозяйстве господствующее положение занимали помещики, в руках которых сосредоточивалось около 60% частновладельческой земли. В помещичьем хозяйстве широко применялась барщина. К середине XIX в. она стала невыносимой для крестьян и невыгодной даже для панов. Развитие капитализма создало благоприятные условия для реализации сельскохозяйственной продукции. Чтобы воспользоваться выгодной конъюнктурой, помещики стремились увеличить производство хлеба, мяса, кожи, пеньки и других продуктов. Но поскольку экономические возможности барщинной системы были практически уже исчерпаны, польские помещики могли достигнуть роста сельскохозяйственного производства только при условии капиталистической перестройки хозяйства. Они стали переводить крестьян с барщины на оброк. К началу 60-х гг. 90% государственных и 40% помещичьих крестьян были переведены на положение чиншевиков. Вместе с тем помещики переходили к эксплуатации наемного труда как более производительного по сравнению с трудом крепостного крестьянина. Они специализировали свое хозяйство на производстве зерна, сахарной свеклы, картофеля, мясомолочных продуктов. В поместье создавались мельницы и крупорушки, сахарные заводы и винокурные предприятия.

Хотя оброчная система и вытесняла барщину, последняя была очень распространенной формой эксплуатации крестьянства. Уменьшение крестьянских наделов, барщина, рост оброчных повинностей, государственные подати разоряли крестьянство. С 1846 по 1859 г. число крестьянских хозяйств сократилось более чем на 30 тыс. Накануне польского восстания 1863 г. 40% крестьянских хозяйств относились к разряду безземельных. Крестьянство выражало резкое недовольство своим положением, в деревнях часто возникали столкновения холопов с панами. Усиление борьбы крестьян совпало по времени с подъемом национально-освободительного движения польского народа. В этих условиях царское правительство вынуждено было сделать попытку смягчить остроту аграрного вопроса. 28 декабря 1858 г. Административный совет царства Польского принял постановление, разрешавшее помещикам переводить крестьян на денежный оброк; формулировался принцип его исчисления. Размер чинша устанавливался в зависимости от доходности земли и крестьянских повинностей. Земля чиншевиков по-прежнему оставалась собственностью помещиков. 16 мая 1861 г. был издан указ о переводе барщинных крестьян на денежный оброк, указом 5 мая 1862 г. крестьяне были объявлены временными арендаторами помещичьей земли.

Но все эти меры не могли успокоить деревню. Когда в 1863 г. вспыхнуло польское восстание, Александр II, чтобы изолировать восставших от

крестьянства, объявил о проведении новой аграрной реформы. Реформа 19 февраля 1864 г. поставила польских крестьян даже в более выгодное положение по сравнению с крестьянами русских губерний. В польских губерниях крестьяне получили землю не в общинное пользование, а в частную собственность. Были сохранены сервитуты, т. е. крестьяне могли пользоваться помещичьими лесами, пастбищами, водоемами и т. д. Формально земля переходила к крестьянам без выкупа. Но зато вводился поземельный налог, который сильно обременял крестьянское хозяйство.

Реформа 1864 г. благоприятно отразилась на развитии экономики царства Польского. Ускорились темпы развития промышленности и сельского хозяйства, быстрее пошло формирование основных классов буржуазного общества, однако все это сопровождалось резким обострением противоречий между трудом и капиталом.

Правда, после реформы 1864 г. в стране сохранилось панское землевладение – экономический оплот политической реакции и один из важнейших факторов, сдерживавших капиталистическое развитие страны. В 1881 г. на долю помещичьего землевладения приходилось 42% частновладельческой земли. Однако к концу столетия его удельный вес несколько снизился за счет увеличения доли буржуазной земельной собственности. Сложившиеся после реформы экономические условия вынуждали польских магнатов перестраивать на капиталистический лад свои хозяйства. Их поместья специализировались на производстве высокосортных хлебов, сахарной свеклы, картофеля; развивалось молочное дело. Паны широко использовали наемный труд и отчасти усовершенствованный сельскохозяйственный инвентарь, даже минеральные удобрения, все чаще создавали предприятия по промышленной переработке собственного сырья и т. д. Аграрный кризис последней четверти XIX в. поставил польских помещиков в затруднительное положение. Они забрасывают свои агрикультурные новшества и ищут выход в расширении арендных отношений. Используя крестьянское малоземелье, паны сдавали земли на кабальных условиях в аренду деревенской бедноте. Отчасти арендовало помещичью землю и кулачество. К концу столетия сдавалось в аренду около 10% панской земли. Для Польши, как и России, был характерен помещичий путь развития капитализма.

Аграрная реформа 1864 г. оказала глубокое влияние на промышленность царства Польского. Создавшаяся после ее проведения выгодная хозяйственная конъюнктура содействовала привлечению в промышленность частных капиталов. Строились новые фабрики и заводы, создавались шахты и рудники, прокладывались железные дороги. В 1877–1903 гг. было создано около 5 тыс. промышленных предприятий. За эти же годы продукция промышленности выросла более чем в 3 раза. Наличие собственной сырьевой базы

и предоставление царизмом льгот на импорт кокса, железа и чугуна сделали возможным быстрый рост тяжелой промышленности. В 80–90-х гг. выплавка чугуна и стали увеличилась примерно в 5 раз, добыча угля – в 3 раза. Росла и легкая промышленность. Продукция хлопчатобумажной промышленности за последнее двадцатилетие XIX в. увеличилась в 3 раза, шерстяной – более чем в 5 раз. В промышленном отношении выделялись Варшавская и Петровская губернии.

Польская промышленность, особенно каменноугольная, металлургическая и хлопчатобумажная, занимали важное место в экономике России. В 80-х гг. во внутренние губернии России вывозилось 75% продукции польской хлопчатобумажной промышленности.

Торжество машинной индустрии ускорило процесс концентрации производства. В последней четверти XIX в. количество предприятий ценовой промышленности сократилось на 25%, тогда как размеры производства (в стоимостном выражении) возросли в 5 раз. По степени концентрации производства особенно выделялась каменноугольная промышленность. На долю 5 акционерных компаний приходилось 86% всей угледобычи царства Польского. В конце столетия усилилась концентрация капитала в текстильной промышленности. Крупные акционерные общества царства Польского входили в важнейшие синдикат-ские организации дореволюционной России (например, в «Продамет» и «Продуголь»).

Концентрация производства шла под большим влиянием банковского капитала. В 1870 г. в царстве Польском был основан первый частный банк. Вскоре начали свою финансовую деятельность два крупнейших банка: «Дисконтный банк» в Варшаве и «Торговый банк» в Лодзи.

В конце XVIII в. западные области Польши были захвачены Пруссией, а с образованием Германской империи они оказались включенными в состав последней. Правящие круги Германии проводили политику онемечивания захваченных польских территорий и превращения их в аграрно-сырьевой придаток промышленно развитых районов Германии. Такая политика приводила к одностороннему развитию экономики западных областей Польши. Главной отраслью по-прежнему оставалось сельское хозяйство, которое давало занятие подавляющему большинству населения.

Развитие сельского хозяйства протекало в обстановке формирования и роста капитализма. Однако развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве проходило по так называемому прусскому пути. Переустройство своего хозяйства на капиталистический лад, помещик не прочь был использовать различные методы полуфеодальной эксплуатации крестьянства. Одной из наиболее характерных черт помещичьего землевладения было наличие фидеикомиссов, т. е. неотчуждаемых и неделимых поместий.

В Верхней Силезии на их долю приходилось 21,7% земли. Во второй половине XIX в. немецкие помещики продолжали захват земель польской шляхты. В 1848–1878 гг. в одном только княжестве Познаньском в руки прусских юнкеров перешло 245 тыс. га шляхетской земли. В результате массового обезземеливания польских крестьян и захвата значительной части земли разорившейся шляхты позиции крупных аграриев еще более укрепились. Например, в Верхней Силезии 10 магнатов владели 1/3 земли.

В чрезвычайно тяжелом положении оказались юго-западные польские земли, входившие в состав Австро-Венгрии. Революция 1848 г. уничтожила крепостнические отношения. Однако феодальные пережитки, национальный гнет и засилье иностранного капитала тормозили развитие капиталистической экономики. Западная Галиция по-прежнему была отсталой аграрной областью.

После революции 1848 г. помещики сохранили свое господствующее положение в Галиции. В ходе ликвидации сервитутов они значительно расширили свои владения. В их собственность перешли леса, пастбища и другие угодья, которые раньше находились в совместном пользовании с крестьянами. После уничтожения феодального строя часть помещиков не смогла приспособиться к новой хозяйственной обстановке и разорилась. Их земли попали в руки крупных аграриев и буржуазии. Узость внутреннего рынка и аграрный кризис, охвативший европейские страны, затрудняли развитие сельскохозяйственного производства в Галиции. В этих условиях помещики стремились поднять доходность своих хозяйств, дробя земли на мелкие участки (парцеллы) и сдавая их в аренду малоземельным крестьянам. На помощь помещикам поспешило австрийское правительство, которое предоставило им ряд льгот. В частности, оно предоставило помещикам кредит для организации парцеллярного хозяйства, освободило их от уплаты местных налогов и т. д. В поместьях создавались промышленные предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья.

Польский капитализм 1900–1918 гг.

Поскольку царство Польское входило в состав Российской империи, оно экономически и политически было тесно связано с российским военно-феодальным империализмом. Правда, в конце XIX в. в экономике этой части Польши наблюдался значительный подъем. Наиболее значительный рост производства происходил в металлообрабатывающей промышленности и машиностроении. Открывались новые предприятия, росло число акционерных обществ.

В процессе становления монополистического капитализма в царстве Польском можно выделить два этапа. Примерно до 1908 г. были характерны временные объединения, картельные соглашения о ценах на готовую продукцию. После 1908 г. начинается переход к более развитым монополистическим объединениям–синдикатам. Это было вызвано как растущей конкурентной борьбой, так и укреплением позиций банковского капитала.

Однако развитие монополистического капитализма в царстве Польском сдерживалось недостаточным уровнем процессов слияния банковского капитала с промышленным. Даже наиболее значительные банки – Варшавский торговый и Лодзинский торговый (с основным капиталом в 12 и 5 млн. руб.) – не обладали достаточной мощностью, чтобы заниматься учредительской и эмиссионной деятельностью.

Развитие промышленности в 1901–1914 гг. протекало в целом неравномерно. Это было связано как с цикличностью развития производства при капитализме и экономическим кризисом 1900–1903 гг., так и внешними событиями, затронувшими и царство Польское (Русско-японская война и революция 1905–1907 г. в России). Кроме того, обострение конкуренции как на русском, так и на польском рынках приводило к «регулированию» промышленности. Монополии обрекали на застой менее прибыльные отрасли. Например, сокращалась добыча железной руды. В целом же стоимость производства в промышленности составила в 1901 г. – 505 млн. руб., а в 1914 г. – 1200 млн. руб.; число рабочих возросло с 240 тыс. в 1906 г. до 800 тыс. в 1914 г.

Развитие сельского хозяйства в царстве Польском шло по пути капиталистических форм организации производства и его интенсификации. За 1890–1912 гг. сбор зерновых культур, картофеля и сахарной свеклы в целом удвоился. Поставки на рынок зерна возросли на 36%, тогда как посевные площади под ними увеличились только на 10%. Увеличение урожайности зерновых культур было результатом успехов агрокультуры, применения удобрений и сельскохозяйственных машин. Экономическое укрепление помещичьих хозяйств на путях «специализации» производства, создание объединений сельскохозяйственных синдикатов вело к углублению капиталистических отношений в деревне. 62% крестьян не имели земли или страдали от малоземелья. Батрачество было массовым явлением. Аграрные противоречия все больше обострялись. Зато усиливались позиции кулачества, сельской буржуазии.

Западные польские земли в начале XX в. были вотчиной монополистов Германии. Основная часть верхнесилезских промышленных предприятий была сосредоточена в руках немецких промышленников и баронов. Крупнейшие берлинские банки фактически контролировали промышленность Верхней Силезии. Концентрация производства в промышленности Силезии в первые десятилетия XX в. значительно продвинулась вперед. Так, в 1913 г.

3/4 рабочих металлургической промышленности были сосредоточены на предприятиях пяти крупнейших концернов. Среди монополистических объединений следует отметить «Верхнесилезскую конвенцию» (контролировавшую добычу и сбыт каменного угля в Верхней Силезии). «Силезское акционерное общество цинковых рудников и заводов», акционерное общество «Лаура» (включавшее 15 промышленных предприятий с 15 тыс. рабочих). В 1903 г. был учрежден «Нижнесилезский угольный синдикат», взявший под контроль добычу угля в Валбжик-ском угольном бассейне.

В начале XX в. наблюдалось ускорение развития промышленности и в Великой Польше, Поморье. Здесь появилось много предприятий обрабатывающей промышленности – сахарных, спиртоводочных, пивоваренных заводов.

Для западных польских земель стали характерны значительный уход рабочих и безземельных крестьян в индустриальные районы Германии и приток сезонных рабочих, прежде всего из царства Польского и Галиции. Бесправное положение и экономическое закабаление польских рабочих дополнялось тяжелым политическим и национальным угнетением.

Экономический застой, усиление социального и национального гнета серьезно задерживали развитие польских и украинских земель Галиции.

Экономические реформы в период социалистических преобразований

Польша была страной со средним уровнем развития капитализма и преобладанием в экономике сельского хозяйства. Так, в 1921 г. 63,8% населения было занято сельским хозяйством, 15,4% приходилось на промышленность. Городское население за десять лет (1921–1931 гг.) выросло с 25% только до 27%. Промышленное развитие Польши характеризовалось неравномерностью. Наибольший рост промышленного производства отмечался в Силезии, Познани, Поморье. Увеличивались добыча каменного угля и нефти, железной и цинковой руды, выплавка чугуна и стали. Металлообработка и машиностроение сосредоточились в Варшаве, Лодзи, Силезии, центрами текстильной промышленности были Лодзь, Белосток. Почти вся крупная и значительная часть средней и мелкой промышленности размещались в центральном районе Польши.

Складывались монополистические объединения на основе концентрации производства в тяжелой (Силезия, Домбровск) и текстильной (Лодзь и др.) промышленности. Развитие акционерных предприятий способствовало картелизации промышленности, привлечению иностранного капитала. Прямую поддержку картелированию оказывало буржуазное государство.

К концу 1934 г. в Польше было уже 216 картелей, объединявших до 2/3 всего акционерного капитала. Хотя польские банки не располагали большими собственными капиталами, они все же принимали участие в концернах, контролировавших целые отрасли промышленности, и представляли органы финансового капитала. Это позволило во время мирового экономического кризиса 1929–1933 г. сдерживать падение картельных цен. Они упали лишь на 14%, а цены на продукцию некартелированной промышленности – на 41%. Западные области капиталистической Польши продавали в восточных областях страны товары по повышенным ценам, а закупали там сырье и продовольствие по заниженным. Уровень потребления некоторых продуктов на душу населения в восточных областях резко отставал. Одновременно целям колониальной эксплуатации служила налоговая, кредитная, торговая политика. Поэтому Западная Украина и Западная Белоруссия резко отставали в развитии своего хозяйства.

Панская Польша была страной мелкого крестьянского хозяйства и помещичьих латифундий. В 1921 г. существовали 3400 тыс. хозяйств, но только 16 тыс. панских имений принадлежало 44,8% всей земли, на долю каждого имения приходилось свыше 100 га. Самые крупные помещики – 2 тыс. магнатов – имели каждый свыше 1. тыс. га и владели половиной всех помещичьих земель, т. е. 1/5 всей территории Польши. Хозяйств, имевших меньше 2 га, было 34%, от 2 до 5 га – 30,7%, от 5 до 10 га – 22,2%. В 1929 г. насчитывалось уже 4805 тыс. плательщиков поземельного налога. Это свидетельствует о дроблении крестьянских хозяйств. Шло расслоение средней группы и увеличивался «земельный голод». Хозяйство с площадью от 5 до 10 га не в состоянии было прокормить крестьянскую семью даже в годы хорошего урожая. Поэтому 75% крестьянских хозяйств вынуждены были искать для своих домочадцев заработка на стороне. Эмиграция между двумя войнами несколько сократилась, но в деревне выросла явная и «скрытая» безработица, от нее в 1936 г. страдали до 1,1 млн. чел. Хроническая безработица особенно выросла в годы мирового экономического кризиса.

Иностранный капитал держал в своих руках важнейшие отрасли экономики Польши. В 1937 г. в 1066 акционерных компаниях с основным капиталом в 3260 млн. злотых иностранному капиталу принадлежало 2050 млн. злотых, или 63%. Еще выше был удельный вес иностранного капитала в нефтяной промышленности (489,9%), в электроэнергетической (87,4%), в электротехнической (74,2%), в химической (76,2%), в страховом деле (92,1%). Правда, в металлургической и горнодобывающей он снизился до 52%. Иностранный капитал не содействовал индустриализации Польши, а захватывал существующие отрасли промышленности и, получая до 400 млн. злотых прибыли, ежегодно вывозил ее за границу. Поэтому Польша превращалась

в аграрно-сырьевой придаток западного империализма и международных монополий. Экономика Польши характеризовалась преобладанием сельского хозяйства над промышленностью (52,6% и 47,4%), а в промышленности преобладанием добывающей и легкой. Несмотря на создание ряда новых отраслей промышленности, в целом она развивалась медленно, переживала застой. Если принять физический объем промышленного производства Польши в 1913 г. за 100%, то даже в 1938 г., когда был достигнут наивысший уровень за весь межвоенный период, он составил примерно 95%. Все более усиливалось технико-экономическое отставание. Очень низким было производство промышленной продукции на душу населения, составляя, по сравнению с 1913 г., 79% в 1928 г., во время кризиса 1929–1933 гг. – 48% и в 1938 г. – 83%.

Как известно, 1 сентября 1939 г. гитлеровская Германия напала на Польшу. Почти шестилетняя оккупация страны фашистами вызвала разграбление ее богатств, массовое уничтожение населения. Часть польских земель была «включена» в состав Германии, другая часть – в дутое «генерал-губернаторство» с фашистской администрацией.

В первую очередь фашисты вывозили в Германию сырье, черные и цветные металлы, нефть; затем начали вывоз промышленного оборудования, демонтаж машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий и их распределение между германскими монополиями. Последовал демонтаж и тех заводов, которые не включались в военное производство. Промышленность и ремесло в первые месяцы оккупации почти полностью замерли. Затем гитлеровцы, нуждаясь в промышленной и военной продукции, в сырье, начали разрешать производство, где оно остановилось. Однако нехватка сырья, энергии, транспорта не позволили поднять производство более как на 30% от довоенного уровня. Резко возросла безработица. Началась массовая охота за людьми, их отправляли как рабов в Германию для принудительного труда в тяжелейших условиях. Поражение под Москвой заставило фашистов перейти к политике длительного использования экономических ресурсов Польши, чтобы на месте увеличить объем военного производства. Началось восстановление ряда предприятий, даже строительство новых. Но сказывался сырьевой и топливный кризис, был дезорганизован транспорт. Пришлось закрыть многие военные заводы. В начале 1943 г. началась «тотальная мобилизация» экономики и населения. В Польше это свелось к повторному ограблению деревни, подчинению ремесла потребностям рейха, ликвидации мелких и средних предприятий, принудительному укрупнению предприятий военной промышленности. Все остальные предприятия шли на слом. Несмотря на все меры по увеличению производства гитлеровцы не смогли решить этой проблемы. Гигантски росла инфляция. В 1943 г. продукция «губерна-

торства» была оценена в 4 млрд. злотых, но 75% ее присвоено Германией. В военную промышленность была привлечена вся свободная рабочая сила, и все же ее не хватало. Видя приближение своего конца, гитлеровцы бросили на оборонительные сооружения сотни тысяч крестьян. Началась эвакуация награбленного в Советском Союзе и Польше имущества, оборудования предприятий. Целые районы безжалостно опустошались, разрушались заводы и фабрики, города. Материальный ущерб от оккупантов составил 50 млрд. долл. Было уничтожено 30% личной собственности.

В Польше созрели экономические и политические предпосылки крушения капитализма. Поэтому в послевоенный период она встала на путь социализма.

Взятый в конце 50-х гг. руководством Польши курс на интенсивное развитие реализовать не удалось. Во второй половине 60-х гг. социально-экономическая и политическая ситуация в стране стала ухудшаться, так как темпы экономического роста замедлились. Вместе с тем в 60-е гг. прирост национального дохода составил 80% и был одним из наиболее высоких в мире. Он был обеспечен за счет высокой доли накопления, которая составляла в среднем в год 26%. Значительное развитие получили сырьевые отрасли промышленности (добыча угля, меди, серы), а также энергетика и химическая промышленность. Были предприняты усилия по развитию и модернизации производства тракторов, автомобилестроения и судостроения. Доля промышленности в создании национального дохода выросла с 50 до 60%, а сельского хозяйства снизилась с 27 до 15%. Однако в политике капитальных вложений не учитывались в достаточной степени потребности отраслей, производящих товары народного потребления, а также сельского хозяйства и пищевой промышленности. Для всего десятилетия было характерно равновесие в балансе внешней торговли.

В течение десятилетия сельскохозяйственное производство росло, тем не менее его динамика по годам сильно колебалась. Незначительный импорт зерна и кормов полностью перекрывался экспортом мяса. Сильные колебания в развитии свиноводства вели к трудностям на мясном рынке.

В 1961–1970 гг. номинальная заработная плата в обобщественном секторе экономики выросла на 69%, реальная же – только на 19%, т.е. в среднем менее чем на 2% в год, а в 1966–1970 гг. всего лишь на 1,5%. Подобный рост был ниже порога осязательности. Большинство населения жило весьма скромно, если не сказать бедно. Зарплаты едва хватало на удовлетворение основных потребностей. В 1970 г. личные автомобили имели 5% семей, холодильники – 28, телевизоры – 45, радиоприемники – 50%.

В 60-е гг. глубокие в количественном и качественном отношении сдвиги происходили в социально-классовой структуре общества. Численность рабо-

чего класса увеличилась более чем на 2 млн. человек (до 6,8 млн. в 1970 г.). Усилилась концентрация занятости на крупных промышленных предприятиях, возрос уровень образования и профессиональной квалификации. Быстро рос также слой интеллигенции. У рабочих, других групп общества с повышением образовательного и культурного уровня росли политические и материальные потребности, стремления к изменениям в политической жизни.

Во второй половине 60-х гг., особенно в конце десятилетия, в экономической жизни все в большей степени проявлялись застойные явления, что ограничивало удовлетворение растущих потребностей населения. В стране стало нарастать недовольство.

Объявленное 12 декабря 1970 г. повышение цен на основные продукты питания – на мясо и мясопродукты (в среднем на 17,6%), макароны (15%), рыбу и рыбопродукты (11,7%), муку (16,6%) и др. вызвало волну недовольства в стране. На Балтийском побережье прошли забастовки на ряде предприятий, имели место уличные беспорядки. Были подожжены, сгорели полностью или частично 19 зданий, среди них воеводские комитеты ПОРП в Гданьске и Щецине, разграблены десятки магазинов. Власти приняли решение навести порядок силой, при помощи милиции и армии. Применение оружия повлекло за собой смерть 44 человек, было ранено 1164 человека, более 3 тыс. человек были арестованы.

Используя благоприятную международную обстановку, связанную с подготовкой Общевропейского совещания по безопасности и сотрудничеству, а также благоприятную экономическую конъюнктуру на Западе, польское руководство впервые в истории социалистических стран стало проводить политику активного использования западных кредитов и технологий для модернизации народного хозяйства. В частности, в 1971–1973 гг. были закуплены 154 лицензии, главным образом для машиностроения, тяжелой промышленности и строительства. И только три – для пищевой и легкой промышленности, что в очередной раз свидетельствовало о недооценке руководством ПОРП необходимости развития средств потребления.

Одной из причин нарастания нового экономического кризиса стало установление чрезмерно высокой нормы накопления, огромное перенапряжение народного хозяйства капитальными вложениями. Доля накопления в национальном доходе увеличилась с 26% в 1970 г. до максимального уровня – 35,6% в 1976 г., а затем стала уменьшаться. Несмотря на это, темпы экономического роста снижались. Преобладало капитальное строительство с длительным циклом. В результате наступило чрезмерное расширение его фронта.

В целом после 1970 г. были пробуждены потребительские устремления поляков, которые не были подкреплены соответствующим состоянием экономики. Польское общество жило не по средствам, в кредит.

Во второй половине 70-х гг. социально-экономическая и политическая ситуация в Польше продолжала ухудшаться, росли социальная напряженность, недовольство руководством страны, разочарование в «реальном социализме».

Серьезные ошибки, допущенные в социально-экономической политике, способствовали нарастанию экономического кризиса в стране. Вначале наблюдалось снижение темпов роста, а затем и абсолютное падение основных показателей социально-экономического развития страны: национального дохода, производительности труда, эффективности хозяйствования, промышленного производства. Темпы роста национального дохода (произведенного) с 1976 по 1978 г. уменьшились с 6,8 до 3,0%. В 1979 г. впервые в истории ПНР наблюдался его спад на 2,3%, а в 1980 г. – на 5,4%. В целом во второй половине 70-х гг. среднегодовой рост национального дохода составил около 1%.

Внешний государственный долг Польши непрерывно рос и в 1977 г. достиг 14,3 млрд. долл., в 1979 г. – 20,5 млрд., в 1980 г. – 23,0 млрд. долл. Для оплаты процентов и погашения, ранее взятых кредитов широко использовались краткосрочные кредиты, что позволяло несколько отсрочить острое проявление кризиса.

Экономическая несбалансированность особенно усилилась в 1978–1979 гг. Это вызвало рост инфляции, создавало почву для коррупции и спекуляции. Во второй половине 70-х гг. произошло падение динамики реальной заработной платы: ее рост составлял в среднем 1,3% в год, т.е. был ниже порога осязательности. В 1978 г. произошел абсолютный спад реальной заработной платы. В целом ошибки в социально-экономической политике вызывали необоснованную чрезмерную дифференциацию в заработной плате и доходах.

Фактором, способствовавшим успеху реформ в Польше, стал выбор экономической политики, адекватной состоянию польской экономики и общества, а также задачам, которые стране предстояло решить. Главным было правильно оценить состояние социально-экономической системы, определив наиболее слабые ее места. К концу 1989 г. безотлагательного и жесткого вмешательства требовала в первую очередь финансовая сфера: дефицит госбюджета составлял более 16% его расходной части, инфляция в декабре в годовом исчислении (по оценкам) составляла более 1000% и приобрела характер гиперинфляции. В этой ситуации единственно возможным выходом было использование инструментов монетарно-финансовой политики, предложенной группой экономистов во главе с Л. Бальцеровичем в рамках экономической программы, согласованной с МВФ и опубликованной в октябре 1989 г. Сама программа носила достаточно общий характер, а конкретизирована она была в Законе о государственном бюджете на 1990 г.

В Программе были поставлены следующие главные цели: стабилизация экономики, в том числе борьба с инфляцией, и трансформация экономической системы, т.е. переход от социалистической к рыночной системе хозяйствования. Основной составляющей экономической политики должна была стать жестко ограничительная монетарная политика, выражающаяся в резком сокращении денежной эмиссии и сужении денежной массы в обращении, а также в применении высоких процентных ставок по кредитам. Одновременно были упорядочены кредитные отношения, введен гибкий текущий процент во все договоры, заключенные в прошлом, и значительно сокращено льготное кредитование. Это означало, в частности, резкое ограничение спроса со стороны хозяйственных субъектов, приведение его в соответствие с совокупным предложением, что должно было способствовать преодолению гиперинфляции.

Следующим основополагающим элементом новой экономической политики стала либерализация практически во всех сферах экономической жизни. Речь идет в первую очередь о либерализации основной массы цен и значительном повышении цен, остающихся под административным контролем, в том числе цен на энергоносители и медикаменты, транспортных тарифов, квартплаты и др. Программа предполагала широкую либерализацию внешней торговли (ликвидацию квотирования импорта и большинства квот на экспорт, унификацию и резкое снижение таможенных пошлин и т.д.), введение частичной конвертируемости польской валюты – золотого при ее значительной девальвации, унификацию валютного курса на всех рынках. Одновременно была поставлена задача ликвидации дефицита государственного бюджета, главным образом, путем резкого ограничения дотаций на продовольствие, сырье, средства производства, энергоносители и т.д., а также отказа от большинства налоговых льгот и ликвидации практики освобождения от налогов.

И, наконец, одним из важнейших элементов новой политики стала борьба с инфляцией путем жесткого ограничения роста доходов как предприятий, так и населения. Меры по ограничению роста доходов населения сводились к ликвидации всеобщей полной индексации заработной платы, введенной в июне 1989 г.; к высокому прогрессивному налогообложению фонда заработной платы предприятий, ограничивающему увеличение фонда заработной платы по отношению к росту цен посредством использования корректирующего коэффициента индексации; к взиманию уравнительного налога с заработной платы, превышающей среднюю в 1,4 раза.

На этапе создания программы системной трансформации в Польше наименее проблематичной представлялась аграрная политика, поскольку на частный сектор традиционно приходилось 70–80% сельскохозяйственных

земель и всего сельскохозяйственного производства. Абсолютное преобладание частной собственности в этом секторе считалось достаточным условием для беспроблемного и быстрого вхождения отрасли в рынок.

В середине 1990 г. определенные изменения претерпела экономическая политика и в таких сферах, как система ценообразования, внешняя торговля и регулирование доходов населения и хозяйственных субъектов. И здесь были произведены определенные «отступления» от первоначальных масштабов либерализации. Так, если в начале 1990 г. доля свободных цен превышала 90%, то в 1991 г. государство прямо устанавливало уже около 3% оптовых и около 11% розничных цен. Кроме того, административным контролем (хоргоорганизации обязаны информировать органы госказны о намерении повысить цены) были охвачены товары и услуги, доля которых в оптовой торговле составляет около 9% и в розничной торговле около 4%. Административный контроль действовал также в отношении почти всех производителей-монополистов и охватывал, в частности, цены угля, легковых автомобилей, тракторов. Суммарные административные ограничения распространялись теперь на цены товаров и услуг, доля которых в оптовой торговле составляла около 12% и в розничной – около 15%. Таким образом, госконтроль в сфере розничной торговли был довольно значителен, и административные повышения цен существенно влияли на общий индекс розничных цен. В 1992 г. с целью смягчения воздействия повышения регулируемых цен был изменен порядок их пересмотра: цены пересматривались ежеквартально, а их повышение составляло 80% от роста розничных цен в предыдущем квартале. Этот порядок сохраняется до настоящего времени.

В сфере внешней торговли большинство таможенных тарифов, отмененных в начале 1990 г., было восстановлено во второй половине 1990 г. и в 1991 г.; произошел своеобразный возврат к различным формам регламентации внешнеторговой деятельности. В результате к 1992 г. уже можно было говорить о сложившихся достаточно устойчивых основах внешнеторгового режима Польши, характеризующегося регулированием импорта с помощью таможенных тарифов, относительно небольшой ролью нетарифных регуляторов и минимальным значением административных ограничителей. По оценкам, в 1992 г. лицензирование (товарооборот в рамках концессий, квот и клиринга) охватывало до 1/4 импорта и около 1/6 экспорта Польши.

Как и во всех постсоциалистических странах, в Польше первоначально предполагалось одновременное развитие всех форм приватизации, в том числе и так называемой массовой. Однако опыт проведения массовой приватизации в России, Чехии и Венгрии убедил польских реформаторов в необходимости более тщательной проработки именно этой, последней, формы, поскольку с ней связано не только возможное нарастание социальной напря-

женности, но и криминализация экономических отношений. По существу, первые мероприятия в области массовой приватизации были начаты лишь в первые годы: была продумана система продажи свидетельств долевого участия – СДУ (ваучеров), скрупулезно отобрано около 600 жизнеспособных эффективных предприятий, включенных в систему массовой приватизации, и почти два года ушло на создание национальных инвестиционных фондов (НИФ) для управления приватизированным имуществом.

На начальном этапе рыночного реформирования именно приватизация рассматривалась как фактор повышения эффективности экономики. Отсутствие предпринимательского капитала в стране обуславливает не только длительность процесса приватизации, но и сложенный характер повышения эффективности за счет приватизации. Опыт развития Польши 1990–1992 гг. продемонстрировал достаточно высокую эффективность этой формы приватизации.

«Малая приватизация» была проведена в основном в 1990–1992 гг., и в результате в частные руки перешло около 97% всех магазинов, торговых точек, ресторанов и малых предприятий сферы бытовых услуг. Проведение «малой приватизации» не регламентировалось ни специальным законодательством, ни правительственными программами. В процессе восстановления прав собственности местных органов власти и жилищных кооперативов на недвижимость (здания и сооружения) в большинстве случаев были расторгнуты договоры с государственными предприятиями и заключены новые договоры о найме с частными пользователями, главным образом с бывшими работниками этих предприятий.

В результате «малой приватизации» уже к концу 1995 г. на частных предприятиях работало около 95% всех занятых в розничной торговле; число частных магазинов удвоилось, а их обороты возросли почти в 10 раз.

Экономическая политика сохранила свои основные характеристики и в 1991–1993 гг. Именно это в сочетании с так называемым «трансформационным эффектом» и стало основой оживления в некоторых сферах материального производства.

Одним из существенных элементов «эффекта трансформации» в первые три года, несомненно, являлось активное формирование рыночной инфраструктуры. Речь идет о создании заново Двухуровневой банковской системы, в которой Центробанку приданы ранее у него отсутствовавшие функции банка банков; о создании биржи ценных бумаг; о создании межбанковского валютного рынка и попытках создания товарных бирж; о создании новой, рыночной системы трудоустройства (биржи труда и службы занятости) и др. Развитие рыночной инфраструктуры сопровождалось определенными, на первом этапе не очень существенными, изменениями в системе управления

народным хозяйством: повышалась степень прозрачности системы за счет сокращения числа министерств и ведомств, а также ликвидации излишних промежуточных управленческих структур.

Подводя итог начальному периоду реформ (1990–1993 гг.), можно констатировать, что основные цели, определенные Программой Бальцеровича, были в целом реализованы, хотя и с некоторыми отклонениями от первоначальных установок. В соответствии с Программой главным элементом экономической политики, целью которой на этом этапе являлось достижение и закрепление финансовой стабилизации, являлись жесткая мо-нетарно-финансовая политика. Последующий экономический рост связывался тогда с необходимостью разработки новой политики в сфере материального производства, и в первую очередь в промышленности. Польский опыт, таким образом, стал первым свидетельством того, что монетарно-финансовая политика, применяемая последовательно и гибко, может стимулировать экономический рост. Следующие семь лет динамичного развития практически во всех сферах материального производства страны подтверждают этот тезис, поскольку новая политика для сферы материального производства, в том числе промышленная политика, так и не сформулированы.

Стабилизация и последующий рост в сфере материального производства страны обусловили постепенное повышение уровня жизни населения. Начиная с 1994 г. довольно динамично растет среднемесячная реальная заработная плата, пенсии и другие виды доходов населения. При этом удалось не только сохранить на приемлемом уровне основные пропорции формирования доходов, но и обеспечить некоторое выравнивание соотношений в оплате труда. Это происходило вследствие проведения частых и существенных повышений размеров минимальной заработной платы и пересмотров величин социального минимума.

Таким образом, для периода 1994–1998 гг. характерно закрепление финансовой стабилизации, достаточно устойчивые темпы роста в сфере материального производства, относительно благополучное состояние социальной сферы, а также существенное углубление процессов рыночной трансформации народного хозяйства. На этом в целом благополучном фоне возможную угрозу дальнейшему развитию экономики страны представлял развивающийся бюджетный кризис.

Развитие бюджетного кризиса в стране связано с противоречием между углублением и совершенствованием рыночных отношений и сохранением старого социалистического подхода к формированию и расходованию публичных средств. По международным стандартам объем госбюджета в Польше чрезмерно велик (в конце 90-х гг. около 50% ВВП). Однако это объективно обусловлено в первую очередь масштабами сохраняющегося в стране

государственного сектора, на который все еще приходится около 60% стоимости основных фондов. Следовательно, сохраняется значительная роль государства в перераспределении национального продукта, и ограничено поле действия рыночных отношений. Расширение этого поля непосредственно зависит от прогресса в сфере приватизации государственной собственности.

Развитие процессов системной трансформации

Незавершенность системных преобразований, необходимость ликвидации негативных последствий допущенных ранее ошибок, возрастающая податливость польской экономики к внешним воздействиям, проблемы, возникающие в связи со вступлением в НАТО и ЕС и т.д., – все это ускорило необходимость начала второго этапа системных реформ. Основные направления дальнейшего реформирования достаточно очевидны. Это – завершение реформирования центральных органов власти, а затем и всей системы государственного устройства, углубление и динамизация процессов приватизации, начало приватизации народно-хозяйственной инфраструктуры и базисных отраслей промышленности, комплексные преобразования аграрного сектора, включение страны в систему ЕС. И далеко не последнее и, пожалуй, самое сложное – реформа публичных финансов в целом и государственного бюджета, в частности, т.е. реформирование налоговой системы, пенсионной системы, системы здравоохранения и социального обеспечения, образования и др. Иначе говоря, социальная составляющая нового этапа реформирования экономической системы сама по себе чрезвычайно велика. Обеспечение сбалансированности путем сдерживания совокупного (а значит, и потребительского) спроса неизбежно еще повысит «социальную цену» реформ.

Реформирование системы государственного устройства началось еще в 1998 г. с преобразования административно-территориального деления страны. Оно состояло в укрупнении воеводств и сокращении их числа (с 49 до 16), в наделении новыми экономическими функциями среднего уровня администрации (повятов) и уточнении бюджетных отношений между центром и низовыми органами власти (цель этих изменений – обеспечить перераспределение через местные бюджеты примерно 60% всех публичных финансовых средств).

С 1 января 1999 г. в Польше начался новый этап системных преобразований. Главным звеном этих реформ естественным образом стала реформа госбюджета, в свою очередь тесно связанная с изменением роли и функций государства. Последние определяются масштабами госсектора в стране:

в нем производится от 35 до 40% ВВП, и стоимость его основных фондов оценивается примерно в 140 млрд. злотых (36,8 млрд. долл.), они составляют около 60% основных фондов страны. Углубление реформ в госсекторе предполагает, во-первых, приватизацию в наиболее капиталоемких отраслях производства и инфраструктуры, которые и составляют сегодня собственность государства; во-вторых, расширение экономической либерализации и снятие множества бюрократических «наростов», появившихся за годы так называемой «передышки»; и, наконец, всемерную поддержку развивающейся рыночной инфраструктуры (рынка ценных бумаг, приватизации банков и совершенствования их деятельности по оперативному обслуживанию юридических и физических лиц, развитие системы биржевой торговли, современных форм кредитования, в том числе ипотечного, страхования и т.д.). Это, с одной стороны, приведет к постепенному сокращению госсектора, а с другой, – позволит активно перестроить всю систему публичных финансов.

Изменение экономических функций государства предполагает и глубокую реформу госбюджета как в его доходной, так и в расходной частях. Реформа доходной части бюджета должна была состоять в переходе к принципиально новой для всех постсоциалистических стран налоговой системе, при которой центр тяжести налогообложения перемещается с предприятий (юридических лиц) на население (физические лица). Однако до 2001 г. новый налоговый кодекс так и не был принят (главным образом по политическим причинам), а вся реформа сводится пока к незначительному изменению «порогов» налогообложения.

Реформа расходной части госбюджета предполагает не только передачу основной части финансовых средств местным бюджетам, но и переход на абсолютно новую систему социального обеспечения населения, включая новую пенсионную систему, новые принципы финансирования здравоохранения и т.д. Пенсионная система будет строиться по накопительному принципу, причем величина пенсии по старости может быть увеличена еще и за счет добровольного пенсионного накопления. Медицинское обслуживание переводится на принципы страхового финансирования. Естественно, от государства требуется тщательность в проведении этих реформ для сохранения социального спокойствия. Уже в 1999 г. чрезвычайно серьезные проблемы возникли в процессе реформирования пенсионной системы и системы здравоохранения. Сложилась и пока сохраняется дефицитность фондов социального страхования, которая частично покрывается за счет бюджетов местных органов власти, частично за счет коммерческих кредитов и заимствований средств из госбюджета. Что касается здравоохранения, то половина его дефицита финансировалась в 1999 г. за счет средств центрального бюджета, а в 2000 г. он в полном объеме покрывался за счет средств местных бюджетов.

В последние годы качественные изменения происходят и в реформировании отношений собственности. В процесс приватизации во всей большей степени включаются крупные предприятия, обладающие дорогостоящими основными фондами. Иначе говоря, речь идет о начале приватизации народно-хозяйственной инфраструктуры, естественных монополий, предприятий нефтеперерабатывающей и газовой промышленности. Соответственно возрастают поступления от приватизации, которые с разрешения Сейма РП используются как для финансирования дефицита госбюджета, так и для погашения дефицитности социальных фондов и внешней задолженности. Поэтому, несмотря на незавершенность реформирования государственных финансов, ситуация в бюджетной сфере не выходит из-под контроля.

Одновременно с началом длительных и дорогостоящих реформ госбюджета, а, по существу, всей социальной сферы, активизировалась деятельность правительства по обеспечению сбалансированности экономики. Одним из основных направлений должно было стать ограничение потребительского и инвестиционного спроса.

В 2000 г. продолжалась реализация политики ограничения потребительского спроса: темпы роста средней реальной заработной платы в материальном производстве резко снизились. Это сопровождалось некоторой динамизацией сбережений домашних хозяйств, что привело к стабилизации их нормы (отношение сбережений брутто к располагаемым доходам брутто), которая в предшествующие годы постоянно снижалась.

В 1999–2000 гг. не удалось заметно ограничить и инвестиционный спрос, прежде всего из-за беспрецедентно высокого притока иностранного капитала.

В сочетании с проведением жесткой денежной политики и сохранением высокого уровня процентных ставок это привело к тому, что общий уровень капиталовложений остался довольно высоким.

Снижение темпов экономического роста в 1999 г. до 4,1% было обусловлено не столько политикой обеспечения сбалансированного развития, сколько являлось следствием финансового кризиса 1998 г. и общего отставания сферы материального производства в Польше. В 2000 г. ситуация изменилась, поскольку при стабилизации темпов роста ВВП на уровне 4,1% произошло весьма существенное снижение совокупного спроса. В 2000 г. его темпы снизились до 2,8%, в то время как в 1999 г. они составляли 4,9%. Следовательно, совокупный спрос, который на протяжении почти всего периода системной трансформации являлся главным фактором экономического роста, отошел на второй план, а на первый план вышли внешнеторговые отношения.

Впервые за истекшее десятилетие можно говорить о том, что в системе внешнеторговых отношений Польши наметились позитивные изменения.

Так, по экспертным оценкам, уже к 1999 г. значительная часть польского экспорта промышленной продукции была адаптирована к изменениям импортного спроса на рынках ЕС. Несомненно, развитию польского экспорта уже способствует и впредь будет способствовать введение в строй предприятий, создаваемых сегодня за счет прямых иностранных инвестиций, сориентированных на целевую структуру внутреннего и внешнего спроса. Фактором динамичного роста экспорта стало сохранение достаточно стабильного спроса на западных рынках, а также снятие странами ЕС целого ряда ограничений на экспорт польской продукции.

В результате совокупный экспорт в 2000 г. вырос на 22,6%, а импорт – на 11,6%. И хотя дефицит внешнеторговых оборотов остается высоким, тем не менее, и здесь наметились позитивные тенденции. После длительного спада вновь отмечается динамичный рост так называемой нерегистрируемой торговли. В целом доходы от челночной торговли в 2000 г. покрывали 30% официального дефицита товарооборота страны, а приграничная торговля выросла до 30% зарегистрированного товарооборота.

Рассматривая экспорт как своеобразный двигатель экономического развития Польши, следует отметить, что сегодня его развитие во многом определяется не столько сильным экспортным сектором и освоением западных рынков, сколько благоприятной конъюнктурой на этих рынках и либерализацией в 2000–2001 гг. условий и режима торговли со стороны ЕС. Однако, судя по экспертным оценкам, в ближайшие годы ожидается сокращение спроса на польскую продукцию со стороны западных рынков в связи со снижением темпов развития стран ЕС. А это может привести к существенным сбоям не только в самой системе внешнеэкономических связей Польши, но и в экономической системе страны в целом, в первую очередь в связи с новым нарастанием финансовой несбалансированности.

В этой ситуации для Польши было бы весьма выгодно использовать возможности, которые открывает полномасштабное восстановление и развитие торгово-экономических отношений с Россией. Расширение взаимных торгово-экономических отношений не только стало бы фактором динамизации экспортных производств в обеих странах, но для Польши еще и весьма существенным фактором поддержания сбалансированности, в том числе и финансовой, экономики. Нарастивание экспорта в Россию позволило бы Польше снизить дефицит взаимной торговли, а, следовательно, способствовало бы снижению отрицательного сальдо торгового баланса в целом и сальдо текущих платежей, что привело бы к укреплению финансовой сбалансированности в Польше.

Несмотря на то, что в Польше в настоящее время одновременно решаются две сложнейшие задачи – восстановление сбалансированности экономики

и реформирование государственного устройства и социальной сферы, тем не менее можно констатировать, что в обеих сферах достигнут определенный прогресс. Если в 1998–1999 гг. запланированное снижение темпов роста ВВП не сопровождалось соответствующим снижением потребительского и инвестиционного спроса (хотя на это и была ориентирована политика доходов), то в 2000 г. впервые удалось снизить совокупный народно-хозяйственный спрос. В сочетании с умеренными темпами роста ВВП это привело к некоторому «охлаждению» экономики, т.е. к повышению ее сбалансированности.

Анализ развития процессов системной трансформации в Польше за минувшее десятилетие свидетельствует о том, что многие теоретические представления не нашли подтверждения в практике преобразований. Речь идет, во-первых, о возможности одномоментной и полной либерализации хозяйственной жизни страны при освобождении экономики от государственного регулирования. Сохранение в течение длительного времени государственного сектора предполагает значительную, хотя и постепенно снижающуюся роль государства не только в развитии этого сектора, но и в формировании условий и «правил игры» в остальных секторах и сферах народного хозяйства. Возникший и расширяющийся рынок (рыночные отношения) сам по себе не может быть единственным регулятором на этапе переходного периода. Во-вторых, частная собственность не является самодостаточным условием быстрого и эффективного развития рыночных отношений в той или иной сфере; без создания рыночной среды частная собственность не становится фактором экономического роста. И, наконец, глубокие системные преобразования могут осуществляться в исторически короткие сроки и без длительного и глубокого периода спада или застоя в хозяйственной жизни. При этом совсем не обязательно нарастание таких явлений, как пауперизация населения, криминализация экономики и государственной жизни. Если проводится выверенная экономическая политика, если правительство способно быстро исправлять допущенные ошибки, то и социальная цена реформ не будет чрезмерно высокой. А следовательно, сохранится и общественная поддержка продолжающихся системных преобразований и реализуемой экономической политики, без чего невозможно поступательное движение страны.

11.2.6. Румыния

Консервация феодализма в Румынии

Как и в Болгарии, капиталистическая система производства возникла в Румынии с большим запозданием. Одной из важных причин этого было турецкое иго. Княжества Молдавия и Валахия, из которых в XIX в. образо-

валась Румыния, на протяжении многих столетий находилась под властью турецких султанов. Она распространялась и на Трансильванию (с XVI в.). Турция беспощадно грабила подвластные территории, забирала нужные товары. Вплоть до 1774 г. Валахия и Молдавия не имели права на свободу внешней торговли. Она была монополизирована Турцией. Обрести эту свободу помогла Россия, много раз воевавшая с Османской империей. По Кучук-Кайнаржий-скому миру Валахия и Молдавия освободились от турецкой монополии во внешней торговле (1774 г.). Лишь в итоге русско-турецкой войны 1828–1829 гг. была достигнута административная автономия (по Адрианопольскому договору). Наконец, после Крымской войны 1853–1856 гг. стало возможным политическое объединение этих княжеств. Оно произошло на основе решений Парижской конференции 1858 г. Первым государем был избран молдавский боярин А. Куза (1859 г.). Если Австрия и Англия противились объединению, то русское правительство выступало за его создание. В 1860 г. получила признание таможенная автономия нового государства.

Но решающей причиной позднего возникновения капитализма была прочность феодального режима. Его консервация была одним из последствий турецкого господства. Города Румынии не сыграли столь же активной роли в разложении феодализма, какую выполнили вольные коммуны некоторых стран Западной Европы. Иноземное господство, континентальное положение, аграризм (преобладание сельского хозяйства) экономики Придунайских княжеств ослабляли их города. Для них остались недоступными экономические возможности колониализма XVI–XIX вв. Наоборот, эти княжества сами страдали от турецких янычар, их грабежей. Тем самым сильно тормозилось первоначальное накопление капитала. Для развития мануфактурной промышленности капиталистического типа в XVI–XVII столетиях не было подходящих условий. Плодородные земли облегчали развитие сельского хозяйства.

В Трансильвании, согласно постановлению сейма 1714 г., крепостной обязан был работать на господском поле по 4 дня в неделю, или 208 дней в году, а по воскресеньям собирать яблоки, орехи, желуди, хмель. Весьма тяжелыми были натуральные оброки. Крепостные должны были покупать боярское вино, как и французские сервы XI–XIII вв. В Молдавии XVIII в. крепостные обрабатывали 24 дня годовых барщин, а в начале XIX в. – 30–40 дней (1805 г.). Усиливалась вырубка леса, заготовка клепки для бочек, господская запашка расширялась за счет крестьянских наделов. Важную роль в этом сыграл Органический статут, ставший своего рода феодальной конституцией для Валахии (1831 год) и Молдавии (1832 год) в период русского протектората. Этот законодательный акт сохранял феодальный режим, уменьшал крестьянские наделы вдвое. Получала санкцию феодальная экспроприация

крестьянства. Но она не влекла за собой капиталистических последствий. Правда, допускался выкуп барщин, и они фиксировались на уровне 12 дней в году.

Венгерская революция ликвидировала крепостничество. Даже после ее поражения австрийское правительство не смогло восстановить крепостной системы. Бывшие крепостные отчасти получили свои земельные наделы. В объединенных княжествах Валахии и Молдавии аграрная реформа стала возможна лишь позднее. В 1863 г. по политическим мотивам боярства были секуляризованы монастырские земли, охватывающие 25% территории княжеств. Эти земли стали достоянием государства, хотя и за крупное возмещение (около 33 млн. лей). Опасность дальнейшего расширения крестьянских восстаний сделала неизбежным закон 14 августа 1864 г., декларирующий свободу крепостных, которых насчитывалось 468 тыс. семей. За свободу полагался выкуп в размере от 816 до 1512 лей (в зависимости от наличия крупного рогатого скота). Платить его следовало 15 лет. Нормы земельных наделов тоже устанавливались сообразно количеству волов и коров в хозяйстве крестьянина. Поэтому землю получили преимущественно зажиточные крестьяне. На долю 71 912 дворов (из 467 680) пришлось только 413 201 га, или в среднем по 5,74 га. Основная часть земли осталась в руках бояр. Аграрная реформа 1864 г. сопровождалась массовым обезземеливанием крестьянства (как и в России 1861 г.). Неизбежной становилась поземельная кабала. Сохранялись пережитки крепостничества. Буржуазная Румыния унаследовала аграрные противоречия феодальной эпохи.

Генезис капитализма и его развитие

В боярской Румынии по мере разложения феодализма складывались условия для генезиса капитализма. Важную роль при этом сыграло широкое развитие торговли, в том числе экспортной. Она длительное время обслуживала феодальную систему и стимулировала даже расширение барщинной эксплуатации крестьянства. Но все-таки складывался внутренний рынок, подрывались основы натурального хозяйства, характерного для феодализма. Разорялись бояре и начиналось формирование крупных капиталов в руках купцов. Ускорялась экономическая дифференциация крестьянства.

Еще более важное значение для генезиса капитализма имело развитие промышленности. В Валахии, Молдавии и Трансильвании с давних пор существовали многие виды ремесла. В городах оно получило цеховую организацию, которая мешала капиталистической эволюции мелкотоварного производства. Но она становилась неизбежной. На территории Трансильва-

нии интенсивно развивались горные промыслы, свободные от цеховых ограничений. Это благоприятствовало возникновению капиталистических форм производства. Деревенские ремесленники повсюду начинали работать на скупщиков, зарождались простейшие формы рассеянной мануфактуры. Румыния тоже не избежала этого. Торговый капитал проникал в производство.

В последние десятилетия XIX в. и в начальный период XX в. экономическое развитие Румынии значительно ускоряется. В этом сказывалось торжество капитализма, игравшего в ту пору еще прогрессивную роль. В стране по-прежнему господствовали бояре, которые беспощадно грабили народ. Им помогали местные и иностранные капиталисты. В 1886 г. Румыния была объявлена конституционной монархией, на престоле оказался племянник прусского короля под именем Кароль I. Это облегчило вторжение немецкого капитала. Немецкая династия предавала национальные интересы Румынии, превращала ее в полуколонию империалистической Германии.

В основном Румыния оставалась аграрной страной, и даже в 1907 г. 2/3 ее самостоятельного населения было занято в сельском хозяйстве. Но оно было опутано пережитками феодализма, которые держались очень прочно. Аграрная реформа 1864 г. обрекла крестьян на малоземелье, тяжелые выкупные платежи, кабалу. Румынская деревня разделила участь русской. В начале XX в. насчитывалось 36 тыс. хозяйств с земельными участками от 10 до 50 га. Такие хозяйства существовали и на арендованной земле. Поэтому их общее число определяется в 65–70 тыс. Некоторые имения помещиков перестраивались на капиталистической основе, и эксплуатация наемного труда все больше расширялась.

В итоге полукрепостнической реформы 1864 г., проведенной по русскому образцу (реформа 1861 г.), румынские крестьяне выплатили 290 млн. лей золотом выкупа и стали лично свободными. Но земля осталась в руках бояр. Они прочно удерживали ее, и в начале XX в. Румыния не знала массовой распродажи дворянских земель. В 1909 г. из 7,8 млн. га земли помещикам принадлежало 3,9 млн. га, и каждый из них имел свыше 50 га. На долю же 920 939 крестьянских хозяйств (с участками до 10 га) приходилось только 3,1 млн. га. При этом 745 тыс. хозяйств не были обеспечены даже 5 га земли и остро нуждались в ней. К этому нужно добавить еще огромное число безземельных крестьян. Около 85% мужского населения деревни нуждалось в заработках на стороне. Аграрное перенаселение становилось все более тяжелым.

В таких условиях, естественно, возникали кабальные формы аренды, рента достигала очень высокого уровня и тормозила развитие капитализма, рост производительных сил. Румыния оказалась в ряду тех стран (Индия, Китай, Япония, отчасти Россия), где капиталистическая прибыль была ниже земель-

ной ренты, и голодная аренда тормозила развитие капиталистического фермерства. Бояре получали крупные доходы, которые в 1905 г. исчислялись в 102,5 млн. лей (у владельцев земли площадью свыше 100 га), но в своих имениях крупного производства не создавали, инвестиций избегали, инвентаря и скота часто не имели.

Аграрные противоречия боярской Румынии тяжело отражались на положении сельского хозяйства, сужали его внутренний рынок. В 1905–1906 гг. было экспортировано пшеницы вдвое больше, чем из США. Но это делалось в осуществление знаменитого принципа «не доедим, а вывезем», не популярного и в царской России, но навязанного ей. Очень низкими оставались производительность труда, урожай, количество скота уменьшалось.

Промышленность играла в экономике Румынии относительно скромную роль и занимала в 1907 г. лишь 10% самодеятельного населения. Но число предприятий увеличивалось. За период 1866–1887 гг. возникло 173 цензовых предприятия (имевших не менее 25 рабочих и капитал свыше 50 тыс. лей), в 1887–1893 гг. уже 83 и в 1893–1906 гг. – 215. Рост промышленности явно ускорился, особенно с 90-х гг. Наблюдался процесс концентрации производства. В нефтяной промышленности за период 1896–1906 гг. крупные объединения поглотили 26 акционерных компаний. Во всей промышленности Румынии в 1901–1903 гг. 60,6% инвестированного капитала принадлежало лишь 53 предприятиям, или 8,6% (именно 150 млн. лей из 247 млн.). Но страна все больше попадала в кабалу к иностранному капиталу, в основном немецкому. В нефтяной промышленности он исчислялся в начале XX в. в 185 млн. франков и на 74% был немецким. В руках иностранных капиталистов оказались и лесная промышленность, бумажные и текстильные фабрики.

После Первой мировой войны несколько ускорилось промышленное развитие Румынии, поскольку ее территория и население увеличились за счет присоединения ряда областей Австро-Венгрии и Баната, усилилось развитие капитализма, наблюдался приток иностранного капитала.

Промышленность Румынии выросла и потому, что присоединение ряда богатых областей увеличило ее промышленные ресурсы. Например, добыча каменного угля подскочила с 209,8 тыс. т в 1915–1916 гг. до 1861 тыс. т в 1922 г.

При активной поддержке иностранного капитала были основаны новые предприятия, преимущественно в старых областях Румынии. Продолжались еще более высокими темпами концентрация и централизация капитала и концентрация производства. Возникли новые монополии. Усилилось картелирование производства, а вместе с тем и развитие государственно-монополистических форм капитализма. Зато нефтяные монополии, снизив себестоимость добычи нефти в 5 раз, усилив расхищение природных богатств и

эксплуатацию трудящихся масс, перекрывали падение цен и умножали прибыли.

Падение мировых цен на сельскохозяйственную продукцию, аграрный кризис, ударили по сельскому хозяйству Румынии. Была подорвана доходность предприятий, ибо цены упали на 55,1% (к 1933 г.), усилился разрыв между промышленными и сельскохозяйственными ценами, урожайность зерновых упала больше, чем где бы то ни было в Европе.

Экономическая полумика в «эпоху» Николае Чаушеску

Более двух десятилетий истории Румынии – с 1965 по 1989 г. – приходятся на «эпоху» Николае Чаушеску. В декабре 1989 г. казавшаяся незыблемой диктатура была сметена восставшим народом буквально в одночасье, а сам диктатор, подвергшийся суду военного трибунала, был казнен вместе со своей супругой. Таким образом, в Румынии был положен конец существованию командно-административного социализма, который в 80-е гг. выродился в откровенно антинародный режим.

Продолжив и развив курс на отход от стран социалистического содружества, осуществляя политику диверсификации в сфере внешнеэкономических связей, Чаушеску преследовал прежде всего собственные политические цели, направленные на упрочение режима личной власти, на собственную «неприкосновенность» главным образом со стороны своих социалистических союзников.

В то же время одной из внутренних опор режима личной власти Н. Чаушеску долгое время, вплоть до конца 70-х гг., оставались успехи в интенсивном развитии экономики страны, высокие темпы роста промышленной продукции и национального дохода. С середины 60-х гг. в Румынии начала осуществляться хозяйственная реформа с целью совершенствования системы планирования и управления народным хозяйством. На начальном этапе реформы использовались методы экономического стимулирования, была повышена роль хозрасчета.

О том, что румынская экономика серьезно больна, было понятно специалистам уже в середине 70-х гг. Высокие темпы индустриализации, огромный размах капитального строительства привели к перенапряжению в использовании материальных и людских ресурсов. Объективные трудности в экономическом развитии страны в этот период были связаны и с мировым энергетическим кризисом и неконкурентоспособностью румынской продукции на мировом рынке. Экстенсивные факторы роста к этому времени уже были исчерпаны, а кредиты Запада в условиях жесткой административно-команд-

ной системы не могли дать желаемого результата. Западные финансовые средства, предоставленные Чаушеску в качестве платы за фрондирование в отношении согласованной политики своих восточноевропейских союзников, использовались нерационально и были направлены главным образом на нужды нефтехимической отрасли.

Расчет на добычу собственной и переработку импортируемой в значительных количествах нефти (ежегодно Румыния добывала 10–11 млн. т нефти, а закупала почти вдвое больше) с целью расширения экспорта нефтепродуктов за рубеж оказался ошибочным и совпал по времени с мировым энергетическим кризисом середины 70-х гг. С одной стороны, это привело к зависимости ряда отраслей румынской промышленности от импорта сырья, без которого простаивали гигантские вновь выстроенные нефтеперерабатывающие мощности, а с другой – к образованию серьезной внешней задолженности.

В начале 80-х гг. в связи с возникновением разрыва между созданными производственными мощностями и возможностями их обеспечения сырьем и электроэнергией в центр экономической политики Румынии выдвигается задача ускоренного развития добывающих отраслей промышленности, расширения энергетической базы, усиления режима экономии топлива, сырья и электроэнергии. В качестве первоочередной цели при этом провозглашалось погашение внешнего долга. В условиях низкой конкурентоспособности румынских промышленных товаров на мировом рынке эта задача была решена за счет резкого сокращения импорта, что в свою очередь лишило румынскую экономику необходимых ей западных поставок и, как следствие, сказалось на снижении темпов экономического развития.

В то же время, опасаясь, что высокая задолженность дает Западу возможность влиять на характер власти в Румынии, Н. Чаушеску резко увеличил экспорт на мировой рынок таких остро необходимых для внутреннего потребления товаров, как продовольствие и сырье, реализуя их зачастую по демпинговым ценам.

В 70–80-е гг. румынское село столкнулось с демографическими проблемами. Высокие темпы индустриализации обусловили отток сельского населения в промышленность, на транспорт, в сферу обслуживания. На начальном этапе, когда существовала аграрная перенаселенность, этот процесс носил положительный характер, однако рассматриваемый период выразился в нехватке квалифицированных кадров в сельскохозяйственном производстве, в феминизации и старении села.

Трансформация путем «шокотерапии»

Устранение от власти Н. Чаушеску его ближайшего окружения открыло определенные возможности для общественных перемен в направлении демократизации. В 1999 г. в условиях экономического спада и социальных протестов разгорались разногласия в среде политической элиты вокруг курса проводимых экономических реформ, хотя никакая из весомых политических сил саму их необходимость сомнению не подвергала. Политическая элита оставалась неконсолидированной также в связи с предстоящими в 2000 г. выборами в местные органы власти в конце весны, а также парламентскими и президентскими осенью. Подспудная и явная борьба за власть между различными сегментами политической элиты отражалась на экономической и политической ситуации в стране.

Рост цен на продукты питания, основные товары и услуги при одновременном снижении покупательной способности населения усиливал социальное недовольство и вызывал различные формы протеста. Крайне сложным оставалось положение слоев с низкими и минимальными доходами. Социальная ситуация усугублялась высоким уровнем безработицы. В целом в стране число людей, получающих социальную помощь или имеющих на нее право, вместе с пенсионерами перевалило за число занятых.

Острый социально-экономический кризис, снижение доверия к правящим политическим партиям, падение авторитета власти и готовность различных социальных слоев к выражению недовольства создавали питательную среду для политического и социального экстремизма.

Декабрьская революция 1989 г. положила начало сложному процессу социально-экономической трансформации в Румынии.

В Румынии, как и в других государствах ЦВЕ, стали реализовываться основные принципы так называемого «Вашингтонского консенсуса», меморандум о присоединении к которому румынское правительство подписало в 1993 г. Эти принципы предполагали создание свободного рынка, основанного на частной собственности и конкуренции, самоустранение государства из экономики, жесткую бюджетную политику как основной инструмент макроэкономической стабилизации, открытость национальной экономики мировому рынку.

Априорно утверждалось, что простая смена собственности и либерализация хозяйственной деятельности станут гарантией эффективного экономического развития и процветания страны.

Как и в других государствах ЦВЕ, в Румынии реальная экономическая политика согласовывалась с западными специалистами, экспертами Всемирного Банка и МВФ, которые стали подлинными «дирижерами» правитель-

ственных программ, в первую очередь бюджетной политики, через механизм предоставления связанных внешних кредитов под заранее согласованные обязательства правительства в области реформ и макроэкономического регулирования.

Магистральным направлением реформ было выбрано разгосударствление и приватизация собственности, направленных на формирование адекватных рынку субъектов хозяйствования. Первым шагом на пути создания частного сектора стала аграрная реформа 1990 г., передавшая в индивидуальное пользование до 80% сельскохозяйственных земель. В остальных сферах экономики (за исключением банковской) использовалась смешанная модель разгосударствления, согласно которой 30% госимущества бесплатно передавалось населению страны, достигшему 18-летнего возраста, 70% подлежало акционированию и продаже.

Массовая приватизация началась в 1994–1995 гг., после того как попытка одномоментной ликвидации монополии государства на собственность окончилась неудачей.

Масштабный передел собственности происходил при открытом нарушении законодательных норм, сопровождался крупными злоупотреблениями, острыми социальными конфликтами. Под давлением общественного недовольства в октябре 1999 г. Сенат (верхняя палата парламента) вынужден был создать специальную комиссию для ревизии хода и результатов приватизации.

Весьма пессимистически оцениваются макроэкономические последствия приватизации, доходы от которой были ниже прогнозировавшихся вследствие сознательного уменьшения рыночной стоимости продаваемых активов.

Нередки были случаи, когда в постприватизационный период новые собственники шли на сокращение производства, нарушали социальные обязательства, доводили предприятия до банкротства. Негативный общественный резонанс вызывали сделки с продажей иностранным инвесторам контрольных пакетов акций Национальной телекоммуникационной компании «Ромте-леком», ряда крупных предприятий черной, цветной металлургии, нефтехимии, легкой промышленности, часть из которых была аннулирована. Распродажа госсобственности затронула все сферы экономики, сводя к минимуму долю государства в считавшихся ранее стратегически важных сферах. С 1998 г. началась активная приватизация банковских институтов, в уставном капитале которых ведущую роль играло государство. В 1999 г. в частном секторе создавалось почти 62% ВВП страны, около 1/3 – промышленной и 90% сельскохозяйственной продукции. Процесс приватизации предполагалось завершить в 2000 г., в том числе путем дальнейшей реструктуризации и приватизации «естественных монополий» в энергетике, на железнодо-

рожном транспорте, а также оставшихся государственных предприятий в сельском хозяйстве. На продажу были выставлены самые крупные промышленные предприятия страны, среди которых 50 национальных компаний в области энергетики, черной металлургии, железнодорожного транспорта и т.д., составляющих почти половину всего массива государственной собственности, переданной в управление ФГС.

За годы реформ в стране не сформировалась эффективная рыночная система саморегуляции экономики, что вынуждало использовать специальные макростабилизационные программы, основной целью которых было подавление инфляции, минимизация бюджетного дефицита, смягчение дисбалансов в финансовой и хозяйственной сферах. Хронический кризис в экономике, слабая результативность чисто монетаристских методов его преодоления обостряли проблему государственного вмешательства в экономические процессы.

По мере либерализации экономической деятельности, основными звеньями которой были отказ от механизма планового воздействия на хозяйственные субъекты, введение режима свободной конкуренции и рыночной модели ценообразования, в качестве приоритета денежно-кредитной политики выступало подавление инфляции с использованием традиционных монетаристских инструментов.

Необходимость жесткой антиинфляционной политики обострялась также в связи с переходом в 1991 г. к частичной конвертируемости национальной валюты, либерализацией с 1998 г. операций для нерезидентов по текущим счетам, что стимулировало инфляцию. Прямым следствием жестких мер по подавлению инфляции стала демонетаризация производства, сжатие денежной массы, потребительского и инвестиционного спроса, появление большой кредиторской и дебиторской задолженности, огромных хронических неплатежей.

Реформа спровоцировала острый дефицит финансовых ресурсов, что неизбежно вело к росту объема внутреннего и внешнего публичного долга, который к началу 2000 г. достиг 1/3 ВВП. От бездефицитного бюджета дореформенного периода страна вступила в полосу хронической нехватки средств у государства, что вынуждало все шире использовать заимствования на внутреннем и внешнем рынке для покрытия дефицита бюджета.

В 1991–1992 гг. для финансирования бюджетного дефицита привлекались кредиты и золотовалютные резервы Национального банка Румынии. После принятия закона о публичном долге в 1993 г. началось ускоренное создание фондового рынка, механизмов привлечения государством средств от различных субъектов хозяйствования и населения путем эмиссии ценных бумаг.

По мере развертывания реформ проблема поддержания необходимого уровня ликвидности в Румынии решалась за счет все большего привлечения внешних финансовых ресурсов. Начиная с 1995 г. проводилась неоднократная эмиссия государственных облигаций на мировой рынок капитала (евробонды, облигации «Самурай»), росли объемы привлечения иностранных кредитов.

Важнейшим направлением реформ в 90-е гг. стало формирование частной банковской системы. Несмотря на сравнительно быстрые темпы создания этого сегмента финансового рынка, новая банковская система менее эффективно, чем ожидалось, выполняла посредническую роль в мобилизации накоплений и кредитовании хозяйственных субъектов. Нехватка собственных денежных ресурсов, высокие риски вложений в реальную экономику вынуждали банки направлять свободные средства на приобретение государственных ценных бумаг, на выдачу преимущественно краткосрочных кредитов, избегать долгосрочного финансирования инвестиций. Система регулирования банковской системы (модели лицензирования, пруденциального надзора, санирования и т.д.) формировалась на нормативах главным образом ЕС, что облегчало международное сотрудничество в этой сфере.

Дефицитный бюджет, перелив средств в финансовую сферу, долларизация экономики способствовали уходу денежных потоков из экономического оборота, лишали производственно-инвестиционную сферу ресурсов для развития. Вместо ожидаемого экономического процветания десятилетие реформ принесло стране хронический кризис во всех сферах экономики, ее примитивизацию.

Материальное производство испытывало блокирующее влияние жесткой кредитной политики, растущую конкуренцию импорта при общем падении инвестиционного и потребительского спроса на внутреннем рынке.

Трансформационный шок болезненно сказался на сельском хозяйстве. При стагнации продукции на дореформенном уровне имели место резкая экстенсификация отрасли, разрушение ее материально-технической базы. Наиболее сильный урон был нанесен животноводству: к началу 2000 г. поголовье скота сократилось в два раза по сравнению с 1989 г. По требованию Всемирного Банка, финансирующего ряд программ по реструктуризации аграрного сектора Румынии, под предлогом убыточности были закрыты почти все комплексы по промышленному откорму скота.

Глубокой деформации подверглись инвестиционная и инновационная сферы, от развития которых в решающей степени зависят темпы и качество экономического роста. Капитальные вложения в реальный сектор экономики за десятилетие реформ уменьшились почти на 2/3. Несмотря на растущую потребность в обновлении основных фондов, производственно-

технологического аппарата в связи с их прогрессирующим старением, доля накопления в ВВП в 90-е гг. была в 1,5–2 раза ниже деформированного уровня, колеблясь в пределах 17–20%. Основная тяжесть финансирования долгосрочных затрат легла на хозяйствующие субъекты.

В силу острого дефицита национального капитала правительственные программы реформ делали ставку на иностранные инвестиции, пытаясь превратить их в основной фактор модернизации румынской экономики. В 90-е гг. был заключен целый ряд соглашений с Всемирным Банком, МВФ, ЕС, рядом государств Запада о выделении Румынии целевых кредитов, за счет которых финансировались специальные программы по развитию частного сектора, мелкого бизнеса, сельского хозяйства, инфраструктуры, проводилось реструктурирование промышленности.

Тем не менее привлекательность Румынии для иностранного капитала на фоне других государств ЦВЕ оставалась невысокой. Причинами этого были высокие экономические риски, частые изменения законодательно-правовых норм деятельности для иностранных инвесторов, низкая заинтересованность зарубежных покупателей в акциях приватизируемых предприятий. Зарубежные инвестиции направлялись в основном в инфраструктуру и некоторые отрасли промышленности (прежде всего легкую, пищевую и добывающую).

Деструктивные процессы протекали в научно-технической сфере. Доля ассигнований бюджета на развитие инновационной деятельности упала с 12% расходов госбюджета в 1991 г. до 67% в 1998–1999 гг. Острая нехватка средств подрывала перспективы превращения научно-технического прогресса в решающий фактор развития страны.

Положение в научно-технической сфере осложнялось существенным ухудшением качества «человеческого капитала», трудового фактора экономического развития. Ставший реальностью процесс деиндустриализации страны обернулся выталкиванием из производства наиболее квалифицированных кадров, снижением уровня интеллектуализации труда.

Рыночные реформы обернулись для населения страны беспрецедентным падением уровня и качества жизни, глубоким социальным расслоением, формированием больших маргинальных групп, ставших питательной средой для теневой и криминальной экономики. Возможности активной социальной политики были заблокированы хроническим спадом в экономике, отсутствием финансовых средств у государства. Сама «сверхзадача» макроэкономической политики, направленная на подавление инфляции, вела к сдерживанию роста доходов и потребительского спроса.

Реформирование внешнеэкономической деятельности Румынии и сферы ее валютно-финансовых отношений в прошедшем десятилетии определялось задачей создания открытой экономики и либерализации внешних свя-

зей. Провозглашенные Конституцией страны принципы свободы торговли, поддержки лояльной конкуренции и создания благоприятных условий для участия в международном обмене, поддержки национальных интересов в экономической, финансовой и валютной деятельности требовали создания адекватных институциональных рамок. Процесс либерализации внешнеторговых операций, начавшийся в 1990 г., обеспечил доступ к внешнему рынку всем экономическим субъектам. Упрощенный разрешительно-регистрационный режим позволил уже в первые годы реформ принять участие во внешней торговле половине всех хозяйственных организаций. В ходе приватизации и расширения частной инициативы основные позиции во внешней торговле постепенно занял частный сектор.

На ход реформ в области внешнеэкономического обмена решающее влияние оказала переориентация Румынии на экономические связи с Западом и интегрирование в евроатланти-ческие структуры. С разрушением в начале 90-х гг. рынка стран СЭВ Румыния, как и другие государства соцсодружества, сориентировала свою внешнеэкономическую политику на вхождение в Евросоюз.

Формирование рыночной инфраструктуры по стандартам ЕС обеспечило возможности для активного влияния Запада на ход рыночных реформ в стране.

Таможенный режим формировался в соответствии с требованиями создания открытой экономики, которые исключают в принципе лицензирование экспортно-импортных операций.

Политика либерализации внешнеэкономической деятельности определила изменения в сфере валютно-финансовых отношений. Процесс создания валютного рынка и обеспечения внутренней конвертируемости национальной валюты осуществлялся постепенно при действенном вмешательстве государства.

Административное регулирование, сдерживая девальвацию и завышая курс национальной валюты, позволяло власти смягчать остроту проблем финансовой политики, обеспечивая субсидирование производства и импорта (в основном энергоносителей). Только за счет завышения курса субсидирование импорта, по оценке румынских экономистов, составило в 1992–1995 гг. 5–7% ВВП, а государственные дотации превысили 16% бюджетных расходов, которые в конечном счете оплачивались внешними заимствованиями.

Нереальный курс оказывал негативное воздействие на экспорт, деформировал экспортно-импортные соотношения, способствуя росту дефицита торгового и платежного баланса страны. Эти тенденции не удалось преодолеть мерами по стимулированию экспорта, несмотря на их положительное воздействие на его динамику.

Десятилетие общественной трансформации на базе либеральных рыночных ценностей и политических моделей западной демократии, попытка реализовать в Румынии модель «догоняющего развития» на практике обернулись деиндустриализацией страны, трудно восполнимыми утратами в научно-технологической и социальной сферах, подрывом потенциала будущего развития.

Важнейшим аспектом осмысления развернувшихся в стране процессов стали требования более полного учета специфики национальной экономики и взвешенного подхода к рекомендациям международных финансовых организаций, и прежде всего МВФ.

Программа нового правительства, одобренная парламентом Румынии 28 декабря 2000 г., сохраняет курс на становление частного сектора, долю которого намечено поднять до 75% в ВВП. Будут приняты меры по устранению административно-законодательных барьеров, мешающих оздоровлению деловой атмосферы, ослаблению налогового бремени прежде всего на население. Предполагается проведение селективной политики по финансированию наиболее конкурентоспособных секторов национальной экономики. Согласно правительственным прогнозам, воплощение в жизнь намеченных мер позволяет гарантировать социально-экономическую стабилизацию и ускорение темпов развития страны.

Между тем, очевидно, что реализация официальных прогнозов столкнется с объективными трудностями, порожденными трансформационным шоком 90-х гг., в том числе с глубокими деформациями производственной структуры, низкой способностью национальной экономики к накоплению и расширенному воспроизводству. Реальность программы в решающей степени будет зависеть от масштабов внешнего инвестирования. Как считают румынские и зарубежные экономисты, стране потребуется несколько десятилетий, чтобы выйти на средний для ЕС показатель экономического развития при условии массивных инвестиций для обеспечения устойчивой динамики экономического роста. Очевидно, что даже при оптимальном сочетании внутренних и внешних факторов развития Румынии предстоит длительный процесс создания нормального рыночного режима функционирования национальной экономики, поиска общественного согласия на пути решения острых политических, социальных и экономических проблем.

11.2.7. Чехия и Словакия

Генезис капитализма

На развитие капитализма в промышленности Чехии большое воздействие оказала также революция 1848 г. Несмотря на то, что революция потерпела политическое поражение, она нанесла серьезный урон феодализму. Была ликвидирована феодальная зависимость крестьянства. Тем самым был расчищен путь для развития капитализма. Значительное расширение внутреннего рынка, наличие дешевой рабочей силы и отчасти экономическая политика Габсбургов содействовали развитию капиталистической промышленности. С развитием капитализма наблюдается усовершенствование путей сообщения, рост торговли, расширение кредита и т. д. Но с другой стороны, незавершенность революции оказывало сдерживающее влияние на капиталистическое развитие. Сохранение крупного помещичьего землевладения и полуфеодальных форм эксплуатации крестьянства мешало развитию капитализма. Однако даже в этих условиях капитализм в Чехии развивался относительно быстро.

В 50–70-х гг. XIX в. Чехия пережила промышленный переворот. Наступление циклического кризиса 1873 г. свидетельствовало о завершении этого переворота. В эти годы происходил интенсивный процесс вытеснения ручной техники машинами, резко менялась технология производства, стали развиваться новые отрасли промышленности.

Технический переворот в чешской промышленности и начавшееся железнодорожное строительство повлекли за собой повышение спроса на металл, каменный уголь, паровые машины, станки и т. д.. С развитием капитализма в сельском хозяйстве росла потребность в усовершенствованных сельскохозяйственных орудиях, минеральных удобрениях и т. д. Рост городского населения и фабрично-заводского пролетариата, углубление дифференциации крестьянства содействовали увеличению спроса на товары личного потребления. Возросли экспортные возможности чешской промышленности. Выгодная хозяйственная конъюнктура вызвала промышленный подъем. Одной из характерных черт его было грюндерство, ознаменовавшееся биржевым ажиотажем, быстрым ростом акционерного учредительства и т. п. За 1867–1874 гг. в Чехии возникло около тысячи акционерных компаний, многие из которых оказались слабыми и вскоре распались. В годы промышленного подъема быстро развивались как традиционные отрасли чешской промышленности (текстильная, пивоварение, сахарное производство, винокурение), так и новые отрасли, вызванные к жизни технической революцией (каменно-угольная, машиностроение и т. д.).

Промышленный подъем сменился кризисом 1873 г. Особенно сильно пострадала от кризиса тяжелая промышленность. Производство железа упало на 36%. Кризис тяжело отразился и на некоторых отраслях легкой промышленности. Например, производство сахара сократилось на 27%. Кризис привел к массовому банкротству. В первую очередь лопнули грюндерские предприятия. В годы кризиса заметно ослабели позиции чешской буржуазии. Многие предприятия, принадлежащие национальному капиталу, разорились, другие попали в зависимость от немецкой и венгерской буржуазии. Кризис практически парализовал банковскую деятельность.

Вторая половина 70-х гг. прошла под знаком глубокой депрессии. Наметившийся было подъем промышленности оказался сорванным наступлением нового экономического кризиса. Кризис 80-х гг. был менее тяжелым, чем предыдущий. Но его течение осложнялось глубоким застоєм в сельском хозяйстве. Только во второй половине 80-х гг. промышленность Чехии вступила в полосу нового, относительно длительного подъема. Интенсивно развивалось машиностроение. В 1890 г. в Чехии было 147 машиностроительных заводов против 114 в 1880 г. Сельскохозяйственные машины отправлялись в Италию, Россию, Венгрию, Польшу. Оборудование для сахарных заводов вывозилось в Россию, Италию, Румынию, Индию. В последней четверти XIX в. в Чехии сложилась электротехническая промышленность.

С конца 80-х гг. развернулось строительство электростанций. В 1887 г. была построена первая электростанция, а спустя три года первая гидроэлектростанция на реке Влтаве. Быстро росло химическое производство, интенсивно развивались отрасли легкой промышленности (текстильное производство, сахароварение, пивоварение и т. д.). Заметно увеличилась сеть железных дорог. В 90-х гг. почти половина железнодорожной сети Австро-Венгрии приходилась на долю Чехии.

Промышленный подъем обусловил дальнейший технический прогресс чешской индустрии. На фабриках и заводах внедрялось новое оборудование. За 1880–1890 гг. техническое оснащение предприятий увеличилось в два раза, а мощность механических двигателей в – 3,5 раза. Стала использоваться в промышленных целях электроэнергия. В конце столетия она нашла применение на транспорте (городской трамвай в Праге, 1897 г.). Совершенствовался технологический процесс.

В 80–90 гг. под влиянием благоприятной хозяйственной конъюнктуры усилился процесс концентрации производства, число промышленных предприятий сократилось почти на 1/3, а количество занятых на них рабочих, наоборот, увеличилось почти на 226 тыс.

Усиление процесса концентрации производства проходило под большим воздействием банковского капитала. В Чехии действовали 49 фили-

алов австро-венгерских банков. Через них оказывалось влияние немецкого, французского, английского, венгерского капитала на экономику Чехии. Среди чешских национальных банков выделялись масштабами своих операций Живостенский и Эскомитный. Банки принимали активное участие в создании акционерных обществ, национальные банки действовали в тесном контакте с иностранным капиталом. Например, в 1899 г. при участии Эскомитного банка в Праге и австрийского торгово-промышленного банка Ротшильда пльзенские заводы «Шкода» были преобразованы в акционерную компанию с капиталом в 25 млн. крон. В ходе акционерного учредительства банки устанавливали еще больший контроль над промышленностью. В стране усиливался процесс образования финансового капитала.

Во второй половине XIX в. Словакия оставалась по преимуществу аграрной страной. Главную роль в ее хозяйственной жизни играло земледелие. Но его технический и агротехнический уровни были низкими. По закону 18 марта 1848 г. барщина была отменена. Однако последовавшая после подавления революции политическая реакция позволила правящим кругам ограничить действие этого закона.

После аграрной реформы в деревне усилился процесс дифференциации крестьянства. В 1895 г. на долю безземельных и малоземельных крестьян приходилось свыше 70% общего количества хозяйств. Но им принадлежало только 15% земли. Положение крестьян ухудшалось вследствие налоговой политики правительства. Они должны были платить поземельный налог, налог на домовладение, дорожную и церковную подать, земские сборы и т. д. Тяжелое положение крестьян усугублялось частыми неурожаями. Они разорялись. Многие землевладельцы оказывались в руках ростовщиков, теряли землю или были не в состоянии ее обрабатывать. Количество батраков росло. Только в 70-х гг. XIX в. оно увеличилось более чем на 20%. Нищета словацких крестьян была настолько вопиющей, что правительство вынуждено было издать специальный циркуляр об оказании общинной помощи деревенской бедноте. Нищета, голод, эпидемии вынуждали крестьян покидать насиженные места. Они шли в города, пополняя ряды неквалифицированных рабочих. Усилилась эмиграция. В 90-е гг. Словакию покинули 132 тыс. человек.

Но в процессе дифференциации крестьянства все более обособлялась группа сельской буржуазии. Ее значение росло. В 1871 г. она добилась от правительства издания закона об уничтожении юридических различий между шляхетским и крестьянским землевладением.

Происходила перестройка помещичьего хозяйства. В руках помещиков после аграрной реформы сохранилось много земли. В 1895 г. 2,2% крупных хозяйств принадлежало 58% земли. Развитие капитализма требовало от помещиков приспособления их хозяйств к новым экономическим условиям.

Но словацкие помещики оказались в несколько худшем положении, чем их собратья в основных, коронных землях Габсбургов. Не получая финансовой поддержки со стороны государства, они медленно перестраивали свои хозяйства на капиталистический лад.

Во второй половине XIX в. в Словакии начинает развиваться промышленность. К концу столетия значительно увеличилась добыча железной руды, меди, серебра. Обрабатывающая промышленность была развита слабее. Среди отдельных ее отраслей следует выделить лесопильное производство, кожевенную, текстильную, некоторые отрасли пищевой промышленности (сахароварение, винокурение и пивоварение, крахмально-паточное производство, мукомольное дело). Развитию словацкой промышленности содействовали такие обстоятельства, как наличие богатых залежей полезных ископаемых, дешевизна рабочей силы, таможенная политика властей, облегчавшая доступ промышленной продукции Словакии в аграрные районы империи. Большой интерес к словацкой промышленности проявил иностранный капитал. Исключительно сильные позиции в промышленности Словакии занял австро-венгерский капитал. Активную роль в захвате словацкой промышленности играл также английский, германский и французский капитал. В 80–90-х гг. в стране были созданы 38 крупных предприятий. Но в целом в Словакии преобладала мелкая промышленность, часто кустарного или полукустарного типа. Несмотря на засилье иностранного капитала, с начала 80-х гг. в Словакии стали создаваться предприятия, принадлежащие национальному капиталу.

Чехословацкий капитализм в период 1900–1918 гг.

Чехия и Моравия стали наиболее развитым промышленным районом империи Габсбургов. В 1902 г. 47,4% производства промышленности Австро-Венгрии приходилось на чешские земли, а к 1913 г. их доля возросла до 60%. Здесь добывалось 90% каменного и 83% бурого угля, 42% железной руды, а доменные печи Чехии давали 60% всей выплавки чугуна. Более половины продукции машиностроительной, химической, строительной и текстильной промышленности производилось на чехословацких предприятиях, а стекольные, фарфоровые и сахароваренные заводы заняли монопольное положение в Австро-Венгрии.

В начале XX в. наиболее быстрыми темпами в Чехии развивались отрасли тяжелой промышленности, доля которых в экономике чешских земель значительно возросла.

Рост промышленности в Чехии в первом десятилетии XX в. проходил неравномерно. Кризис 1900–1903 гг. ускорил процессы концентрации про-

изводства и значительно укрепил позиции монополистического капитала в чешских землях.

В начале XX в. заметно окрепли позиции чешского национального банковского капитала. С 1900 по 1913 г. число национальных банков увеличилось с 4 до 13, а их доля в общеимперском капитале возросла с 7,9% в 1900 г. до 13,3% в 1913 г. Интересно, что в чешских национальных банках почти не участвовал иностранный капитал, тогда как в венских банках, наоборот, были широко представлены германские, английские, французские капиталы. Темпы роста чешского финансового капитала были более высокими по сравнению с темпами роста капитала венских и немецких банков в чешских землях.

В связи с окончанием в начале XX в. аграрного кризиса появились относительно благоприятные условия для развития сельского хозяйства в чешских землях. Оно все более ориентируется на производство сырья для пищевой промышленности. Свекла (сахарная), ячмень, хмель стали основными культурами. Интенсификация и механизация сельскохозяйственного производства Чехии были выше, чем в других частях Австро-Венгрии. Крупные помещичьи хозяйства все более капитализировались. Росло число предприятий по переработке сельскохозяйственных продуктов, которые строились помещиками. В 1906 г. им принадлежали 49 сахароваренных и 394 пивоваренных заводов, а также 201 винокурennyй.

В начале XX в. наблюдается дальнейшее ухудшение положения чешских трудящихся, усиление их экономического, политического и национального угнетения. Резко выросли цены на продукты питания, в отдельных случаях на 30–50% увеличились косвенные налоги. Не могла не отразиться на положении рабочего класса и безработица, которая обычно составляла в чешских землях 2%. В поисках лучшей доли десятки тысяч чехов вынуждены были эмигрировать.

Словакия в начале XX в. была относительно слабо развитой в промышленном отношении. Но за первое десятилетие XX в. численность занятых в промышленности и ремесле увеличилась с 200 тыс. до 245 тыс., т. е. более чем на 20%. Промышленность Словакии была почти полностью подчинена венгерскому и австрийскому капиталу.

Национальный словацкий капитал был очень слабым и вкладывался лишь в легкую промышленность. Кризис 1900–1903 гг. подтолкнул процессы концентрации производства и появления монополистических объединений.

В сельском хозяйстве Словакии капитализм интенсивно развивался. Хотя земля принадлежала по-прежнему помещикам, их имения все более капитализировались.

Феодальные пережитки в экономике и политическом строе, национальное угнетение ставили в Словакии вопрос о завершении буржуазно-демократических преобразований.

Первая мировая война принесла тяжелые испытания Чехии и Словакии. Они поставляли оружие и амунисию для австро-венгерских армий. Однако перевод народного хозяйства на военные рельсы в условиях анархии производства, дезорганизации транспорта и внешней торговли не мог не привести к серьезным трудностям и экономике уже в начале войны.

Экономические реформы в период социалистических преобразований

В первые послевоенные годы промышленность Чехословакии переживала большой упадок. Производство угля в 1919 г. составило 10,5 тыс. т, против 14,3 тыс. в 1913 г. В металлургии происходил значительный сдвиг в сторону образования монополий. Усилились позиции английского, французского, германского, американского капитала в тяжелой промышленности и в банках. Накануне Второй мировой войны промышленность Чехословакии занимала 5-е место в Европе по объему производства, 53% национального дохода создавалось в промышленности и 23% в сельском хозяйстве. Валовая продукция в производстве средств производства в 1937 г. составляла 57,8%, а в производстве предметов потребления – 42,2%. Продукция машиностроения и металлургии в общем объеме промышленного производства составляла 23%.

В машиностроении наибольшее развитие получило производство электрического оборудования, станков, транспортного и тяжелого оборудования, вооружения. В экспорте все же преобладали потребительские товары (текстиль, обувь, стекло, керамика). К 1937 г. Чехословакия производила 4,1 млрд. квт-ч. электроэнергии, 16,7 т каменного угля, 18,0 млн. т бурого угля, 1,7 млн. т чугуна и 2,3 млн. т стали. Промышленные, торговые капиталисты, банкиры и помещики, иностранные монополии были господами чехословацкой экономики. Перед Второй мировой войной 250 концернов владели горной, машиностроительной, электротехнической, химической и другими отраслями промышленности, 756 крупными и крупнейшими предприятиями. Три концерна обладали 40% всего капитала в монополизированных отраслях, еще семи концернам принадлежало 30% капитала. Свыше 100 предприятий контролировал Живостенский банк. Монополии, акционерные общества за 1921–1926 гг., проводя концентрацию капитала, выпустили в обращение акций на 4632 млн. крон.

Иностранные капиталовложения в экономику Чехословакии составили в 1937 г. 3,6 млрд. крон, что вдвое превышало те капиталовложения, кото-

рые сделала Чехословакия за границей (Латинская Америка, Румыния, Югославия).

Мировой экономический кризис распространялся на Чехословакию еще в 1930 г. Более 15% предприятий были закрыты, остальные использовали только часть своих производственных мощностей. Резко возросла безработица (полная и частичная – до 3 млн. человек), разорились сотни тысяч крестьян. Большая зависимость экономики страны от внешних рынков вызвала сокращение внешней торговли в 4 раза, поскольку от 20 до 80% продукции многих отраслей экспортировалось. После кризиса экономическое положение страны оставалось тяжелым, промышленность так и не достигла уровня 1929 г., безработица сохранялась на уровне 400 тыс. человек. Буржуазные партии, крупные аграрии боялись обострения внутренних противоречий. Слепленные антикоммунизмом, они сдались перед напором Англо-франко-итало-германского сговора империалистов и в Мюнхене в 1938 г. отдали Чехословацкую республику на оккупацию.

Чехословакия имела довольно развитое капиталистическое сельское хозяйство. Из общей площади в 14 млн. га под пашней находилось 41,5%, занято лесами – 32,7%, лугами – 9,1% и т. д. В сельском хозяйстве было занято в 1921 г. 39,6% всего населения, и доля эта постепенно уменьшалась.

Аграрный кризис резко ударил по высокотоварному сельскому хозяйству страны. В 1931 г. началось сокращение посевных площадей, продолжавшееся до 1934 г., хотя это не повело к значительному падению продукции. Падение цен на сельскохозяйственную продукцию и на скот больше всего ударило по производству сахарной свеклы и хмеля, разорению множества крестьянских хозяйств. Внешняя торговля падала, экспорт составил 25% от послевоенного максимума, то же было и с импортом.

Аграрная политика буржуазной Чехословакии во время кризиса сводилась к тому, чтобы укрепить кулачество в деревне, усилить эксплуатацию сельскохозяйственного пролетариата и нечешских наций.

По примеру фашистской Германии начинается насильственное объединение сельскохозяйственных отраслей в синдикаты, повышение цен на внутреннем рынке, пошлин на импортные товары и т. д. В 1932 г. создается хлебный синдикат для регулирования ввоза и вывоза хлебных продуктов. Аналогичные мероприятия охватывали и другие отрасли сельского хозяйства.

Чехословакия, которая вступила на путь социалистических преобразований, имея развитую экономику и высокий жизненный уровень населения, стала одной из первых стран Центрально-Восточной Европы, ощутившей необходимость перехода к интенсивному типу экономического развития, адаптации экономики к новым, идущим из постиндустриального мира,

технологическим и социальным вызовам. Вопрос о преодолении модели экстенсивного роста периода ускоренной индустриализации и переходе к новой стратегии развития, основывающейся на интенсификации и росте эффективности, был поднят уже во второй половине 50-х гг. Поиск путей повышения эффективности продолжился в 60-е гг.: трудности и проблемы, переживаемые страной на старте этого десятилетия (снижение национального дохода, срыв выполнения третьего пятилетнего плана и т.д.), послужили непосредственным толчком для развертывания широкой дискуссии в обществе о путях оздоровления и интенсификации экономики, в ходе которой осознается необходимость проведения определенных реформаторских преобразований для адаптации социально-экономической системы социализма к новым задачам и потребностям. Вызревает идея создания – в противовес советской модели – «улучшенной» или рыночной модели социализма: попытка разработать и реализовать ее на практике предпринимается в ходе экономической реформы 1967–1968 гг.

Кардинальные изменения претерпевает концепция экономической реформы. Рассмотрев проблемы, связанные с оздоровлением и интенсификацией чехословацкой экономики, апрельский пленум констатировал, что их решение может быть достигнуто лишь при принципиальном изменении механизма управления экономикой.

Идеи «Пражской весны», таким образом, апробировать в реальной жизни не удалось: военная интервенция стран Варшавского Договора оборвала процесс демократизации в Чехословакии и положила начало так называемому периоду «нормализации» положения в стране. Принятый в 1968 г. Конституционный закон об образовании федерации ликвидировал неравенство, существовавшее между чешским и словацким народами в государственно-правовой сфере: с 1 января 1969 г. Чехословакия стала федерацией двух равноправных республик, а основополагающими принципами нового государственного устройства были провозглашены национальная политика строительства федерации, добровольность объединения и равноправие членов федерации.

В последующие два десятилетия Чехословакия из «практики социалистического строительства» более не выпадала. Страна полностью вернулась в социализм советского образца – к административно-командной системе управления экономикой и традиционной модели социалистического развития.

Сохраняется приоритетная инвестиционная поддержка и опережающие темпы роста тяжелой индустрии, дальнейшее развитие получают процессы концентрации производства и централизации управления, усиливающие монополизм производителей; экономические реформы не выходят за рамки «совершенствования хозяйственного механизма».

Итоги экономического развития страны в последние два десятилетия ее социалистической истории выглядят вполне успешными. ВВП в расчете на душу населения за период с 1960 по 1985 г. удваивается. Достигнуты высокие рубежи индустриального развития: душевое производство промышленной продукции в 5 раз превышает среднемировой показатель; Чехословакия прочно удерживает 16–17-е место в группе наиболее развитых стран мира. Успешно на базе сельскохозяйственных кооперативов решается задача достижения страной продовольственной самообеспеченности. Уровень жизни населения ЧССР – самый высокий среди стран Центрально-Восточной Европы после ГДР.

Благодаря поддержанию опережающих по сравнению с общенациональными темпов индустриального развития Словакии (среднегодовой прирост ее национального дохода и промышленного производства составил в 70-е гг. соответственно 5,2 и 7,6% против 4,7 и 5,7% в целом по ЧССР) к началу 80-х гг. был практически преодолен разрыв в уровнях социально-экономического развития Чешской и Словацкой республик. В 1980 г. Словакия, доля которой в населении ЧССР составляла 32,7%, обеспечивала производство 29% национального дохода и промышленной продукции Чехословакии. Наглядное свидетельство произошедших в словацкой экономике структурных сдвигов – увеличение удельного веса промышленного производства в ВВП Словакии с 43% в 1948 г. до 68% к середине 80-х гг. при снижении доли сельского хозяйства в этом периоде с 37 до 13%. Немаловажным фактором поддержания высоких темпов индустриализации словацкой экономики выступает перераспределение в пользу Словакии части доходов, формирующихся на территории Чехии: эти финансовые трансферты составляют в 70-е и первой половине 80-х гг. в среднем 10 млрд. крон в год и во второй половине 80-х гг. – порядка 5 млрд. крон в год; их доля в использованном национальном доходе Словакии достигает 10% в 70-е и 7% в 80-е гг.

По оценкам экономистов, без этих трансфертов Словакии для достижения такого уровня экономического развития потребовалось бы в два раза больше времени.

Период 70-х – первой половины 80-х гг. отмечен ростом внешнеполитической активности Чехословакии, стремящейся преодолеть международную изоляцию, в которой она оказалась после драматического завершения «Пражской весны».

Новые тенденции общемирового хозяйственного развития, инициированные нефтяным шоком 70-х гг. и связанные с рационализацией структуры производства и ресурсопотребления, «обходят стороной» Чехословакию. Ее экономика, развивающаяся в условиях замкнутого пространства СЭВ, подпитываемая и направляемая инъекциями со стороны СССР в форме

поставок по заниженным ценам топливно-сырьевых товаров и оплаты по завышенным ценам готовой продукции, реагирует на кризис не ломкой существующих трендов роста энерго- и металлпотребления, как это имело место в развитых западных странах, а изысканием новых путей по наращиванию материальных ресурсов и, в первую очередь, ускоренным развитием энергетических отраслей (включая участие Чехословакии в разработке месторождений на территории СССР

Решение задачи перевода экономики на рельсы интенсивного развития связывается также с прогрессом в области управления экономикой, созданием хозяйственного механизма, который поставит заслоны потерям и через посредство соответствующей системы стимулов и санкций принудит производственную сферу к интенсификации. В этой связи идет активный поиск новых рычагов и стимулов, позволяющих усилить заинтересованность предприятий и работников в развитии производства и обновлении продукции; проводятся частые корректировки хозяйственного механизма, связанные с введением новых показателей, изменением систем стимулирования, расширением прав хозяйственных звеньев и т.п.

Однако смена методов управления не в силах перебороть монополизм производителей: гигантские комбинаты, утвердившиеся во всех сферах производства и сбыта, весьма слабо – при отсутствии конкуренции – реагируют на идущие из центра призывы и импульсы к рационализации и обновлению производства. Попытки адаптировать экономику к новому этапу научно-технической революции, осуществить разворот в пользу интенсивных факторов развития терпят поражение: ресурсоемкость чехословацкого ВВП остается.

Меры, принимаемые в 80-е гг. по ограничению этих явлений, к сколько-нибудь ощутимому смягчению проблемы не приводят: в 1989 г. объем материальных запасов по стоимости превышал объем произведенного национального дохода, а темпы прироста незавершенного капитального строительства были в семь раз выше, чем национального дохода.

Процесс системной трансформации чешской экономики

Пусковым механизмом системной политической и экономической трансформации в Чешской Республике стала «бархатная революция» 1989 г., произошедшая при широкой поддержке населения страны. Политические изменения в стране, последовавшие за «бархатной революцией», стали решающими для принципиального изменения экономической системы. В 1993 г. была принята новая Конституция Чешской Республики, которая определяет Чешскую Республику как демократическое правовое государство, основан-

ное на уважении основных прав человека и соблюдении основополагающих принципов правового государства, где государственная власть и граждане страны руководствуются в своей деятельности только законом.

При оценке итогов трансформации в Чехии необходимо учитывать стартовые условия, сложившиеся за сорокалетнюю историю развития чехословацкой экономики в командно-административной системе, практически ликвидировавшей все основы здорового предпринимательства. Попытки реформирования экономического механизма в рамках социалистической экономики не увенчались успехом, да, пожалуй, изначально были обречены на провал, поскольку не затрагивали основ экономической системы. «Пражская весна» 1968 г. – попытка возрождения «социализма с человеческим лицом» – окончилась трагически.

Новые силы, пришедшие к власти на революционной волне 1989 г. и объединившиеся на платформе Гражданской демократической партии (ГДП) во главе с Вацлавом Клаусом, выдвинули программу радикальных политических и экономических реформ, направленных на слом административно-командной системы, построение правового гражданского демократического общества и ускоренный переход к рыночной экономике. Процесс трансформации был осложнен распадом чехословацкой федерации. Искусственно подавляемые в течение многих лет противоречия в чешско-словацких отношениях не удалось преодолеть и в новом демократическом государстве, что в конечном счете и привело к разделу Чехословакии. Сложность задачи экономического раздела ЧСФР была обусловлена высоким уровнем интеграции чешской и словацкой экономик.

Оценивая ход экономической реформы в Чехии, западные эксперты отмечают относительно низкий уровень институциональных преобразований. По оценке Европейской Комиссии, определенный прогресс был достигнут в области банковского и валютного законодательства, надзора за рынком капитала. Чехия, по мнению экспертов, сосредоточила свои усилия в основном на краткосрочных приоритетах, однако не уделяла достаточного внимания реструктуризации промышленности и организации управления, модификации законодательства о банкротстве, разработке эффективного антимонопольного законодательства, законодательству по контролю за передачей государственных заказов и предоставлением государственной поддержки перспективным предприятиям. Не выполняет функцию «основного закона рыночной экономики» и Закон об охране экономической конкуренции (1991 г.), который нуждается в существенной доработке. Не стало пока действенным механизмом оздоровления экономики и законодательство по банкротству. В условиях тотальной задолженности чешских предприятий применение на практике такого важного рыночного механизма, как процедура

банкротства, оказалось малоэффективным. Запуск процесса массовых банкротств постоянно откладывается. В практике борьбы с финансовой несостоятельностью наряду с рыночными методами широко используются «пассивные» нерыночные методы (предоставление убыточным хозяйственным субъектам отсрочек по выплате долгов, списание части из них, выделение новых кредитов и т.п.), и иные меры санации, позволяющие смягчить кризис и оттянуть окончательное решение острых вопросов.

Основные причины низкой эффективности законодательной базы о банкротстве – это:

- слабая законодательная позиция кредиторов;
- банки как основные кредиторы в ряде случаев не заинтересованы в открытии конкурсного производства, поскольку перевод имущества должника в денежную форму часто весьма проблематичен, административно сложен и на практике более выгодно, по крайней мере, частичное погашение долгов;
- в рамках реализованной модели купонной приватизации собственниками предприятий стали приватизационные инвестиционные фонды, в основном принадлежащие банкам, которые как главные акционеры при распределении конкурсной массы находятся «в последней очереди»;
- низкая эффективность судебного разбирательства: нередки случаи, когда от подачи предложения на конкурс до открытия конкурсного производства проходит более пяти лет.

Экономическая политика, проводимая чешским правительством, во многом игнорировала институциональные и системные дефекты чешской экономики, и, как следствие, – принимаемые правительством экономические меры нередко наталкивались на искусственно создаваемые узкие места в экономической системе. Отставание в разработке правовых и институциональных основ рыночной экономики от скорости экономических реформ является одной из причин трудностей, с которыми сталкивается в настоящее время чешская экономика.

Одним из важнейших показателей относительной конкурентоспособности чешской экономики является степень ее интеграции со странами ЕС. В короткие сроки принципиально изменилась территориальная структура чешского экспорта и импорта. Если в 1989 г. на долю стран ЕС приходилось 32% внешнеторгового оборота Чешской Республики, то в настоящее время – около 70%.

В то же время территориальная реструктуризация чешского экспорта не сопровождалась заметной товарной реструктуризацией.

Более чем двукратное сокращение доли экспорта машин и средств транспорта в бывшие социалистические страны не было полностью возмещено ростом их экспорта в экономически развитые государства. В то же время

примерно в два раза вырос импорт машин и оборудования из экономически развитых стран, что положительно характеризует происходящие процессы модернизации производства.

Значительным успехом политики цен можно считать то, что в принципе удалось соблюсти единство принципов ценового регулирования на территории всей страны. Инфляция стабилизирована (в 1999 г. уровень инфляции составил 2,1%, в 2000 г. – 3,9%). Однако в экономике сохраняются факторы инфляции издержек. Основная причина – так называемая «трансформационная» инфляция. Процесс реструктуризации экономики затягивается, сохраняется высокая неплатежеспособность предприятий. Значительный инфляционный потенциал все еще скрыт в значительном объеме деформированных ценовых пропорций. Кроме того, поскольку Чехия является чистым импортером сырья, изменение мировых цен на сырье представляет для нее один из важных факторов динамики цен.

Опыт Чехии показал эффективность валютной политики, которая изначально базировалась на жестком валютном регулировании и контроле с твердой последовательностью строго увязанных отдельных шагов по либерализации валютного режима, с основательной разработанностью валютного законодательства. Взвешенная либерализация валютного режима, предполагающая поэтапное введение полной внешней конвертируемости национальной валюты через внутреннюю конвертируемость, меры по либерализации движения капитала и введение конвертируемости национальной валюты по текущим операциям платежного баланса, формирование стабильного внутреннего валютного рынка и постепенное включение во внешний валютный рынок существенно снизили инфляционные риски переходного периода.

С целью обеспечения социальной проходимости реформы на начальном этапе трансформации правительство реализовало широкий комплекс мер по социальной защите населения, тем самым смягчив социальные последствия перехода к рынку.

В Чехословакии, единственной из всех постсоциалистических стран, наряду с экономическим сценарием был разработан и социальный сценарий реформы, хотя уровень социальных гарантий здесь на старте реформ был значительно выше, чем в большинстве восточноевропейских стран. Понимая политическую значимость социальной составляющей в реализации стратегии трансформации, чешские реформаторы реализовали на начальном этапе реформы самую «дорогую» за весь послевоенный период в финансовом отношении социальную программу.

В течение всего периода трансформации в чешской экономике сохранялся чрезвычайно низкий уровень безработицы: в 1995 г. – 2,9%, в 1996 г. – 3,5,

в 1997 г. – 5,2, в 1998 г. – 7,5%. Это «чудо» чешской экономики объясняется рядом специфических стартовых условий. Первоначальные минусы – отсутствие частного сектора и неразвитость сферы услуг – превратились в плюсы. Быстрое развитие частного сектора и сферы услуг абсорбировало основную часть высвобождаемых работников из сельского хозяйства и тяжелой промышленности.

В основе низкой безработицы и высокая девальвация национальной валюты, проведенная в 1990 г., которая позволила сохранить производство и экспорт с относительно низкой экономической эффективностью. Компаративные преимущества относительно низкой заработной платы позволили довольно быстро переориентировать чешский экспорт с рынков бывших стран СЭВ на рынки ЕС. Это смягчило последствия коллапса восточных рынков в сфере занятости.

Сдерживание уровня инфляции и безработицы в приемлемых границах стали основными факторами, обеспечивающими поддержку населения нового политического и экономического курса страны.

На современном этапе трансформации в Чехии на фоне процесса снижения инфляции наблюдается рост безработицы. Уровень безработицы в 1999 г. составил 9,4%, этот показатель был самым высоким с начала трансформации. Рост численности безработных сопровождался сокращением числа свободных рабочих мест.

В перспективе ситуация на рынке труда в значительной степени будет зависеть от динамики демографических показателей. Старение населения и резко снижающийся уровень рождаемости (один из самых низких в Европе) в перспективе станут определяющими факторами динамики демографической структуры населения.

При всей продвинутости чешской реформы сегодняшние ее результаты говорят и об упущенных возможностях. Чехия, имевшая значительно более благоприятные стартовые условия по сравнению с другими постсоциалистическими странами (низкую внешнюю и внутреннюю задолженность, сбалансированный внутренний рынок, низкую инфляцию, высокий образовательный и культурный потенциал), так и не преодолела последствия начального трансформационного спада, а ее отставание от экономически развитых стран ЕС углубилось.

Экономический спад оказался глубже и продолжительнее, чем ожидалось. Произошло существенное нарастание внутреннего долга и внешней задолженности. Наблюдаются низкие темпы роста производительности общественного труда. Углубилось отставание от стран ЕС. В 1996 г. разразился банковский кризис в подсистеме малых коммерческих банков, в 1997 г. – финансовый кризис.

Углубляется кризис на микроуровне. Доля убыточных предприятий достигает 1/3. Не создана база для стабильного роста производительности труда и повышения конкурентоспособности чешской экономики.

Вклад инвестиций в рост производительности труда – низкий, поскольку лишь 30% инвестиций шло в обрабатывающую промышленность и только часть из них на технологическую модернизацию. Рост инвестиций в основные фонды возобновился практически только в 2000 г. Сократились инвестиции в науку.

Большая экономика подрывает финансовое «здоровье» банковской системы. Основная проблема чешского банковского сектора на протяжении ряда лет – качество кредитного портфеля: доля рискованных кредитов в чешском банковском секторе составила 32% совокупного объема кредитов. Это один из самых высоких показателей в мире.

Опыт Чехии показал, что попытки консолидации банковской системы без тесной увязки с решением проблем реструктуризации экономики могут смягчить, но не решить кардинально проблемы надежности и безопасности банковской системы, которые, по сути, являются проявлением углубления негативных тенденций в экономическом развитии.

Важнейшая составная часть промышленной политики Чешской Республики – государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. В чешской концепции трансформации развитие малого и среднего бизнеса рассматривалось в качестве наиболее быстрого пути к становлению частного сектора, смягчению остроты социально-экономических последствий рыночных реформ, формированию среднего класса. В настоящее время малые и средние предприятия занимают заметное место в чешской экономике. Государственное содействие развитию малого и среднего предпринимательства осуществляется главным образом через предоставление целевой финансовой помощи в рамках государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства, ежегодно принимаемых Министерством промышленности и торговли и Министерством местного самоуправления. Реализатором программ по образцу принятых в рыночных экономиках специализированных кредитных организаций развития выступает специализированный полугосударственный банк – Чешско-моравский банк гарантий и развития, 59,7% пакета акций которого принадлежит государству.

В отличие от венгерской модели приватизации, в основе которой лежит прямая продажа госсобственности иностранным инвесторам, к процессу приватизации в чешской экономике на начальных этапах не были в достаточной мере подключены стратегические иностранные инвесторы. Это отвечало идеологии «чешского пути» – создание класса отечественных собствен-

ников через бесплатную купонную приватизацию, прямые продажи в кредит и раздачу имущества отечественным инвесторам.

В последующие годы заметно улучшился инвестиционный климат в стране. Введение льготного режима инвестиций для иностранных инвесторов в значительной мере обусловило усиление притока прямых иностранных инвестиций в экономику Чехии.

Улучшается структура иностранных капиталовложений. Растут инвестиции не только в банковское и страховое дело, но и в реальный сектор экономики, и прежде всего в промышленность – автомобилестроение, нефтехимию, пищевую, целлюлозно-бумажную промышленность, в сектор стратегических услуг.

В основе благоприятной динамики притока прямых иностранных инвестиций в чешскую экономику лежат следующие факторы:

- проявляется долгосрочный эффект привлеченных прямых иностранных инвестиций, которые имеют тенденцию «притягивать» последующие инвестиции, включая реинвестирование прибыли.;

- в период после финансового кризиса 1997 г. иностранные инвесторы удачно использовали низкие цены акций для приобретения контрольного пакета акций чешских предприятий;

- заметно выросли инвестиции «на зеленом лугу», где определенную роль сыграл введенный в 1998 г. благоприятный инвестиционный режим для иностранных инвесторов;

- ускорение экономической реформы, прежде всего в области приватизации и дерегулирования экономики.

Приоритетами современной экономической и внешней политики Чехии является интеграция в экономические и военно-политические структуры ЕС.

Внешняя политика Чешской Республики направлена на сближение с внешнеполитическим курсом ЕС, на активное включение в военные структуры ЕС.

Опыт экономических реформ в Чехии показал, что трансформация постсоциалистической экономики – значительно более продолжительный и сложный этап, чем это представлялось «отцам» чешской реформы.

Наметившееся в начале XXI в. экономическое оживление является довольно хрупким, переход к устойчивому экономическому росту будет определяться эффективностью реструктуризации и модернизации промышленности как основы инновационного пути развития чешской экономики.

11.2.8. Югославия

Генезис капитализма

Во второй половине XIX в. на территории, вошедшей позднее в состав Югославии, происходило разложение феодализма и формирование новых капиталистических отношений. Но одним из важнейших препятствий на этом пути была политическая раздробленность, а главное, зависимость от иностранных государств. Существовали два княжества (Сербия и Черногория), которые приобрели самостоятельность в ожесточенной и многовековой борьбе с турецкими захватчиками. Большинство других земель (Хорватия, Словения и т. д.) входили в состав Австро-Венгрии. Область Боснии и Герцеговины принадлежала Турции, а после Берлинского конгресса (1878 г.) попала под контроль Австро-Венгрии. Турецкое иго, зависимость от Австро-Венгрии, разобщенность отдельных областей, стремление капиталистически развитых стран превратить их в свои колониальные придатки обусловили экономическую отсталость и политическую слабость славянских земель и княжеств. В силу этого они стали разменной монетой в большой дипломатической игре «великих» держав на Балканах.

Наиболее значительным и экономически сильным княжеством была Сербия. С конца XIV в. над ней довлело тяжелое турецкое иго. Рост национально-освободительного движения и активная поддержка его со стороны России вынудили турецкого султана в 1820 г. предоставить самостоятельность Сербии. Но ее вассальная зависимость от Стамбула сохранялась до 1878 г., когда турецкие феодалы потерпели очередное крупное поражение в войне с Россией.

Однако в сфере аграрных отношений происходят важные изменения. Изгнание из страны турецких помещиков и передача их земель общинам (задругам) привели к ликвидации крупного феодального землевладения. Это обстоятельство, несомненно, облегчило развитие новых, капиталистических отношений. Вовлечение Сербии в систему мировой торговли, рост товарно-денежных отношений внутри страны увеличивали ценность земли. В рамках общины обостряется борьба за землю между основной массой крестьян и деревенскими богатеями. В ходе этой борьбы земля все больше переходила в руки сельской буржуазии, земельных спекулянтов и т. д. Было положено начало развитию капиталистического хозяйства кулацкого типа.

Для сербской деревни характерно было малоземелье крестьян. В 1895 г. на долю хозяйств, имевших менее 5 га земли, приходилось 65% общего количества крестьянских хозяйств. При недостатке инвентаря и тягловой силы, при примитивности орудий сельскохозяйственного труда и низком агротехни-

ческом уровне земледелия крестьянин зачастую не мог прокормиться за счет своего хозяйства и вынужден был наниматься к кулаку в период сезонных работ, уходить на сторону в поисках заработка, прибегать к кабальной аренде и т. д.

Чтобы предотвратить дальнейшее ухудшение своего положения, крестьяне организовывали кооперативы. Первый такой кооператив был создан в 1894 г. В 1900 г. в Сербии насчитывалось уже 219 подобных объединений. Однако кооперация попала в руки кулачества.

Промышленность Сербии была развита слабо. В 1898 г. в стране насчитывалось только 28 промышленных предприятий, на которых были заняты 1,7 тыс. рабочих. Для ускорения развития крупной промышленности в 1898 г. был издан закон, согласно которому предприятиям с числом рабочих более 25 человек предоставлялись налоговые льготы, с них отменялись пошлины на привозное сырье, если оно не производилось внутри страны, и т. д. Проникновение иностранных капиталов содействовало также развитию крупной промышленности. Технический уровень таких ведущих отраслей промышленности, как кожевенное производство и ткачество, был невысок. Все еще сохранялось ремесло, которое пользовалось государственным покровительством. Важным центром ремесленного производства был Белград. Лишь с середины XIX в. в стране стала развиваться мануфактура, а несколько позднее и фабрично-заводская промышленность.

Рост городов и индустриального населения, увеличение спроса на промышленные изделия со стороны деревни расширяли рамки внутреннего рынка. Это создало благоприятные условия для развития внутренней торговли. В стране стало расти значение ярмарок, число которых быстро увеличивалось. Если в 1847 г. в Сербии было 16 ярмарок, в 1871 г. – 72, то в 1900 г. – уже 170. На этих ярмарках велась широкая торговля скотом. Для содействия развивающейся торговле в Белграде была учреждена товарная биржа. Развивалась и внешняя торговля, в сфере которой Сербия сильно зависела от соседней Австрии. Сербия экспортировала скот, главным образом, свиней, хлеб, кожи и другие сельскохозяйственные продукты, а ввозила земледельческий инвентарь, соль, ткани. В результате торговых спекуляций и ростовщичества рос отечественный капитал. Одновременно в Сербию начинают проникать иностранные капиталы. Особенно грабительскую роль в ее экономике играл австрийский капитал. В 1869 г. был создан первый сербский банк. Однако половина его капиталов принадлежала иностранцам. К концу XIX в. в стране насчитывалось свыше 80 банков.

Слабее развивалась экономическая жизнь соседней Черногории. В значительной мере это было связано с той тяжелой борьбой, которую вел народ с турецкими захватчиками. Включение Черногории в состав турецкой

империи (1499 г.) не привело к потере фактической независимости страны. В Черногории сложилось теократическое государство во главе с митрополитами (владыками). Во второй половине XIX в. общественный строй Черногории начинает претерпевать существенные изменения. Старые родоплеменные отношения разлагались, но все еще сохранялись. В стране получило широкое распространение мелкое землевладение. Закон запрещал иметь более 20 га земли на одно хозяйство.

Главными видами хозяйственной деятельности населения были земледелие и скотоводство. Малопригодная для обработки каменистая почва и отсталые способы ее обработки препятствовали развитию земледелия. Лишь в конце 70-х гг. прошлого века Черногория получила плодородные земли в районах Никшича и Подгорицы.

Узость внутреннего рынка, бездорожье, частые столкновения сдерживали развитие торговли. Несмотря на то, что по Берлинскому трактату (1878 г.) Черногория приобрела два порта на Адриатическом побережье (Антивари и Дульциньо), ее торговля с другими странами развивалась слабо, ибо отсталая экономика и австрийская «опека» сдерживали рост экспортно-импортных операций. На развитие промышленности и торговли отрицательное воздействие оказало введение ограничений для Черногории в области судоходства и железнодорожного строительства. Половина внешнеторгового оборота страны приходилась на Австро-Венгрию. Черногория вывозила, главным образом, животноводческую продукцию (овцы, шерсть, куры, овечий сыр и т. п.), а также вино, табак. Основными статьями импорта были хлеб, ткани, оружие. Заметную роль в промышленности и торговле Черногории играл иностранный капитал (в лесопильной промышленности, во внешней торговле и т. д.). До 30-х гг. XIX в. единственным источником доходов государственной казны были субсидии, предоставляемые Россией и Австрией.

Черногория издавна была связана братскими узами с Сербией и Россией. Россия оказывала постоянную поддержку Черногории в ее борьбе за национальную независимость. Она снабжала Черногорию оружием, предоставляя ей финансовую помощь, размеры которой все время увеличивались. Если в 1837 г. Россия установила субсидию в 9 тыс. рублей, то в конце XIX в. Черногория ежегодно получала уже 100 тыс. рублей. Росли культурные связи. С 1855 г. студенты черногорцы стали обучаться в высших учебных заведениях России и Сербии.

Промышленность в Хорватии и Словении была более развита, чем в Сербии и Черногории. Во второй половине XIX в. в Хорватии получили развитие такие ее отрасли, как кожевенная, табачная, писчебумажная, лесопильная. В 1854 г. близ города Риеки был построен крупный чугунолитейный завод. Но все акционерные общества находились в руках венгерской, немецкой и

отчасти сербской буржуазии. Развитию хозяйства препятствовала финансовая политика австрийских императоров. Например, более половины (55%) доходов Хорватии шло в общегосударственный бюджет Австро-Венгрии.

Тяжелое экономическое положение, политическое бесправие, национальный гнет вызвали резкое недовольство славянского населения. Время от времени австро-венгерские власти вынуждены были идти ему на уступки. В 1873 г. баном (правителем) Хорватии был назначен известный хорватский поэт и общественный деятель Иван Мажурани. Стремясь к развитию хозяйства, он содействовал организации ссудосберегательных касс, земельных товариществ и т. д. Но в обстановке общего экономического застоя страны и сопротивления австро-венгерских властей все эти мероприятия ни к чему не привели.

В конце XIX – начале XX в. аграрный капитализм пустил глубокие корни в сельском хозяйстве. Судьба производителей и их производства полностью зависела от рынка. В Сербии за последнее десятилетие XIX в. количество средних крестьянских хозяйств увеличилось на 162%, кулацких – на 273%, а чисто капиталистических – на 450%. Аналогичная картина отмечалась в концентрации скота и техники, повышении урожайности и прибылей.

В Воеводине 57,5% малоземельных дворов владели всего 6% общей площади пахотной земли, а крупные хозяйства (свыше 60 га) составляли всего 0,5%, но владели 41,8% общей площади пахотной земли. В Хорватии 44% дворов владели 8,5% общей площади, а 0,05%, или 209 дворов, принадлежало более 22,46% лучшей пахотной земли.

В конце XIX – начале XX в. значительный рост крупной промышленности наблюдался в Сербии, Хорватии, Боснии и Воеводине, где уже заканчивался промышленный переворот. Возникают большие заводы и фабрики, создаются крупные банки. Вместе со Словенией эти земли составляли индустриальную базу Югославии. Однако рост промышленности в югославских землях приостановили войны – сперва Балканская, затем Первая мировая.

Первая мировая война привела к объединению югославских народов в общем государстве сербов, хорватов и словенцев (с 1929 г. – Югославия). Война глубоко потрясла хозяйство страны, нанесла ему огромный материальный ущерб. Нехватка рабочей силы (в Сербии погибло более 30% населения), техники, рабочего и продуктивного скота, запущенность пашни были повсеместным явлением. Именно аграрный вопрос приобретал все большее значение, ибо усиливалась концентрация земли, техники, скота, рабочей силы и капитала в крупных капиталистических хозяйствах, насчитывавших иногда до десяти тысяч га. В то же время свыше миллиона крестьянских дворов буквально не могли существовать на своих жалких наделах. Рост долгов, налогов, пошлин, всевозможные поборы и «ножницы цен» начали поглощать уже

не только прибавочный труд крестьян. Это создавало миллионную армию крестьянства, которое уходило в город в поисках работы на любых условиях. Безработица стала страшным социальным бичом.

Аграрный кризис в стране продолжался почти до Второй мировой войны, вследствие чего разорилось огромное число крестьянских хозяйств. Только зарегистрированный долг крестьян возрос до 7,5 млрд. динаров. Совокупные доходы сельского хозяйства в 1925–1935 гг. упали на 57,4%. В 1926 г. они составляли 38 млрд. динаров, а в 1937 г. лишь 22 млрд. динаров.

Расширение рынка, торговли и аграрной конкуренции усугубляли классовый антагонизм, усиливали социальное неравенство. Такое положение югославской деревни давало весьма удобную почву для усиления эксплуатации крестьян иностранным капиталом, отечественной буржуазией и монополиями. Этому же способствовало и международное разделение труда, которое обрекало Югославию на роль поставщика сырья и рабочей силы для развитых европейских стран.

По богатству своих недр, особенно по запасам цветных металлов, по гидроресурсам и обилию лесов Югославия занимала в Европе одно из первых мест. Она имела все условия для развития отечественной промышленности. Но тут сильнейшим тормозом стал целый ряд внутренних и внешних факторов, среди которых исключительную роль сыграли политика местной буржуазии и иностранный капитал.

В последующий период (с 1923 по 1938 г.) темпы индустриализации падают постоянно. Югославия отставала от многих стран Европы, в том числе от соседних – Болгарии, Венгрии, Румынии. В 1938 г. национальный доход на душу населения составлял 110 долл. Наблюдалась диспропорция между отраслями.

Преобладали такие отрасли промышленности, как пищевая, текстильная, табачная, кожевенная. На долю легкой промышленности в конце 1939 г. приходилось почти 60% производства промышленной продукции. Несоответствие между добычей руды, цветных металлов и их выплавкой было особенно резким. Такое несоответствие наблюдалось также в начальных и конечных процессах производства в текстильной промышленности, в добыче нефти и переработке ее и т. п.

Возникновение монополистического капитализма в Югославии запоздало в результате ряда причин внутреннего и внешнего порядка. Он возник между двумя мировыми войнами в результате концентрации и централизации капитала и концентрации производства. Своего расцвета капитализм свободной конкуренции достиг в Югославии в 30-х гг. XX века, и перерастание в монополистический капитализм было подготовлено всем ходом исторического развития после образования Югославии, и особенно в период

мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. На арене свободной конкуренции между капиталистами и товаропроизводителями велась жестокая битва за рынок, максимизацию прибылей. В итоге началось массовое разорение «неудачников», что в свою очередь вело к концентрации производства и капитала. Особенности этого процесса в такой стране, как Югославия, определялись и тем, что иностранный капитал не только господствовал в самых крупных предприятиях промышленности, – он явно был связан тысячами нитей с «отечественной» буржуазией и администрацией, направляя и экономику, и политику государства в своих интересах. Поэтому межвоенный период можно рассматривать как время складывания монополистических черт в капиталистическом хозяйстве страны, возникновения и становления монополистических групп.

Особенность становления монополий заключалась и в том, что централизация капитала опережала концентрацию производства. Только на 107 самых крупных предприятиях (3,3% общего числа), имевших свыше 500 рабочих мест, было сконцентрировано 30,8% капитала, 38,5% рабочих мест и 25,1% общей мощности двигателей. Предприятия же, принадлежавшие фирмам с основным капиталом до 3 млн. динаров, хотя и составляли около 60% от общего их числа в стране, владели всего 12% общей суммы капиталовложений. Мировой экономический кризис в громадных размерах усилил концентрацию и формирование монополий. Аналогичный процесс происходил и в банковском деле, что привело к возникновению банковских монополий. В 1936–1937 гг. в 20 крупнейших банках из 632 было сконцентрировано 35,6% средств текущих счетов, 54,9% денежных вкладов.

К 1939 г. размеры иностранного капитала только в промышленности приближались к 10 млрд. динаров. Он проникал в самые крупные предприятия и обычно овладевал ими. Первое место принадлежало германскому капиталу, который участвовал в 187 самых крупных предприятиях, 119 из них являлись собственностью немцев. Чехословацкий капитал участвовал в 88 предприятиях, а владел 51; швейцарский, соответственно, 76 и 50; венгерский – 81 и 33; английский – 65 и 46. Господство иностранных монополий наблюдалось повсеместно. Они захватили господство во всех крупных предприятиях, банках, страховых компаниях и т. п. Цепкие лапы иностранного капитала в первую очередь протянулись к тем отраслям, которые бы могли способствовать самостоятельному развитию Югославии. На предприятиях с 1–2 тыс. рабочих иностранный капитал на 139% превышал национальный, а на предприятиях с 2–3 тыс. рабочих даже на 556%. Предприятия же с 3 тыс. и более рабочих находились всецело в руках иностранцев. Засилье иностранного капитала было очевидным. Он использовал всяческие средства воздействия на правительственную политику, усиливал эксплуатацию трудящихся

масс Югославии, давил на государственные монополии и местные монополистические группы, повышал доходы финансового капитала и финансовой олигархии. Экономическое господство дополнялось политическим, в результате чего буржуазная Югославия была низведена до уровня полукolonии развитых европейских государств.

Экономические реформы в период социалистических преобразований

Система рабочего и местного самоуправления, сформировавшаяся в Югославии с начала 60-х гг. прошлого века, стала испытывать серьезные трудности, заставившие руководство страны внести в нее существенные изменения. Реорганизация политической системы была закреплена в Конституции 1963 г. Дальнейшим этапом преобразований должна была стать общенационально-экономическая реформа 1965 г.

Реформа была призвана создать необходимые условия для более последовательного внедрения принципов самоуправления в экономическую жизнь страны. Ее целью было повышение эффективности хозяйствования и ускорение включения экономики в международное разделение труда. Ориентация на более широкое использование товарно-денежных отношений оказала решающее воздействие на формирование программы реформы, в которой одной из главных предпосылок развития самоуправления и повышения эффективности производства стала хозяйственная самостоятельность предприятий как независимых товаропроизводителей. Важнейшим условием успешности реформы должно было стать превращение предприятий в основных носителей расширенного воспроизводства.

В июле 1965 г. Союзная скупщина СФРЮ приняла около 30 законов, означавших начало проведения экономической реформы. Вместо многочисленных дифференцированных по отраслям курсовых коэффициентов был введен единый курс динара, установивший более реальное соотношение между югославской и иностранными валютами (1250 динаров за 1 доллар вместо 750 динаров, как раньше).

Были повышены цены на целый ряд товаров, в результате чего произошло существенное изменение соотношения цен на внутреннем рынке в пользу энергетических и добывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства, которые до этого находились в неблагоприятном финансово-экономическом положении.

В целях повышения доли средств, находящихся в распоряжении предприятий, были значительно уменьшены их финансовые обязательства перед государством. Были приняты решения об отмене отчислений из дохода (15% его величины) и из самостоятельных фондов предприятий (30% ежегод-

ных денежных поступлений в них). Общая ставка начислений на производственные фонды предприятий была снижена с 6 до 4%. Для таких отраслей, как электроэнергетика, угольная промышленность, черная металлургия, сельское хозяйство, рыболовство и транспорт, была установлена более низкая норма начислений в размере 2%. С той же целью было упразднено взимание с производственных предприятий налога с оборота, который стал уплачиваться торговыми организациями при продаже товаров конечному потребителю. Ставка отчислений из фонда личных доходов (зарплаты) была уменьшена до 13,5%, а отчисления в фонд социального обеспечения – до 20,5%. Вследствие указанных мероприятий в распоряжении предприятий стало оставаться гораздо больше средств, чем раньше. Была проведена также дальнейшая децентрализация государственного управления и расширены prerogative самоуправленческих органов предприятий.

В связи с тем, что в результате изменения соотношений цен на внутреннем рынке в стране произошло общее повышение цен в среднем на 24%, были приняты меры по частичной компенсации увеличения стоимости жизни. Союзная скупщина утвердила новую Рекомендацию о распределении дохода и оплате труда на предприятиях, которая разрешила им самостоятельно увеличивать объем личных доходов. Были повышены пенсии и пособия по инвалидности, а также зарплата работников непромышленной сферы. Скупщина приняла рекомендацию об уменьшении непромышленных доходов из бюджета и фондов хозяйственных предприятий.

Смысл перечисленных и других мероприятий реформы сводился к стабилизации экономического положения в стране, повышению эффективности всего народного хозяйства, интенсификации производства, форсированию технического прогресса, усилению материального стимулирования и экономичности в работе предприятий. Реформа призвана была упорядочить капиталовложения в стране и ввести в этом деле строжайшую экономию, устранить имевшиеся структурные диспропорции в экономике, ограничить импорт и стимулировать экспорт на основе повышения качества экспортной продукции и снижения ее себестоимости.

Результаты проведения в жизнь экономической реформы во второй половине 60-х гг. оказались далеко не однозначными. С одной стороны, реформа действительно способствовала переходу экономики на путь интенсификации, расширила самостоятельность предприятий и заставила их энергичнее подтягиваться к мировому уровню. Вместе с тем в ходе реализации реформы стали нарастать такие отрицательные тенденции, как нестабильность экономического роста, увеличение структурных диспропорций, усиление инфляции, рост цен. Еще более серьезными оказались негативные социально-экономические последствия реформы: обострение проблемы занятости и

появление безработицы, вынужденный отъезд рабочих на заработки за границу, ухудшение материального положения трудящихся, усиление социальной дифференциации в обществе.

За 15 лет после старта экономической реформы 1965 г. и до начала кризиса 80-х гг. народное хозяйство Югославии сделало существенный шаг вперед в своем поступательном развитии. Вместе с тем в этот период произошло замедление темпов экономического роста со среднегодовых 7,8% в 1952–1965 гг. до 5,8%. Снижение темпов развития промышленности оказалось еще более заметным: соответственно с 11,6 до 6,9%. Динамика сельскохозяйственного производства была весьма неравномерной: от наивысшего прироста в 15,8% в 1966 г. до самого большого сокращения на 6,1% в 1978 г.

За период 1948–1977 гг. совокупный общественный продукт вырос в 5,9 раза, или в 4,3 раза на душу населения. При среднегодовых темпах роста в 6,2% Югославия находилась в числе стран с ускоренным экономическим развитием. Национальный доход на душу населения увеличился с 260 долл. в 1948 г. до 2000 долл. в 1979 г. Сократилось отставание Югославии от передовых стран по уровню экономической развитости. В начале 50-х гг. национальный доход на душу населения достигал лишь половины среднемирового уровня, а в конце 70-х он был на 20% выше.

Промышленность заняла ведущее место в народном хозяйстве и в большой мере способствовала развитию других отраслей экономики и инфраструктуры. В 1977 г. промышленное производство превысило уровень 1947 г. в 14 раз, а довоенный уровень – в 19 раз. Удельный вес промышленности в отраслевой структуре народного хозяйства повысился за этот период с 18 до 37%, а доля сельского хозяйства сократилась с 40 до 16%. Процентное соотношение этих основных отраслей экономики в их совокупном общественном продукте изменилось диаметрально: с довоенных 29 : 71 в пользу сельского хозяйства до 70 : 30 в пользу промышленности в 1976 г.

За период 1953–1977 гг. сельскохозяйственное производство выросло более чем вдвое. Ежегодный сбор пшеницы достиг 6 млн. т, а кукурузы – свыше 9 млн. т в год. Увеличение объема производства в сельском хозяйстве – результат повышения производительности труда в 2–3 раза благодаря внедрению новейших технологий и современных средств механизации, изменению структуры сельскохозяйственного производства и уменьшению численности сельскохозяйственного населения.

Динамичное развитие и структурные изменения народного хозяйства способствовали коренным сдвигам в классово-социальном составе населения. Ядро рабочего класса стали составлять квалифицированные и высококвалифицированные промышленные рабочие. Доля городского населения увеличилась с 23,2% в 1948 г. до 37,3% в 70-х гг. Численность занятых в обще-

ственном секторе народного хозяйства росла в среднем в год на 4,4%, достигнув к концу 1979 г. 5,6 млн. человек против 1,1 млн. в 1947 г.

Соответственно повысился жизненный уровень населения. Особенно заметными были достижения в пенсионном обеспечении. Пенсии по старости и инвалидности в 1974 г. получали 1288 тыс. человек, т.е. в 7,6 раза больше, чем в 1947 г. На цели социального обеспечения выделялось ежегодно 13% национального дохода страны. С 1947 по 1977 г. было построено 2,7 млн. квартир.

За годы народной власти в Югославии был создан неплохой научный потенциал. Заметные успехи были получены в области прикладных исследований и внедрения их результатов на практике, но гораздо меньше внимания уделялось развитию фундаментальных наук. Одновременно с закупкой лицензий в развитых странах Югославия сама экспортировала научные знания. В 1960–1975 гг. югославские хозяйственные организации заключили 76 соглашений о продаже за границу различных отечественных лицензий в металлообрабатывающей, электротехнической, химической и фармацевтической отраслях промышленности. Постоянно прилагались значительные усилия по подъему промышленности слаборазвитых регионов страны, где проживает около 35% югославского населения. В 1947–1977 гг. ежегодный прирост промышленной продукции в Боснии и Герцеговине, Македонии, Черногории и Косово превышал среднегодовые темпы роста югославской индустрии в целом.

Бесспорные результаты были достигнуты в области внешнеэкономических связей СФРЮ. Доля экспорта и импорта в общественном продукте Югославии в 1938 г. составляла 14%, а в конце 70-х гг. почти одна треть национального дохода проходила через каналы внешней торговли. За счет импорта покрывалось свыше трети народно-хозяйственных потребностей в сырье и материалах и более половины – в машинах и оборудовании.

Югославия активно использовала иностранные кредиты и займы для финансирования развития промышленности, транспорта, сельского хозяйства, а также для пополнения валютных резервов и выполнения своих обязательств по оплате внешних долгов. О роли иностранного капитала в развитии народного хозяйства страны свидетельствует тот факт, что в конце 70-х гг. доля иностранных средств в общих капиталовложениях составляла около 30%, а в приоритетных отраслях – от 1/3 до 1/2 всех инвестиций.

За период 1967–1977 гг. в Югославии было зарегистрировано 117 договоров о совместных с иностранными фирмами капиталовложениях в югославские предприятия на общую сумму 1530 млн. долл., в том числе на иностранные вложения приходилось 335 млн. долл., или 22,1% от общей суммы. Результаты этих совместных вложений оценивались положительно: доход

занятого на соответствующих объектах на 15% превышал средний уровень занятого в народном хозяйстве, а норма накопления составляла 20%, т.е. была выше среднего уровня. В 1968–1978 гг. между югославскими и зарубежными предприятиями было заключено 492 договора о долгосрочной производственной кооперации, из которых на страны Запада приходилось 80,3%.

Серьезную проблему для экономического развития представляли отраслевые диспропорции, выражавшиеся прежде всего в недостаточной развитости сырьевой и энергетической базы и в сильной зависимости страны от импорта сырья и полуфабрикатов. Около 70% сырья, материалов, полуфабрикатов и запчастей, необходимых для производства, закупалось на мировом рынке. Значительной проблемой югославской промышленности многие годы оставалась низкая степень использования производственных мощностей.

Задача структурной перестройки народного хозяйства и промышленности оказалась весьма сложной в силу особенностей югославской хозяйственной системы. В рамках системы объединенного труда так и не были найдены эффективные пути концентрации средств и направления их на развитие приоритетных отраслей. В стране ощущалось перепроизводство продукции ряда перерабатывающих отраслей промышленности при хронической нехватке собственного сырья и энергии.

Весьма острой экономической и социальной проблемой стала в 70-е гг. инфляция. Среднегодовые темпы роста розничных цен в 1974–1975 гг. составили 26%, в 1976–1978 гг. уменьшились до 11%, но в 1979 г. они вновь поднялись. К внутренним причинам инфляции добавлялся ее «импорт» из-за границы в результате роста цен на внешних рынках, особенно на нефть и другие энергоносители. В условиях инфляции в Югославии шло постоянное «соревнование» между ценами и номинальными личными доходами, которые с трудом подтягивались до уровня возраставших расходов на жизнь.

С начала 80-х гг. Югославия стала втягиваться в длительный системный кризис, который прежде всего затронул сферу экономики, а затем постепенно охватил все стороны жизни общества.

Начало кризиса пришлось на 1980 г., затем он с каждым годом обострялся, достигнув своего апогея в 1989 г. Общие черты кризисного состояния югославской экономики в этот период характеризует следующее:

- резкое замедление темпов роста общественного производства (с 7% в 1979 г. до 2,3–0,7% в 1980–1983 гг.) и начавшееся с 1983 г. сокращение объемов ВВП, промышленной и сельскохозяйственной продукции;
- беспрецедентное падение жизненного уровня населения после продолжительного периода его высокого роста (снижение на 7,5% в 1980 г. и на 30% за последующие четыре года);

- обострение социальных проблем: рост безработицы, углубление социальной дифференциации в обществе, снижение мотивации работников к труду, ослабление интереса трудящихся к участию в управлении производством;

- постоянное ухудшение общего финансового положения в стране, выразившееся в прогрессирующей инфляции, ежегодном росте цен на 20–30–40% в 1980–1982 гг. и на 58,4% в 1983 г., превращении инфляции в ее худший вид – стагфляцию, когда цены росли в условиях стагнации производства;

- нарастающей неплатежеспособности хозяйственных организаций и банков, росте убыточности многих предприятий, снижении фондов накопления и т.п.;

- затянувшееся постоянное снижение производительности труда и эффективности общественного производства, выразившееся в повышении доли неиспользованных производственных мощностей, падении фондоотдачи, росте капиталоемкости производимой продукции, ухудшении других качественных экономических показателей;

- высокий и все увеличивавшийся уровень иностранной задолженности, достигшей к 1985 г. 21 млрд. долл., и практическая невозможность самостоятельного погашения долга в наступавшие сроки оплаты, т.е. внешняя неплатежеспособность страны.

Причины экономического кризиса были многообразны. Главными из них можно считать:

а) серьезные ошибки и просчеты в экономической политике, а именно: усиление импортной и внешнефинансовой зависимости экономики без своевременного форсирования экспортного производства, отставание в освоении отечественных природных ресурсов, запоздание с принятием защитных мер против негативного воздействия кризисных явлений на Западе, отсутствие своевременных и эффективных мер по экономии энергии, сырья и материалов, а также иностранной валюты, промедление в ограничении всех видов внутреннего потребления, в особенности чрезмерных капиталовложений и непроизводственных расходов;

б) очевидное снижение действенности хозяйственного механизма, реально сложившегося после 1974 г. и обнаружившего свою низкую экономическую эффективность и несоответствие принципам самоуправленческой системы объединенного труда, изложенным в Конституции СФРЮ. Вместо развития самоуправления и интеграции производства в общегославском масштабе на основе объединения труда и средств трудовых организаций произошло на деле укрепление самостоятельности административных структур на уровне республик, краев и общин при парализации и бездействии

федеральных структур и разобщении автономных хозяйственных предприятий.

В качестве внешних причин можно указать на резкое ухудшение внешне-торговой и производственной конъюнктуры в мире и запоздание с началом приспособления страны к новым условиям. Не будь таких изменений (многократного роста цен на нефть, другие энергоресурсы и сырье, от импорта которых на 70% зависела югославская промышленность), то и положение в Югославии, возможно, не оказалось бы столь драматичным. Односторонняя и прочная зависимость югославской экономики от Запада (сырьевая, техническая, технологическая, финансовая) усилилась в условиях изменившейся внешнеэкономической ситуации и привела к резкому увеличению внешне-торгового дефицита и иностранной задолженности, выросшей в 3 раза в течение всего пяти лет.

Но настоящие проблемы начались в 90-е гг., когда крах социалистической системы наложилась на распад страны. Уже в 1990 г. под влиянием мероприятий экономической реформы, которую последнее правительство СФРЮ во главе с А. Марковичем стало проводить в условиях набравших силу дезинтеграционных тенденций, началось падение объемов производства и уровня жизни населения. С этого же года в страну перестали поступать иностранные инвестиции.

В последующие годы улучшить ситуацию не было никаких шансов, поскольку после распада СФРЮ экономика образованной Сербией и Черногорией новой Югославии была лишена нормальных условий для развития. Положение в ней в решающей степени определяли следующие факторы:

- распад единого экономического пространства бывшей федерации, повлекший разрушение производственных связей с входившими в нее республиками и потерю основных рынков сбыта;
- четырехлетние войны в соседних республиках – сначала в Хорватии, а затем в Боснии и Герцеговине;
- международная экономическая блокада, последовавшая за введением против СРЮ санкций Совета Безопасности ООН в мае 1992 г.;
- активизация сепаратистского движения в Косове и борьба с ним федеральных властей, повлекшая за собой новую изоляцию СРЮ со стороны стран – членов ЕС, других европейских стран и США, а затем 78-дневную военную агрессию НАТО весной 1999 г.;
- проблемы взаимоотношений между Сербией и Черногорией, угрожающие кризисом новой югославской федерации.

Дать количественную оценку разрушительным последствиям действия этих факторов вряд ли возможно. Попытки сделать это дают результаты, которые сильно разнятся. Но ясно одно: обрушившиеся беды за десять лет при-

вели среднеразвитую по европейским меркам и процветающую на фоне большинства своих социалистических соседей страну в удручающее состояние.

Валовой внутренний продукт (ВВП), согласно оценкам Всемирного банка, сократился более чем в 3 раза. Больше всего пострадала промышленность, в ней производство продукции уменьшилось на 61%. Уровень производства сохранили лишь электроэнергетика и нефтеперерабатывающая промышленность (до бомбардировок). Большая часть остальных производств в последние десять лет не работали нормально. Некоторые отрасли промышленности были практически уничтожены.

Несколько лучше положение в сельском хозяйстве. Благодаря взвешенной аграрной политике прежних лет, сохранившей крепкое крестьянство, отрасль, несмотря на все трудности (остро не хватало горючего, удобрений, сельскохозяйственной техники, оборудования для переработки произведенной продукции и т.д.), смогла обеспечить удовлетворительное снабжение рынка основными сельскохозяйственными продуктами, и острого голода в стране удалось избежать.

Под воздействием войн и санкций на фоне общего экономического спада происходили неблагоприятные сдвиги в отраслевой структуре народного хозяйства новой Югославии. Поскольку бюджетная политика была вынужденно направлена прежде всего на финансовую поддержку сельского хозяйства, его доля в производстве общественного продукта резко выросла. По существу, отраслевой структуре стали присущи черты деформированной структуры слаборазвитой экономики с преобладанием производства сырья, энергии и продовольствия.

Тяжелое положение в экономике не могло не отразиться на социальной сфере. ВВП на душу населения, если следовать оценкам Всемирного банка, до распада СФРЮ достигал почти 3 тыс. долл., после сопровождавшегося военными конфликтами распада четырех лет санкций ЕС и ООН он стал меньше 1,5 тыс. долл., а после агрессии НАТО приблизился к 1 тыс. долл., что сделало Югославию беднейшей страной в Европе.

Занятость населения Югославии невысока и все последнее десятилетие сокращалась даже в годы оживления производства.

Резко упали личные доходы населения, средняя заработная плата в пересчете на доллары по официальному курсу снизилась за десять лет более чем втрое и в 2000 г. лишь немногим превысила 100 долл. в месяц (при этом необходимо учитывать, что официальный курс динара был завышен). Выросло социальное расслоение, разрыв в уровне доходов достиг 1:12. Благополучие узкого социального слоя достигнуто в значительной степени нелегальным, а иногда и криминальным путем. В сфере теневой экономики производится, по различным оценкам, до 40% общественного продукта.

Разрушены налаживавшиеся десятилетиями внешнеэкономические связи Югославии. На пути их восстановления после отмены санкций ООН остались серьезные препятствия. Торговля с главными внешнеторговыми партнерами – Германией и Италией – сдерживалась новыми санкциями Европейского Союза, введенными в связи с событиями в Косове, и отсутствием соглашений между Югославией и ЕС. Экономическое сотрудничество с Россией после отмены санкций ООН стало быстро расширяться, однако российский финансовый кризис августа 1998 г. и события в Косове остановили этот процесс.

На фоне резкого сокращения объема внешней торговли увеличился дефицит торгового баланса, который в 2000 г. превысил 2 млрд. долл. (22% от ВВП). Аналогична и ситуация с текущим платежным балансом – его дефицит также возрос и составил в 2000 г. 0,8 млрд. долл. (8,3% от ВВП). За счет чего осуществляется покрытие части внешнеторгового дефицита – не ясно, так как кроме валютных трансфертов от югославских граждан, работающих за границей (которые хоть и значительны, но недостаточны), других постоянных источников для этого у страны до сих пор не было.

По причине исключения Югославии из числа полноправных членов международного сообщества не погашался и не обслуживался ее внешний долг. Не находила решения и проблема погашения внутренней валютной задолженности (около 4,5 млрд. долл.).

Мало что могла сделать СФРЮ для преобразования своей экономики из самоуправленческой социалистической в подлинно рыночную. Скорее проводившаяся ее правительствами экономическую политику можно охарактеризовать даже как отход от трансформационного процесса в Центральной и Восточной Европе.

Поскольку развитие югославской экономики проходило все 90-е гг. под сильным воздействием политических факторов, его отличала крайняя неравномерность. Политические события и изменения во внешнеполитическом положении страны порой в решающей степени влияли как на содержание ее экономической политики, так и на динамику хозяйственного развития.

Самыми тяжелыми для экономики стали первые годы после распада СФРЮ, когда ей был нанесен сильнейший удар разрывом связей с другими бывшими югославскими республиками, военными действиями в Хорватии, Боснии и Герцеговине, объявлением тотальной международной блокады. Положение, кроме того, осложнялось общими причинами системных кризисов в постсоциалистических странах.

Из-за отсутствия сырья, запчастей, оборотных средств и утраты рынков сбыта встали или перешли на режим ограниченной работы тысячи предприятий.

Объем внешнеторгового оборота Союзной Республики Югославии в первый же год блокады резко сократился. Чтобы выжить в блокадных условиях, СРЮ приходилось покупать товары первой необходимости по завышенным ценам.

Соответственно динамике производства ухудшилась и жизнь населения. Средняя реальная заработная плата уменьшилась за 1992–1993 гг. в 5 раз. В пересчете по реальному курсу динара она не достигала в конце 1993 г. и 30 немецких марок. Стоимость только продовольственной потребительской корзины равнялась 3,8 средних зарплат, не считая необходимых расходов на транспорт, одежду, образование, оплату жилья и коммунальных услуг. Отсутствие бензина лишило горожан возможности ездить за продуктами в село, что всегда было распространено в Югославии. В результате качество питания населения резко ухудшилось, наступил период борьбы за простое выживание: в стране в 3–5 раз сократилось потребление мяса, молока, овощей и других продуктов, кроме муки и хлеба. Товары длительного пользования стали недоступны подавляющему большинству населения. По уровню жизни СРЮ оказалась на последнем месте в Европе и в последней десятке среди 170 стран мира. Из-за ухудшения качества жизни и отсутствия ясных перспектив из страны началась эмиграция.

Но больше всего эти тяжелые годы запомнились вышедшей из-под контроля инфляцией. Главным стремлением правительства в то время было остановить падение производства и обострение социальных проблем. При отсутствии реальных финансовых ресурсов оно пыталось добиться этого за счет инфляционной денежно-кредитной политики. Центральный банк (Народный банк Югославии, НЕЮ) был не в состоянии изменить положение, поскольку утратил относительную самостоятельность, которой был законодательно наделен в ходе реформы банковской системы в 1990 г.

Основной характеристикой процессов в сфере денежного обращения стала мощная кредитная экспансия, развившаяся из-за широкого рефинансирования банков Центральным банком под реально отрицательную учетную ставку. Это произошло из-за использования механизма так называемого «селективного кредитования». По мере расширения «селективного кредитования» денежная масса росла и инфляция ускорялась. Для предотвращения экономического краха и сохранения социального мира из средств денежной эмиссии стали покрываться убытки общественных предприятий, выплачиваться заработная плата и оплачиваться принудительные отпуска работникам нерентабельных и временно бездействующих в результате экономической блокады предприятий.

Мощным источником финансовой нестабильности стала несбалансированность государственных финансов. Поскольку поступления по главным

приходным статьям федерального бюджета (налог с оборота и таможенные сборы) из-за падения товарооборота внутренней торговли и блокады внешней торговли почти прекратились, а большинство расходных статей плохо поддавались «сжатию», возник огромный бюджетный дефицит.

Все эти факторы в совокупности с резким спадом производства ввергли страну в конечном счете в беспрецедентную в истории мировой экономики гиперинфляцию. Многие предприятия перешли в этих условиях на ежедневную выплату заработной платы, чтобы ее можно было сразу и с минимальными потерями обратить в товары или иностранную валюту. Ежедневно стала пересматриваться правительством и минимальная заработная плата.

Принимавшиеся правительством в 1992–1993 гг. меры по обузданию инфляции носили в основном административный характер: ставилось под контроль до 85% цен, производилось их временное «замораживание», вводилось прогрессивное налогообложение роста фонда заработной платы предприятий и ограничивался допустимый разрыв в оплате труда (в конце 1992 г. соотношением 1:3, в 1994 г. – 1:4), использовались двойные валютные курсы, вводились запреты на проведение валютных операций частными банками и обменными пунктами и т.п. Эти меры не улучшили ситуацию, а лишь привели к исчезновению товаров с полок магазинов и перемещению торговли на улицу, появлению очередей. В конце концов пришлось перейти к нормированному распределению по талонам основных продуктов питания и товаров первой необходимости (муки, растительного масла, сахара, соли, моющих средств).

Когда обвал в финансовой и производственной сферах достиг «дна пропасти», в экономической политике правительства наступил перелом. С 24 января 1994 г. началась реализация «Программы восстановления денежной системы и стратегии экономического возрождения Югославии», разработанной под руководством председателя НБЮ Д. Абрамовича – финансиста международного масштаба, имеющего опыт работы советником Генерального Секретаря Конференции ООН по торговле и развитию. Эта программа была нацелена прежде всего на восстановление финансовой стабильности, и ключевая роль в ней отводилась инструментам денежно-кредитной политики. По содержанию она сильно напоминала комплекс мер «шоковой терапии», осуществленный с 1 января 1990 г. последним правительством СФРЮ по главе с А. Марковичем.

Основными мероприятиями программы по восстановлению денежной системы стали: деноминация динара в 10 млн. раз и обмен старых, обесценившихся денежных купюр на новые (в течение шести месяцев, когда они имели параллельное хождение); жесткая привязка нового динара к немецкой марке по курсу 1:1 и ограничение денежной массы объемом, обеспеченным

золотовалютными резервами; введение полной внутренней конвертируемости динара для предприятий и населения.

Денежная политика была полностью отделена от бюджетной. Лишь на начальной стадии, учитывая ситуацию, программа допустила частичное покрытие дефицита за счет эмиссии новых динаров. Собственно говоря, первая волна эмиссии новых динаров была целиком направлена на кредиты бюджетам (месячными порциями по 147 млн. динаров), вторая была предназначена для покупки НБЮ иностранной валюты, и третья, самая незначительная, – для эмиссии на финансовый рынок краткосрочных ценных бумаг НБЮ.

Использование фискальных каналов для инъекций новых динаров в экономику сочеталось с жесткой кредитной политикой. НБЮ прекратил «селективное» кредитование и перешел к распределению средств из первичной эмиссии только через денежный рынок. При этом была установлена реально положительная основная процентная ставка. Коммерческие банки могли выдавать кредиты лишь при условии их рефинансирования в НБЮ, которое осуществлялось только при полном обеспечении займа депозитами в иностранной валюте. С марта кредитование стало производиться и под краткосрочные депозиты. В 1995 г. было принято решение не предоставлять новых кредитов тем предприятиям, которые не возвратили старых, но при этом имеют нереализованную продукцию. Им было рекомендовано продавать образовавшиеся запасы по сниженным ценам.

Политика валютного курса опиралась на принцип его единства для всех видов платежных операций и поддержания на уровне, стимулирующем развитие экспортного производства. В области бюджетной политики кроме мер по укреплению бюджетной дисциплины были также предприняты шаги, направленные на улучшение собираемости налогов (снижены ставки налогов при одновременном расширении налоговой базы). «Замороженные» на валютных счетах в банках средства были трансформированы в государственный долг.

Административных мер по управлению экономикой программа первоначально не предусматривала, поскольку строилась на предположении, что будут быстро отменены санкции и предоставлен кредит МВФ. Однако действительность нарушила планы правительства, и ему периодически приходилось прибегать к нерыночным методам сдерживания роста цен и заработной платы.

Принятый комплекс стабилизационных мер немедленно возымел действие, и инфляция была остановлена. С марта цены даже стали снижаться и за полгода упали более чем на 10%. Обозначился реальный рост средней заработной платы, стали заполняться полки магазинов. Стабилизация сразу, т.е. задолго до отмены санкций, открыла дорогу экономическому росту:

общественный продукт увеличился в 1994 г. на 4,3%, в 1995 г. – на 6,2%. Это говорит о том, что воздействие на экономику гиперинфляции было не менее, а, может быть, более разорительным, чем политических неурядиц и международной изоляции.

Однако система валютного совета и финансовая стабильность продержались недолго. Уже к концу лета 1994 г. возобладало стремление правительства снять остроту текущих проблем истощенной экономики за счет смягчения кредитно-денежной политики и возобновления заимствований в НБЮ. Банк частично возвратился к практике предоставления «селективных» кредитов, процентные ставки стали уступать уровню инфляции, вновь ослабла финансовая дисциплина банков и предприятий, ускорилось экономически необоснованное повышение заработной платы, стали увеличиваться государственные расходы. В результате с ноября 1994 г. вновь начался рост цен, хотя и не такими высокими темпами, как в период гиперинфляции. Попытки правительства сдержать инфляцию с помощью усиления государственного контроля над ценами не возымели действия. В 1995 г. он продолжался нарастающими темпами, и годовая инфляция составила 79%. Это привело к значительному реальному обесценению динара и утрате им внутренней конвертируемости.

Экономика республик бывшей Югославии в 90-е гг. XX в.

Босния и Герцеговина (БиГ) являлась центральной республикой СФРЮ, республикой со смешанным населением. По последней довоенной переписи 1991 г. мусульман в БиГ было 1 905 829 человек (43,7%), сербов – 1 369 258 (31,4%), хорватов – 755 892 (17,3%). В Боснии и Герцеговине – 106 общин, мусульмане составляли более 50% населения в 35 общинах, а сербы – в 32. Около 240 тыс. жителей республики (5,5%) самоопределились в известное время как «югославы», большинство из которых были сербы или дети от смешанных браков.

Многонациональным и интернациональным городом была столица республики – Сараево.

В 1992 г. военными средствами началось разграничение, которого не сумели достичь путем переговоров, фактический раздел территории между тремя народами. Этнические чистки, проходившие на всех территориях, многократно были осуждены международными организациями.

Решительный перелом в соотношении сил в БиГ наступил после того, как США заставили мусульман и хорватов пойти на перемирие, а затем на создание федерации. С начала марта 1994 г. в Вашингтоне и Вене шли пере-

говоры об условиях объединения в одно государство сторон, которые еще вчера жестоко воевали друг с другом.

18 марта 1994 г. в Вашингтоне в присутствии Б. Клинтона прошла торжественная церемония подписания договора о создании мусульманско-хорватской федерации на территории БиГ.

26 июля 1994 г. была провозглашена Республика Западная Босния (РЗБ) со столицей в городе Велика-Кладуша, который удалось уберечь от военных действий. Между РЗБ и Хорватией существовал договор о торговле, и через Хорватию мусульманам автономистам поступали оружие и продовольствие, гуманитарная помощь. Однако в экономике были серьезные трудности, связанные прежде всего с тем, что в Западную Боснию не поступали платежные средства из БиГ. Кроме того, небольшое по численности населения РЗБ не позволяло создать сильную армию, которая могла бы отстаивать автономию. С этой целью на границе с автономией был размещен один из самых сильных корпусов мусульманской армии, которым командовали сначала капитан Рамиз Дрекович, а затем полковник/генерал Атиф Ду-дакович. Численность 5-го корпуса составляла 15 тыс. бойцов.

22 июля 1994 г. президенты Хорватии, Боснии и Герцеговины подписали так называемую Сплитскую декларацию, согласно которой хорватское правительство обязалось оказать боснийским правительственным силам военную помощь в Бихачском анклав. В начале августа 1994 г. произошли события, которые были крайне неблагоприятны для сербов. 5 августа 16 самолетов НАТО бомбили сербские цели в районе Сараева, днем раньше руководство Югославии разорвало все отношения с Республикой Сербской и установило блокаду на границе. Причиной был отказ сербов в БиГ подписать план Контактной группы для Боснии и Герцеговины. Республика Сербская стояла перед лицом полной международной изоляции.

В результате четырехлетних боев к концу 1995 г. территория Боснии и Герцеговины была разделена на три этнических района, сербская армия ослаблена, а мусульманские и хорватские войска с помощью НАТО смогли отвоевать у сербов даже большую территорию (55%), чем предусматривалось планом Контактной группы. Политические руководства сербов, мусульман и хорватов под нажимом США и международных организаций были вынуждены пойти на подписание мирного договора.

Война в Боснии и Герцеговине принесла огромные разорения стране, гибель населения.

Окончательный итог войне в Боснии и Герцеговине был подведен в Дейтоне, где в декабре 1995 г. были подписаны мирные соглашения, открывшие новую страницу истории БиГ.

Война привела не только к сокращению численности населения, но и имела тяжелейшие последствия для хозяйства страны. Примерно две трети жилого фонда было повреждено или разрушено, промышленное производство с 1990 по 1994 г. сократилось почти на 95%. Около 70% мощностей по выработке электроэнергии вышло из строя. Добыча угля упала до менее чем 10% от довоенного уровня. Дейтонские соглашения остановили войну, но не могли сразу решить проблемы будущего этого региона.

В России велась дискуссия по поводу участия русских миротворцев в военной миссии в БиГ под крылом НАТО. Одни предлагали не поддерживать миссию и требовать вывода войск НАТО из БиГ, другие полагали, что присутствие русских войск в БиГ обязательно, поскольку может, с одной стороны, способствовать стабилизации в регионе, а с другой – позволит России быть в курсе готовящихся в НАТО планов по Боснии и Герцеговине. В 1996 г. русскому батальону операция обошлась в 20,4 млн. долл. и 200 млрд. руб. В 1997 г. – первой половине 1998 г. было необходимо 300 млрд. руб.

Выполнение плана срывалось из-за невозможности осуществить политическую и экономическую стабилизацию. Кроме того, была велика опасность возобновления военных действий. 13 декабря 1996 г. силам НАТО, дислоцированным в БиГ, был выдан новый мандат на 18 месяцев. Мандат сил НАТО в БиГ был в дальнейшем продлен.

Налаживание мирной жизни в БиГ проходило медленно, так как последствия войны еще долго сказывались на взаимных отношениях трех народов и двух «образований» в составе Боснии и Герцеговины.

Уже в первые месяцы после Дейтона БиГ столкнулась также с проблемами создания единого экономического пространства, введения единой валюты, создания многонациональной армии, распределения власти в кантонах, городах и общинах, обеспечения функционирования единой центральной власти, возвращения беженцев, обеспечения свободного передвижения по всей территории.

Обновление хозяйственной системы во многом зависит от возвращения к своим очагам беженцев и перемещенных лиц. Но именно эта проблема одна из самых трудно решаемых. Те, кто бежал от пожара войны, и в 2000 г. не вернулись к своим очагам. Мусульмане и сербы противятся возвращению на свои территории беженцев другой национальности. Эта проблема особенно тяжела для Республики Сербской, на территории которой находятся около 300 тыс. беженцев из Хорватии.

3 октября в Париже А. Изетбегович и С. Милошевич подписали Совместное заявление о принципах будущих отношений между Югославией, Боснией и Герцеговиной.

11.2.9. Македония

Республика Македония как самостоятельное государство была официально провозглашена 28 января 1992 г. Ее путь к независимости был менее драматичен в сравнении с тремя другими республиками бывшей СФРЮ (Боснии и Герцеговины, Словении, Хорватии), вышедшими из состава прежней федерации после ожесточенной борьбы их национальных правящих элит с союзными органами власти, а также кровопролитных вооруженных столкновений с частями Югославской Народной Армии (ЮНА) и межэтнических войн. Македония оказалась единственной страной среди новых государств, возникших на просторах СФРЮ, которая не пострадала от военных действий.

Добившись политической независимости, Македония сразу же постаралась обеспечить свою экономическую самостоятельность, хотя объективные условия для этого были весьма неблагоприятными. В стране свирепствовала гиперинфляция, выразившаяся в апреле 1992 г. в 80% месячного роста розничных цен, с тенденцией его дальнейшего ускорения. Без промедления была введена собственная денежная единица динар вместо прежнего югославского динара. Благодаря проведению принятой правительством Антиинфляционной программы удалось в 1993 г. добиться некоторого снижения темпов инфляции, однако для развития успеха не хватило политической воли. Результатом было дальнейшее, более значительное, чем в 1992 г., сокращение общественного производства.

В 1994 г. под эгидой МВФ началось выполнение Стабилизационной программы, включавшей как классические меры по ограничению денежной эмиссии и бюджетного дефицита, так и административные шаги с целью усиления централизованного контроля за заработной платой и банковскими кредитами. В итоге произошло снижение темпов инфляции, некоторое сокращение дефицита государственного бюджета и увеличение валютных резервов, однако не удалось приостановить падение производства и рост внешнеторгового дефицита.

Реформаторский процесс в Македонии развивался весьма медленными темпами. Хотя либерализация цен и внешней торговли была проведена еще в рамках СФРЮ, приватизация и макроэкономическая реструктуризация явно запаздывали из-за идейных разногласий и затяжки с принятием законов, необходимых для формирования институтов рыночной экономики и создания нормативных условий их функционирования.

Достигнутая с большим трудом положительная динамика промышленного производства и ВВП (в 1996–1998 гг. темпы роста колебались от 1,5 до 3,1%) сменилась в 1999 г. новым сокращением промышленного производ-

ства на 2,6%. В сельском хозяйстве были тем не менее получены сравнительно неплохие результаты. Наблюдалось оживление и в области строительства.

Дефицит государственного бюджета в последние годы составлял 1,5% от ВВП. Бюджетные расходы превышали доходы в основном на сумму финансовых обязательств Македонии перед заграницей (оплата процентов по кредитам международных финансовых организаций, а также платежи по линии Парижского и Лондонского клубов кредиторов). Покрывается бюджетный дефицит за счет новых иностранных заимствований и частично из валютных резервов Центробанка.

С 1996 г. в Македонии достигнуты заметные успехи в преодолении инфляции. Годовые темпы роста розничных цен уменьшились с 15% в 1995 г. до 1,5% в 1999 г. Это было достигнуто главным образом благодаря проведению жесткой кредитно-денежной политики. Соответственно замедлению инфляции происходил рост реальной заработной платы. Однако ее средний уровень по-прежнему остается очень низким – 150–200 немецких марок в месяц.

Внешняя торговля Македонии после многолетнего двойного эмбарго (со стороны Греции и в результате международных санкций против Сербии) делает свои первые шаги. Ее годовой товарооборот в 1998 г. едва превысил 3 млрд. долл., а в 1999 г. увеличился на 15%. Внешнеторговый дефицит также вырос на 13,5% и превысил 500 млн. долл., что составляет свыше 16% от ВВП. Текущий дефицит покрывали сами торгующие предприятия за счет иностранных коммерческих кредитов.

После прекращения войны в Боснии и Герцеговине и начала оживления экономики в странах Балканского полуострова открылись перспективы развития экономических связей Македонии с соседними странами. Македония собирается восстановить международное дорожное сообщение через свою территорию, которое свяжет страну и регион в целом с Центральной и Западной Европой. Большую роль в этом отношении играют связи Македонии с Болгарией. Македонская торговля с этой страной расширяется, заканчивается прокладка газопровода через болгарскую территорию для снабжения Македонии российским природным газом.

Что касается рыночных реформ, то их темпы значительно отстают от темпов, взятых другими странами с переходной экономикой. Македония явно запаздывает с реструктуризацией большинства предприятий и народного хозяйства в целом, с реформой банковской системы и развитием рынка капитала.

После принятия в середине 1993 г. Закона о трансформации предприятий в общественной собственности начался постепенный процесс приватизации общественных предприятий во всех отраслях экономики.

В Македонии была избрана модель сочетания платной приватизации со значительными льготами для работников предприятий с бесплатным распределением привилегированных (без права голоса) акций среди трудящихся и передачей их в фонд пенсионного и социального обеспечения. Основными способами приватизации по Закону о трансформации предприятий в общественной собственности провозглашались следующие: выкуп предприятия их работниками; продажа части предприятия; продажа всего предприятия внешним собственникам; продажа предприятия лицам, берущим на себя его управление; выпуск акций с целью привлечения новых инвесторов; продажа долгов предприятия потенциальным инвесторам; передача предприятия в аренду с последующим выкупом; ликвидация обанкротившихся предприятий с распродажей всего имущества; трансформация (санация) убыточных предприятий.

Представление о роли приватизированных предприятий в македонской экономике дают данные о том, что в частном секторе работают около 57% общего числа занятых в народном хозяйстве, а производится в нем 70% ВВП. Доходы, полученные бюджетом от приватизации, оказались гораздо ниже ожидавшихся: до конца 1996 г. было получено всего 167 млн. немецких марок, из которых большая часть (106 млн.) – именно в 1996 г. Из них всего 13% составляли живые деньги, а остальное – перечисления ранее замороженных накоплений населения. Иностранные инвестиции в приватизированные предприятия были незначительны – всего 13 сделок, а прямых вложений было и того меньше.

Движение к жизненно важной следующей стадии трансформации предприятий – их структурному преобразованию, поискам новых рынков сбыта и приложения капитала – едва намечается. Наряду с задержкой реструктуризации отстает и становление рынка капитала.

С большим трудом проходит и реорганизация банковской системы. Действующее банковское законодательство нацелено на укрупнение коммерческих банков. Установлен минимум средств, необходимый для регистрации нового банка. Для ранее созданных банков предусмотрен график ежегодного увеличения их капитала вплоть до достижения предусмотренного законом минимума. Оценивается, что с десятков банков не смогут выполнить это условие до истечения установленного срока. Их дальнейшая судьба будет зависеть от способности присоединиться к более крупным банкам или провести докапитализацию с помощью иностранных партнеров.

Таким образом, Македония сталкивается сейчас с теми же трудностями, что и другие постсоциалистические страны. Но ее положение усугубляется экономической отсталостью и внутривнутриполитической напряженностью вследствие постоянных межэтнических трений.

11.2.10. Словения

Свой путь к независимости Словения начала раньше других югославских республик, подавая пример всем им и прежде всего Хорватии, которая на завершающем этапе отделения от СФРЮ принимала свои законодательные акты о суверенитете и независимости одновременно с подобными же решениями словенских органов власти.

Движение Словении к независимости началось под влиянием внутренних причин. Речь идет не только о проблемах и трудностях развития югославской федерации, но и об изменениях во внутривнутриполитической ситуации в самой Словении, которые начали происходить задолго до принятия ею акта об отделении от СФРЮ. В самой общей форме эти изменения можно охарактеризовать как шаги к демократии внутри этой республики, делавшиеся в то время, когда в других югославских республиках и в целом в федерации всякие поползновения такого рода активно подавлялись.

Экономическое развитие Республики Словении представляет собой исключительное явление в сравнении с другими новыми государствами Евразии и с сохранившимися постсоциалистическими странами Средней Европы. В самом общем виде словенский феномен состоит в том, что этой небольшой стране, единственной из всех, возникших в результате распада трех многонациональных государств (СССР, СФРЮ и ЧСФР), удалось сравнительно быстро преодолеть основные негативные последствия этого распада и встать на путь нормального экономического развития, которое сейчас оценивается в мире самым устойчивым в группе стран, осуществляющих переход от тоталитаризма к демократии и рыночной экономике.

Это, конечно, не означает, что Словения не столкнулась с большинством проблем, характерных для экономики переходного периода. Но ее особенность заключается как раз в том, что она сумела решить эти проблемы несмотря на минимальные размеры территории и небольшую (всего 2 млн. человек) численность населения.

Совершенно очевидно, что собственный путь развития каждой транзитивной страны предопределен конкретными историческими, общественно-политическими и социально-экономическими условиями (как внутренними, так и внешними), имевшимися вначале и менявшимися на протяжении ее эволюции. А условия, в которых началось и проходило самостоятельное политическое и экономическое развитие Словении, можно считать своего рода уникальными.

Словения оказалась единственной новой страной, которая длительное время сознательно готовила свое отделение от федерации и стала в конце концов инициатором ее развала. При этом не обошлось и без вооружен-

ного сопротивления попыткам федеральных властей помешать отделению Словении. Хотя вооруженные столкновения между словенскими отрядами самообороны и частями регулярной ЮНА были скоротечными и закончились быстрым выводом армейских подразделений с территории республики, словенской общественностью и всем народом это было расценено как победа, одержанная в борьбе за правое дело – завоевание национальной независимости. Это укрепило национальное самосознание и привело к небывалому сплочению всех политических сил, которые до этого жестко конкурировали между собой. Таким образом, независимость была выстрадана словенским народом и его политической верхушкой, поставившей задачу доказать, что Словения, впервые в своей истории создавшая самостоятельное государство, может развиваться и жить гораздо лучше, чем в составе общего многонационального государства.

В сравнении с другими странами Словения оказалась в более выгодном положении из-за того, что ее экономика уже на старте была гораздо более развитой как среди республик бывшей Югославии, так и на фоне всех других постсоциалистических стран, включая Венгрию и Чехию. По величине ВВП на душу населения и среднему уровню заработной платы Словения приближалась к показателям менее развитых стран Европейского Союза. В ином положении оказались другие государства Средней Европы и бывшие республики СССР, где резкое падение производства отбросило их на десятилетие назад, а вместе с последовавшей затем стагнацией углубило и без того серьезное их отставание от развитых капиталистических стран.

Несмотря на определенные благоприятные (по сравнению с другими странами, возникшими после распада бывшей Югославии) условия (отсутствие на территории страны широкомасштабных военных действий, относительно высокий уровень общественного производства, равновесие внешне-торгового и платежного балансов, благоприятная структура экспорта и др.) Словения столкнулась с типичной трансформационной рецессией, выразившейся в сокращении производства и занятости и усугубившейся из-за потери 40% прежних рынков сбыта на территории бывшей СФРЮ и стран СЭВ и общего экономического и политического кризиса в этом регионе.

Благодаря умелому использованию указанных выше преимуществ Словения уже в 1992 г. добилась заметных хозяйственных успехов, несмотря на продолжавшийся еще спад промышленного и сельскохозяйственного производства, как и дальнейшее сокращение ВВП. С середины 1993 г. Словении удалось приостановить трансформационный спад в экономике и положить начало росту производства на новой, рыночной основе. Трехлетний период 1993–1995 гг. прошел под знаком макроэкономической стабилизации и ускоренного развития народного хозяйства.

В течение всех лет независимости экономическая политика словенского правительства, нацеленная на переход к рыночной экономике, базировалась на стимулировании возникновения и развития малых и средних предприятий, на всемерное поощрение производства на экспорт. Проводился курс на совершенствование сферы обслуживания внутри страны, проведение начальных структурных преобразований, предотвращение чрезмерной безработицы, помощь социально незащищенным слоям населения, на которую ежегодно выделялось около 6% ВВП. Источниками роста производства в этот период были экспорт в развитые страны, расширению которого способствовали стабильный курс национальной денежной единицы и приток прямых инвестиций из-за рубежа в размере 3 млрд. марок, а также рост внутреннего потребления. Среди задач первостепенной важности фигурировали также повышение конкурентоспособности национального производства вовне и интеграция экономики в европейские структуры. Бесспорные результаты, достигнутые в Словении в 1993–1995 гг. в деле макроэкономической стабилизации, не смогли в то же время гарантировать устойчивого экономического роста в последующие годы, когда, с одной стороны, продолжалось поступательное развитие народного хозяйства, а с другой – оно сдерживалось разными препятствиями, свидетельствовавшими о новой дестабилизации в финансовой сфере.

Программа всесторонней рыночной трансформации начала осуществляться в Словении сразу же после окончательного провозглашения независимости страны в октябре 1991 г. Экономические реформы проводились весьма последовательно, но в то же время постепенно и даже, можно сказать, неспешно, так как в Словении не было опасности поворота вспять. В принципе Словения прошла все этапы реформирования, что и другие страны, но эти этапы у нее смазаны, многие из них проходили одновременно и некоторые продолжают еще сейчас (например, финансовая стабилизация).

Сразу же после обретения независимости была проведена реформа ценообразования на рыночных принципах методом шоковой терапии, т.е. путем одномоментного освобождения сразу всех цен с последующим формированием их самими предприятиями в зависимости от соотношения между спросом и предложением. Произошло немедленное обуздание инфляции в пределах двузначного числа и постепенное снижение темпов роста цен до нынешних 8% в год.

Одновременно с введением свободного ценообразования была окончательно либерализована внешняя торговля, был утвержден принцип работы предприятий преимущественно на внешний рынок, их ориентации на зарабатывание иностранной валюты с помощью экспорта и оказания строительных и других услуг за границей. Внешнеторговая система была реорганизо-

вана с учетом окончательного превращения самих предприятий и основных субъектов внешнеэкономических отношений.

Структурная перестройка на микроуровне (т.е. на самих предприятиях) началась практически незамедлительно путем изменения номенклатуры производимых товаров с целью приспособления ее к реальному спросу на внутреннем и в особенности на внешних рынках, повышения качества продукции и подтягивания его к мировому уровню, а также благодаря преимущественному развитию малого бизнеса, торговли и сферы услуг (т.е. структурным сдвигам на макроуровне).

Радикальной налоговой реформы в Словении практически не проводилось с целью сохранения стабильности налогообложения. До сих пор, вопреки давлению Европейского Союза, в который РС стремится вступить на правах полноправного члена, налог с оборота полностью не заменен налогом на добавленную стоимость. Налогообложение мелких и даже средних бизнесменов по установившейся еще в СФРЮ практике осуществляется с помощью налога на вмененный доход, что гарантирует его стопроцентную собираемость и не загоняет предпринимателей в теневой сектор.

В отличие от России и ряда других постсоциалистических стран в Словении в начальный период перестройки не произошло роста внешней задолженности, доставшейся в наследство от старой Югославии. Словения являет собой почти единственный пример страны, добившейся стабилизации и роста производства в основном за счет внутренних источников, что, естественно, свидетельствует о более здоровых основах экономического развития.

Единственное, с чем в Словении не спешили, так это с приватизацией. Стабильная внутривнутриполитическая ситуация позволяла не торопясь взвесить разные варианты трансформации общественной собственности и найти наиболее приемлемую для большинства общества модель. Разногласия между политическими партиями по таким коренным вопросам, как собственность и приватизация, были довольно глубокими, но их соответствующие позиции удалось все же согласовать. Унаследованная от прежней Югославии сравнительно высокая степень коммерциализации предприятий давала возможность безболезненного вхождения их в новую, рыночную среду, не меняя пока отношений собственности. С этой точки зрения глубинные экономические реформы не достигли к середине 90-х гг. должного размаха. В этом проявились осторожность и прагматизм тех сил, которые оказались в Словении у власти и для которых важнее всего было сохранить стабильность и не допустить хаоса в обществе.

Таким образом, затяжка с приватизацией оказалась в чем-то полезной в условиях, когда автономные предприятия все-таки выжили, несмотря на

спад производства. Стабильная макроэкономическая среда и неразвалившаяся хозяйственная система оказались важнее прав собственности. А это значит, что приватизацию следует считать необходимым, но недостаточным фактором повышения экономической эффективности.

Частный сектор в Словении занимал заметное место еще при прежнем режиме – в основном в сельском хозяйстве, ремесленничестве, на транспорте, в сфере обслуживания и общественного питания. В независимой Словении он стал развиваться довольно бурными темпами в различных отраслях за счет создания новых предприятий малого бизнеса. Приватизация же общественных предприятий, в особенности крупных, затянулась на много лет. Одна только разработка и обсуждение Закона о преобразовании собственности предприятий заняла более двух лет, но и после его принятия в декабре 1992 г. поэтапная реализация правительственной программы приватизации продолжалась более пяти лет. И сейчас процесс приватизации нельзя считать законченным, так как многие наиболее крупные и в основном убыточные предприятия отказались от приватизации, и их судьбу решает специально созданный государственный Фонд развития.

Необходимо отметить, что словенская приватизация проводилась с учетом самоуправленческих традиций и даже менталитета нации, чего в других странах, как правило, не учитывалось. Цели приватизации были теми же, что и в других странах, однако конкретные задачи и избранная модель были специфическими.

С учетом перечисленных выше особенностей статуса предприятий еще в самоуправленческой хозяйственной системе главная общепризнанная цель приватизации – превращение предприятий в полнокровных рыночных субъектов – сводилась в условиях Словении в основном к юридическому изменению форм собственности уже имевших большую самостоятельность предприятий. Соответственно этому была избрана и конкретная модель приватизации – массовое акционирование предприятий с использованием сертификатов собственности (ваучеров), бесплатно передававшихся работникам предприятий и другим гражданам, дополненное столь же массовой продажей части ваучеров всем желающим гражданам.

При решении юридических, политических, социальных и экономических задач преобразования собственности главной заботой было не нанести ущерба текущему производству предприятий, и эта задача была выполнена. При приватизации главный упор делался на финансовую санацию предприятий и их реструктуризацию, т.е. на приспособление производства к платежеспособному спросу на рынке.

В Словении понимали, что лучшим способом приватизации была бы передача общественных предприятий в частные руки. Однако было очевидно,

что простое провозглашение действующих директоров собственниками своих фирм без выкупа ими всего имущества предприятий противоречило бы традициям рабочего самоуправления и привело бы к усилению социальной напряженности в обществе. В то же время директорский корпус Словении не имел в своих руках необходимых денежных средств для выкупа имущества предприятий по его реальной стоимости. Получение в государственный бюджет дополнительных средств от продажи предприятий не считалась в Словении самостоятельной целью приватизации по той причине, что государство просто не нуждалось в этом, так как оно, в отличие от других стран, практически не имело бюджетного дефицита. Это объяснялось в основном тем, что предприятия оставались «на плаву» и регулярно платили налоги в строгом соответствии с действовавшей системой налогообложения, которая, как уже отмечалось, не подвергалась резким изменениям.

Можно сказать, что приватизация в Словении преследовала в основном социальные цели, включая равное участие всех работников предприятий и других граждан в приобретении акций приватизируемых фирм и право рабочих-акционеров не быть уволенными без их согласия. Последнее имело тот отрицательный эффект, что приватизированные предприятия с трудом могли освободиться от излишней рабочей силы, зато такое положение стимулировало рабочих приобретать акции своих предприятий и ускоряло сам процесс приватизации.

Оценивая словенскую сертификатную (ваучерную) модель приватизации, можно сказать, что, как и в большинстве постсоциалистических стран, в Словении возобладали не экономические мотивы трансформации собственности, а социально-политические. Словении, однако, удалось не повторить практику как тех стран, которые в погоне за быстрыми формальными результатами провели приватизацию скорее на бумаге, чем по существу, так и тех, которые за неимением национальных покупателей сделали ставку на продажу наиболее успешных предприятий иностранным инвесторам. Как и в других странах, в Словении пока не найдена формула превращения многочисленных мелких держателей акций в подлинных сохозяев предприятий, из-за раздробленности которых реальными собственниками чувствуют себя только директора и управляющие. Интересными в этом смысле можно считать попытки возрождения на некоторых предприятиях рабочих советов на новой основе – как представителей интересов рабочих и других мелких держателей акций в противовес корпоративным управленцам.

Подводя промежуточные итоги проведения экономических реформ, необходимо прежде всего отметить, что довольно значительный уровень развития товарно-денежных отношений еще в самоуправленческой Югославии позволил Словении быстрее других стран создать комплексный рынок това-

ров, ввести с наименьшими издержками свободное ценообразование, сформировать развитую инфраструктуру товарных рынков.

В заключение отметим основные макроэкономические и социальные результаты развития Словении. Прежде всего стране удалось не только преодолеть первоначальный спад производства, но и добиться к 1999 г. превышения уровня ВВП дореформенного 1989 г. примерно на 4%. Однако степень удовлетворения потребностей производства и населения сейчас намного выше, так как структура ВВП серьезно изменилась за эти годы в направлении большего соответствия производства и сферы услуг реальному спросу населения. Существенно увеличился удельный вес торговли и сферы услуг, не стало товарного дефицита, достойное место заняли на рынке импортные товары высокого качества, существенно сократились всякого рода потери и запасы неходовой продукции, снизилась материал- и энергоемкость производства и быта.

После получения независимости Словения стала самой богатой страной среди всех государств переходного периода в Центральной и Восточной Европе. Словения уверенно возглавляет список трансформирующихся стран по уровню и темпам роста доходов населения, являя собой объект удивления и зависти своих соседей. Однако и этой стране не удалось в последнее время избежать заметных трудностей в ее экономическом развитии. Финансовая дестабилизация, остро проявившаяся в 1997-1998 гг., заставляет словенское правительство принимать энергичные меры по замедлению роста бюджетных расходов, в том числе и на социальные нужды, что дало основание западным наблюдателям заявить, что государство благосостояния вынуждено было сесть на диету.

11.2.11. Хорватия

В дореформенные годы Хорватия была одной из наиболее развитых республик СФРЮ. Но после провозглашения независимости экономический уровень ее развития заметно снизился. Она оказалась перед решением исключительно сложных проблем переходного периода. И хотя хозяйственный механизм Хорватии был в большей степени, чем в других бывших социалистических странах, приспособлен к рыночным условиям функционирования, она не избежала всех зол, которыми характеризуется постсоциалистическое развитие стран ЦВЕ.

Специфика становления независимой Хорватии заключается в том, что в первые годы самостоятельности главное внимание уделялось защите границ республики, освобождению «оккупированных» хорватских территорий, созданию армии, ее вооружению, размещению и обеспечению условий жиз-

ни для хорватских беженцев и переселенцев из других республик бывшей СФРЮ, а затем восстановлению разрушенного войной хозяйства.

Цели первой фазы стабилизационной программы были достигнуты в исключительно короткие сроки. В 1994 г. инфляция уже имела отрицательный темп прироста – минус 3%, хотя цены на подавляющее большинство товаров и услуг были отпущены и формировались свободно. Начал расти ВВП. Курс национальной валюты стабилизировался. Это дало возможность подготовить и провести денежную реформу.

Меры, применение которых помогло за короткий срок остановить рост инфляции и стабилизировать экономическую ситуацию, базировались на снижении уровня покупательной способности, ограничении эмиссии денег, замораживании роста заработной платы в государственном секторе, установлении жесткого контроля за отчислениями в госбюджет и снижении банковских процентных ставок. Были также предприняты меры, направленные на повышение доверия населения к национальной валюте и снижение объема накоплений хорватских граждан на иностранных счетах. В этой связи на внутреннем рынке были отменены ограничения на операции с иностранной валютой, что обеспечило возвращение в страну значительной части средств, хранившихся у граждан Хорватии за границей.

Стабильность на макроэкономическом уровне вплоть до 1999 г. позволила хорватскому правительству завершить реализацию ряда крупных проектов, имеющих общенациональное значение, а также решать жизненно важные для населения проблемы.

Правительство изыскивало возможности для практической реализации своих решений об увеличении заработной платы, индексации пенсий, погашении государственной задолженности перед крестьянами за урожай 1998 г., компенсации потерянных гражданами вкладов в обанкротившихся банках, оказании финансовой помощи в оздоровлении предприятий и, наконец, отменило налог на добавленную стоимость на хлеб, молоко, основные лекарства и книги. Величина реальной заработной платы в 1998 г. достигла ее уровня в 1990 г.

Однако, несмотря на достижения, ряд проблем имеют тенденцию к обострению. Это касается в первую очередь продолжающегося роста безработицы. Вместо обещанных избирателям 200 тыс. новых рабочих мест хорваты получили самые высокие за последнее время темпы роста численности безработных. За год деятельности нового правительства безработица выросла более чем на 11% и достигла 360 тыс. человек при общей численности занятых в 1,3 млн. человек. Доля безработных среди граждан трудоспособного возраста достигала 22%. Правительство обещало, что к концу 2001 г. уровень безработицы снизится и расти не будет. Однако реальность говорит о

другом. Жесткая политика правительства по отношению к нерентабельным предприятиям и сокращение численности работников государственного сектора привели к тому, что на конец 2001 г. армия безработных в Хорватии составляла уже 400 тыс. человек.

В хорватской экономике продолжают действовать и другие дестабилизирующие факторы, каждый из которых может представлять серьезную опасность для стабильного развития страны. Среди них: все еще высокий уровень взаимной задолженности предприятий, недостаточная инвестиционная активность хозяйственных субъектов.

В современной Хорватии наиболее важными отраслями экономики являются электроэнергетика, нефтяная и газовая промышленность, судостроение, производство средств телекоммуникации, фармацевтическая, пищевая и деревообрабатывающая промышленности, а также производство отдельных видов продукции электротехнической, химической, текстильной и некоторых других отраслей. Развито производство пива, безалкогольных напитков, сигарет и цемента.

Будущее хорватской промышленности зависит от того, как успешно будут осваиваться новые рынки, использоваться современные технологии и осваиваться выпуск новых видов продукции.

Определенные надежды в плане интенсификации промышленного развития и открытия новых рабочих мест в Хорватии связываются с развитием малого предпринимательства.

В настоящее время разрабатывается новая стратегия развития сельского хозяйства Хорватии. Ее целью является доведение производства сельскохозяйственной продукции до величины, удовлетворяющей потребности страны на 95%, снижение импорта до 200–250 млн. долл., причем 50% этой суммы предполагается расходовать на ввоз кофе, бананов, экзотических плодов и цитрусовых, а также другой не производимой в Хорватии продукции. Планируется увеличить экспорт сельхозпродукции до 1 млрд. долл., обеспечить снижение цен на продукты питания. Для реализации этих целей предполагается обеспечить финансовую поддержку со стороны государства, выделив из бюджета не менее 1,7 млрд. кун, полученных главным образом за счет поступающих в казну налогов (НДС, земельная рента, часть таможенной пошлины на ввоз продуктов питания и другой сельхозпродукции и т.п.).

Дополнительным фактором увеличения сельскохозяйственного производства может стать разминирование хорватской территории, особенно ее наиболее плодородных земель, которые до сих пор остаются не разминированными и непригодными к использованию. По заключениям экспертов, на их полное разминирование потребуется не менее 10 лет.

Развитию внешнеэкономических связей Хорватия придает особое значение. В наращивании экспортного производства хорватские экономисты видят единственно правильный путь решения ряда острых проблем, в том числе и такой, как снижение уровня безработицы. Экспорт – один из главных источников поступления в страну валютных средств. Оптимальным для себя Хорватия считает 70%-ное участие экспорта в создании ВВП, уровня которого намерена достичь в перспективе. Пока эта доля колеблется в пределах 40–50%. Стратегия внешнеэкономической деятельности Хорватии в основном определена. Приоритеты отданы западным странам.

За десять лет структура хорватской внешней торговли претерпела существенные изменения. Из экспортных списков исчезли многие товары машиностроения и металлообработки. Ведущими экспортными статьями стали судостроение, телекоммуникационные средства связи, фармацевтика, некоторые виды продукции химической и пищевой промышленности. В небольших объемах экспортируются также бытовая и офисная мебель, сигареты, кожгалантерея, алкогольные напитки, строительные услуги и другие товары. Все более значительное место занимает экспорт хорватских нефтепродуктов.

Основа хорватского импорта – это энергоносители, химическое и текстильное сырье, черные и цветные металлы, синтетический каучук, легковые автомобили высокого класса и некоторые другие товары. Исключительно важным для Хорватии является импорт энергетического сырья – нефти, газа, угля и даже дров. Ведь свои потребности в энергоносителях Хорватия за счет собственного производства удовлетворяет всего на 60%. Возможности самообеспечения, по расчетам ученых, к концу текущего столетия сократятся до 37%, и, следовательно, нужда в энергоносителях еще больше возрастет.

Значительную статью хорватского импорта составляют машины и оборудование, а также военная техника и вооружение.

Крупнейшими внешнеторговыми партнерами Хорватии остаются Италия (18,9%), Германия (15,6%), Словения (9,0%), Австрия (6,6%) и Россия (5,9%). В 2000 г. резко повысилась активность торгово-экономических связей Хорватии с соседней

Союзной Республикой Югославией. Нарастающая интенсивность контактов хорватских и югославских предпринимателей предопределяет дальнейший рост взаимной торговли.

Российско-хорватский объем торговли в 2000 г. составил 727,8 млн. долл., что обеспечило России пятое место среди крупнейших хорватских внешнеторговых партнеров. При этом в Хорватию из России было поставлено продукции на 671,2 млн. долл., а из Хорватии в Россию – всего на 56,6 млн. долл. 95% в структуре нашего экспорта в Хорватию составляют энергоносители – нефть, природный газ и нефтепродукты. В структуре импорта преобладают

лекарства, средства телекоммуникационной связи и продукты питания. Из-за двухлетней тенденции сокращения товарных поставок из Хорватии в Россию проблема несбалансированности взаимного товарооборота в настоящее время вышла на первый план. Ее решение стороны ищут на пути расширения хорватского экспорта в Россию, а не сокращения импорта из нее.

Самым большим препятствием на пути структурных преобразований в экономике является недостаток финансовых средств, который ощущает Хорватия с момента провозглашения своей независимости. Свои надежды в решении этой чрезвычайно острой проблемы правительство связывает как с внутренними, так и внешними источниками финансирования, причем приоритет отдается первым.

Из числа внутренних источников поступления бюджетных средств прежде всего выделяются доходы от приватизации.

Надо сказать, что в последнее время проявляется нарастающий интерес иностранных фирм к участию в приватизации естественных монополий Хорватии. Уже сейчас просматриваются сферы особого интереса отдельных стран. Так, немцы помимо заинтересованности в приватизации телекоммуникационных систем проявляют повышенный интерес к участию в разработке, транспортировке и распределении природного газа. Американцы интересуются вложениями в электроэнергетику, инфраструктуру туризма, итальянцы – сотрудничеством в нефтяной и газовой промышленности и в банковской сфере и т.д.

Вторым ключевым источником бюджетных поступлений является налогообложение. Формирование и совершенствование такой налоговой системы, которая бы не только обеспечивала достаточные поступления в бюджет, но и способствовала развитию предпринимательства и трудовой инициативы, продолжается на протяжении всего десятилетия. Курс, которого при этом придерживается правительство, сводится к снижению налоговых ставок и одновременному увеличению массы налогоплательщиков за счет отмены многочисленных налоговых исключений и льгот.

Третьим важнейшим источником поступления финансовых средств в бюджет Хорватии считается туризм, который, наряду с судостроением и сельским хозяйством, объявлен приоритетной отраслью дальнейшего развития экономики со статусом экспортера.

Сохранение туристического потенциала стало для Хорватии важнейшей задачей экономического развития.

Связывая перспективы развития туризма с привлечением иностранных капиталов в Хорватию, правительство предпринимает меры по созданию привлекательных для зарубежных инвесторов условий вложения на правах приобретения собственности.

Большие надежды правительство Хорватии связывало и связывает с иностранной помощью как международных финансовых организаций, так и отдельных стран. В настоящее время в зависимости от получения иностранных кредитов поставлена интенсивность общественно-политических и социально-экономических преобразований в стране, ее стабильность на макроэкономическом уровне и решение многих социальных проблем, особенно проблем безработицы.

Заключение

Экономическое сотрудничество с Италией имеет давнюю историю. В создании тяжелой промышленности в России в конце XIX – начале XX в. большое содействие оказали ведущие итальянские концерны. В настоящее время плодотворное для обеих стран сотрудничество развивается в различных областях, в частности, в добыче и переработке нефти и в ряде секторов добывающей промышленности. Большой вклад внесли итальянские предприятия в сооружение газопроводов, подающих природный газ во многие страны Европы.

Италия входит в десятку ведущих партнеров России и занимает в торговле РФ с европейскими странами второе место после Германии. За последние пять лет сохраняется положительное для России сальдо торговли с Италией. Подобная ситуация характерна для товарообмена Италии со странами-экспортерами энергоносителей, а в последние годы она обострялась в связи с ростом цен на нефтепродукты.

Важнейшими статьями российского экспорта являются энергоносители, на долю которых приходится 70% от всего объема поставок. Второй по величине товарной группой в экспорте из РФ в Италию являются черные и цветные металлы, доля которых составляет примерно 10%. Не менее важными статьями являются древесина, драгоценные металлы, кожевенное сырье и химические товары. Удельный вес российских поставок продукции машиностроения не превышает 1%.

В итальянском экспорте в Россию примерно 50% занимают машины и оборудование. Номенклатура этой товарной группы весьма широка: металлорежущие станки, сельскохозяйственные машины, оборудование для пищевой промышленности, строительные машины, двигатели и генераторы. Другими наиболее крупными статьями экспорта являются: химические товары – 5,1%, продовольственные товары – 5%, черные и цветные металлы – 4,3%, табак и табачные изделия – 1,5%.

По данным Госкомстата РФ, на 1 августа 2000 г. общий объем накопленных инвестиций из Италии составил 1900 млн. долларов. По этому показателю

телю Италия занимает 6-е место среди других стран-инвесторов в России. Из общего объема прямые инвестиции составили 158 млн. долл., прочие – 1742 млн. долл. В государственный реестр РФ внесено около 700 совместных российско-итальянских предприятий.

Сотрудничество между Россией и Италией в финансовой отрасли осуществляется в форме предоставления инвестиционных кредитных линий для организации производства промышленных товаров. В соответствии с межправительственными соглашениями Италия предоставила России в 90-х гг. три кредитные линии на сумму 2,2 млрд. долл. По состоянию на 1 июля 2000 г. Правительством РФ были приняты решения о финансировании за счет итальянской кредитной линии 18 проектов.

Таким образом, Италия играет важную роль в экономике России, являясь импортером сырья и крупным кредитором. Поэтому необходимо уделять большое внимание экономическому положению Италии, так как любые его сдвиги могут существенно повлиять на экономику РФ.

По данным китайской статистики, с 1978 по 2002 г. ВВП страны в текущих ценах вырос в 28 раз (с 362,4 до 10 267,2 млрд. юаней, или с 43,8 до 1240 млрд. долл. – в среднем за год на 9,8%). Фактически намеченное удвоение ВВП на 1980–2000 гг. было выполнено на 5 лет ранее, а к 2001 г. намеченный показатель был превышен более чем на 50%. В соответствии с обычными методиками подсчета страна имеет шестую по величине экономику в мире. Темпы экономического роста в стране составляют одну треть среднемировых темпов экономического роста. Если в основу подсчета заложить паритет покупательной способности валют (Purchasing-power Parity), – методику, уменьшающую искажения при оценке экономического потенциала развивающихся стран, – то окажется, что Китай обладает второй по величине экономикой, равной 11,8% мирового ВВП, пропустив вперед лишь США (китайское правительство не признает данный факт из тактических соображений). ВВП на душу населения увеличился в 21 раз (с 379 юаней в 1978 г. до 7977,6 юаней в 2002 г., или с 45 до 964 долл.). Тем не менее, по данному показателю Китай отстает и от развитых, и от многих развивающихся стран: например, только в 1997 г. этот показатель в Китае составил 740 долл., тогда как в Японии, США и Австралии в 1993 г. он равнялся 34 211, 25 385 и 15 044 долл. соответственно, причина чего состоит в большой численности населения Китая при относительно низком уровне экономического развития и высоком удельном весе сельского населения.

Согласно статистическим данным Мирового банка структура народного хозяйства КНР неуклонно сближается с той, которую имеют промышленно развитые страны. Если в 1978 г. на первичную сферу приходилось 29,8%, на

вторичную – 48,2% и на сферу услуг – 23,7%, то в 2001 г. 49,2, 18 и 32,8% соответственно.

За годы реформ кардинально изменилась структура народного хозяйства по формам собственности: так, если в 1978 г. национальную экономику представляли 83700 государственных предприятий в городе и 264 700 колхозов в деревне, производивших 80,8 и 19,2% ВВП соответственно, то уже к 1995 г. государственные предприятия, число которых снизилось до 118 000, производили 33,9, коммерческие фирмы – 36,6, частные предприниматели – 12,9 и совместные предприятия – 16,6% ВВП, причем количество малых предприятий, 24% от общего числа, имеющих менее 100 работников, приблизительно равно количеству крупных со штатом более 1.000 человек.

Благодаря умеренным темпам прироста денежной массы, обусловленным сдержанным кредитованием Национального банка Китая вследствие незначительных размеров бюджетного дефицита, величина которого была сокращена с 5,1% ВВП в 1979 г. до 3,3% ВВП в 2002 г., в стране удалось обеспечить относительно низкие темпы инфляции: например, если в 2002 г. наблюдалась дефляция 99,2%, то в следующем году – инфляция 0,6%.

Создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение внутренних и зарубежных финансовых средств, передовых техники и технологий стали залогом успеха проводимой экономической реформы в КНР: в результате Китай уверенно удерживает второе место в мире по ежегодным объемам привлечения иностранных инвестиций, достигнув в 2000 г. 47 млн. долл.

Номинальный располагаемый доход на душу городского населения, составляющего 36% китайцев, увеличился от 1510 юаней в 1990 г. до 8472 юаней в 2003 г., а с учетом роста цен – в 2,6 раза. Номинальный располагаемый доход на душу сельского населения вырос со 686 юаней до 2622 юаней, в реальном же исчислении – в 3,8 раза.

В связи с необходимостью трудоустройства новых абитуриентов и миграции в поисках работы работников молодого и среднего возраста из деревни в город положение с занятостью является крайне напряженным: в частности, с 1978 по 2002 г. число зарегистрированных безработных увеличилось от 5300 до 7500 тыс. чел., а безработица выросла от 5,3 до 7%.

Несмотря на явные экономические успехи, КНР предстоит разрешить противоречие между среднедушевыми и абсолютными показателями экономического развития страны и проблему экстенсивного типа экономического роста, что в настоящее время обуславливает низкую по международным критериям эффективность экономики.

Китай во всевозрастающей степени вывозит промышленную продукцию: так, доля промышленных товаров в общем объеме экспорта увеличилась с

49% в 1980 г. до 88% в 2002 г. Одежда, обувь, ткани и текстильные изделия, различные виды промышленной и сельскохозяйственной продукции, как-то: мебель, пластмассовые изделия, спортивный инвентарь, сумки, детские коляски, игрушки, а также морепродукты, зерновые, овощи и фрукты – в основном трудоемкие товары – представляют традиционный китайский экспорт. Подобно большинству стран Восточной Азии, доля которых в мировом экспорте текстиля и одежды с середины 1960-х гг. до 1998 г. увеличилась с 50 и 20% до 50 и 70% соответственно, Китай со средней заработной платой в отрасли 40 центов в час, что, например, не превышает трети аналогичного показателя в Мексике, всецело зависит от производства и экспорта данной категории товаров: так, по оценкам Мирового банка, китайский экспорт одежды, в настоящее время составляющий 20% в общем экспорте страны, в конце этого десятилетия увеличится до 50%.

В целом, за период реформ структура китайского экспорта претерпела качественные изменения, которые отражают происходящие в рамках государственной политики догоняющего индустриального развития фундаментальные сдвиги в структуре промышленности от сырьевой к промышленно ориентированной, характеризованной 39,5%-ной долей вывозимой продукции машиностроения и электроники уже в 2000 г.

Основными статьями китайского импорта являются специализированное промышленное оборудование, электрические приборы и запасные части к ним, телекоммуникационное оборудование, прочее промышленное оборудование в сборе и частями, железо и сталь, необработанные пластмассы, нефть и нефтепродукты, текстильное волокно, ткани и удобрения. Однако даже выход на первое место в мире по выплавке стали не избавил Китай от необходимости импортировать ее в значительных количествах, поскольку в 2000 г. лишь 9 из 100 млн. производимых тонн проката соответствовали качественным параметрам мировых стандартов.

В процессе индустриализации экономики Китая значительно возросла доля производственных товаров в импорте: например, доля специализированного промышленного оборудования увеличилась от 4,9 млрд. долл. в 1987 г. до 12,7 млрд. долл. в 1994 г., доля прочего оборудования – от 1,7 до 6,2 млрд. долл., в то время как реформы в сельском хозяйстве привели к уменьшению зависимости от импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Высокие или сверхвысокие темпы роста экспорта обуславливаются активной государственной политикой его всяческого стимулирования. Японские официальные лица подчас обвиняют китайское правительство в меркантилизме, поскольку только за 2001 г. китайский экспорт увеличился на 23% и составил 4,4% в мировом экспорте, что стало беспрецедентным явлением в

истории этой страны (хотя абсолютный рекорд 10,1% мирового экспорта поставила Япония в 1986 г.), а профицит торгового баланса 2,9% ВВП превысил аналогичный показатель Японии, равный 1,7%.

Таким образом, ключевым для внешнеэкономической стратегии Китая является вопрос повышения его конкурентоспособности, а именно создания новой – с целью заменить либо дополнить традиционный экспорт одежды, текстиля и игрушек – группы высококонкурентных трудоемких изделий массового спроса, таких как телевизоры и холодильники, а также освоения капиталоемких и наукоемких производств.

Привлекаемые иностранные средства состоят из внешних займов и прямых иностранных инвестиций. За 1979–1995 гг. Китай освоил 229,14 млрд. долл., в том числе внешних займов на сумму более 91,44 млрд. долл. В 1990 г. Китай по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций вышел в первые ряды среди развивающихся стран. По объему фактически использованных прямых иностранных инвестиций с 1993 г. КНР занимает первое место среди развивающихся стран и второе место в мире, пропустив вперед лишь США: так, в 2002 г. объем привлеченных чистых прямых иностранных инвестиций составил 41 млрд. долл.

К концу 1996 г. в Китае было учреждено 283 820 предприятий с участием иностранного капитала, заключено соглашений на сумму 469,39 млрд. долл. и фактически использовано иностранного капитала на сумму 176,595 млрд. долл.

Среди всех форм привлечения иностранного капитала наибольшая доля принадлежит совместным предприятиям Китая с зарубежными странами. В частности, в 1979–1996 гг. на совместные предприятия приходилось свыше 61% всех предприятий с участием иностранного капитала, 46% общего объема инвестируемого иностранного капитала в соответствии с подписанными соглашениями и 51% общего объема фактически использованных иностранных инвестиций.

Большая часть иностранных инвестиций сконцентрирована в восточных приморских районах Китая в ущерб центральному и западному: в частности, в 2000 г. на территории 12 провинций и городов центрального подчинения восточных районов было сосредоточено 81,7% предприятий с участием иностранного капитала и привлечено 86,9% общего объема иностранных инвестиций.

Источниками внешних займов являются преимущественно иностранные правительственные кредиты, кредиты международных финансовых организаций, иностранные банковские ссуды на экспорт, а также ценные бумаги иностранных корпораций.

КНР использует привлеченные иностранные средства главным образом на строительство крупных и средних объектов, связанных с инфраструктурными отраслями, а именно: энергетикой, транспортом и связью – нефтехимической, металлургической и легкой промышленностью, сельским хозяйством, а также культурой, просвещением и научными исследованиями.

К концу 1998 г. насчитывалось 5.666 китайских предприятий-импортеров капитала, совокупные капиталовложения которых составили 6,33 млрд. долл.: среди объектов приложения капитала, помимо промышленности и торговли, входили освоение ресурсов, переработка и сборка, транспорт и перевозка, медицинское обслуживание, туризм и ресторанное дело. Основными экспортерами китайского капитала являются Аомынь и страны АСЕАН.

В последние годы актуальной для Китая становится борьба с незаконной утечкой капитала из страны. Так, согласно данным Пекинского института национальной экономики при фонде «Реформа» с 1990 по 1997 г. объем незаконно вывезенного капитала увеличился более чем в 9 раз (от 5403 до 48 896 млн. долл.).

Несмотря на значительные объемы привлекаемого иностранного капитала, его эффективность и масштабы в рамках китайской экономики оставляют желать лучшего: около трети действующих совместных предприятий, удельный вес которых во внешней торговле КНР в 2001 г. составил около 51%, имеет низкую экономическую эффективность.

Выполняя роль сборочных цехов, куда выносятся массовое промышленное производство из США, Японии и стран ЕС, свой успех Китай основывает на импортируемых технологиях и дешевой местной рабочей силе, что определяет зависимость от промышленно развитых стран, между тем как лидерство на мировой арене в современных условиях обуславливается только самостоятельно завоеванными передовыми позициями в сфере инноваций.

Таким образом, в ближайшие годы китайскому правительству предстоит продолжить воплощение политики, направленной на улучшение инвестиционного климата в стране и открытие внутреннего рынка для зарубежных предпринимателей.

12. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН АФРИКИ

12.1. Экономические трудности

После Второй мировой войны распались колониальные империи, которые являлись главным признаком империализма (ведь сам термин «империализм» возник из понятия «колониальные империи»). Освободившиеся от колониальной зависимости страны стали называться «развивающимися» или «странами третьего мира». Оба термина неудачны. Слово «развивающиеся», в сущности, означает, что остальные страны не развиваются. Этот термин появился, чтобы не употреблять слово «слаборазвитые», очевидно, обидное для народов этих стран. Обозначение «третий мир» появилось в период противостояния стран капитализма и социализма, но с распадом социалистического лагеря это обозначение потеряло смысл. Некоторые исследователи предложили называть эти страны «Периферией» или «Югом», но эти термины не получили общего признания.

В состав этой группы стран вошли и государства, которые никогда не были колониями: Иран, Ирак, Афганистан и др. Объединяет их только одно качество – низкий уровень экономического развития.

Как известно, разрыв в уровнях экономического развития между странами «третьего мира» и индустриальными продолжает увеличиваться. В начале 90-х гг. жители развивающихся стран составляли 50% населения земли, но здесь производилось только 14% мировой промышленной продукции. Если за 60-е гг. валовой внутренний продукт (ВВП) – главный показатель экономического развития страны в расчете на душу населения сократился в 13 развивающихся странах, то в 70-х – в 29 странах, а в 80-х – в 59. Внешний долг стран «третьего мира» только за 80-е гг. вырос вдвое.

Принято объяснять экономическую отсталость этих стран последствиями колониальной эксплуатации. Но, очевидно, это не единственная причина. Один из наиболее отсталых регионов «третьего мира» – страны Ближнего Востока – не находились в колониальной зависимости, зато для этих стран была характерна *стагнация «азиатского способа производства».*

Некоторые показатели, однако, противоречат представлению о бедственном положении «третьего мира». Доля этих стран в мировом промыш-

ленном производстве выросла с 15,5% в 1950 г. до 33,8% в 2000 г. Особенно высокими темпами растут производство и экспорт машин и оборудования. Экспорт этого вида товаров из стран «третьего мира» за период с 1970 по 1990 г. увеличился в 90 раз и составил 35% всего промышленного экспорта стран «третьего мира».

Дело в том, что «третий мир» неоднороден. «Маленькие драконы» Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань) уже перешли в разряд индустриальных стран, хотя по традиции их нередко числят среди «развивающихся». Успехи в индустриализации сделал и ряд стран Латинской Америки.

Чем объясняются эти достижения? «Маленькие драконы» бедны природными ресурсами, эксплуатация которых могла бы служить трамплином для индустриализации. Но здесь уделялось большое внимание *созданию прогрессивных форм сельского хозяйства и обеспечивался благоприятный климат для иностранных инвестиций.*

Аграрные реформы включили в процесс развития огромные массы сельского населения, преобладающего в развивающихся странах, обеспечили **рост внутреннего рынка**. Опыт показывает, что успешное развитие промышленности обеспечивается относительным благополучием сельского хозяйства.

В промышленности процесс начался с освоения производства несложных изделий текстильных и других отраслей легкой промышленности, а также отдельных операций в рамках международных промышленных комплексов. На этом начальном этапе конкурентоспособность обеспечивалась дешевой рабочей силой.

Транснациональные корпорации (ТНК) столкнулись с ограничениями импорта и, чтобы удержать перспективные рынки, *перешли от экспорта товаров к экспорту капитала* для налаживания соответствующих производств на месте.

Сюда перемещались те производства, которые становились менее перспективными в более развитых странах, а с этими производствами *сюда перемещались капиталы, техника и ноу-хау*. И, по мере освоения новых технологий, развитие шло дальше.

Самый отсталый регион «третьего мира» – **Африка**, но и этот континент неоднороден. Конечно, в состав «развивающихся» стран не включается ЮАР, где живет 5% населения Африки и производится 40% промышленной продукции континента. Арабские страны Северной Африки включаются в состав «третьего мира», но здесь развитие началось с более высокого уровня, и в экономике достигнуто относительное благополучие. В 80-х гг. на долю Северной Африки приходилось 46% продукции обрабатывающей промыш-

ленности континента, а на долю Черной, или Тропической, Африки – только 5%. Черную Африку Г. Ван дер Вее, исследователь послевоенной экономической истории мира, назвал даже «четвертым миром». Поэтому *на примере именно Черной Африки мы и будем рассматривать основные противоречия экономики развивающихся стран.*

1. *Экономика развивающихся стран – это отсталая аграрная экономика.* В 80-х гг. жители Тропической Африки составляли 11% мирового населения (450 млн чел.), а совокупный ВВП этих стран был таким же, как в маленькой Бельгии, население которой – около 10 млн. Эти страны производят только 1% мировой продукции обрабатывающей промышленности.

За вторую половину XX столетия среднегодовые темпы роста ВВП здесь составили 2,5%, причем этот рост замедлился. За 80-е гг. ВВП увеличивался только на 0,4% в год, значительно медленнее, чем росло население, поэтому доход на душу населения сокращался ежегодно на 2,6%.

Главная отрасль хозяйства развивающихся стран – сельское хозяйство. 3/4 сельского населения мира живет в развивающихся странах, так что именно они определяют уровень сельского хозяйства Земли. В частности, 90% африканцев занято в сельском хозяйстве. **Но техника африканского сельского хозяйства не просто отсталая, а по сути первобытная:** мотыга, палка для молотбы, зернотерка вместо мельничных жерновов. Африка занимает одно из первых мест в мире по поголовью скота, но одно из последних – по производству животноводческой продукции. Если за вторую половину XX в. мировое сельскохозяйственное производство выросло в 3,2 раза, то в странах Тропической Африки – только на 77%.

2. **Общая экономическая отсталость усугубляется тем, что *рост производства отстает от роста населения.***

Ранним стадиям развития человеческого общества свойственна высокая рождаемость. Это необходимое условие выживания при столь же высокой смертности. Но проникновение современной медицины в Африку сократило смертность, результатом чего явился демографический взрыв. С 1965 г. население Африки удвоилось.

Поскольку население растет быстрее, чем ВВП, доход на душу населения сокращается. За 70-е гг. производство продовольствия в Африке выросло на 20%, но в расчете на душу населения оно сократилось на 10%. В результате аграрным странам приходится ввозить продовольствие. С 1960 по 1980 г. импорт продовольствия в Африку увеличился в 10 раз, в 80-х гг. импортом покрывалась четверть потребностей в продовольствии, а к 2000 г., по предварительной оценке, коэффициент самообеспечения продовольствием понизится до 50%.

Приходится покупать хлеб, а для покупки машин средств уже не хватает. Но и для этого приходится залезать в долги. Если внешний долг всего континента в начале 90-х гг. ежегодно возрастал на 2,5%, то долг Тропической Африки – на 7,7%. До 80% новых займов тратится на погашение прежних.

3. Колонии были аграрно-сырьевыми придатками метрополий, т. е. хозяйство колоний было приспособлено к потребностям метрополии. Промышленность в основном давала минеральное сырье, которое превращалось в готовый продукт лишь на заводах метрополии. **Сельское хозяйство имело монокультурный характер**, т. е. в основе его лежало производство таких продуктов, которые потреблялись в метрополии. Монокультурой Мали был арахис, который составлял 90% экспорта, Гана вывозила в основном какао-бобы, Эфиопия – кофе.

Горные предприятия и плантации монокультур, которые принадлежали капиталистам из метрополии, были очагами относительно высокой технологии на фоне примитивного хозяйства коренных жителей.

Экономика освободившихся стран остается несамостоятельной, привязанной к потребностям индустриальных стран. Чтобы выйти из этой зависимости, необходима коренная перестройка хозяйства, создание новых отраслей обрабатывающей промышленности, модернизация сельского хозяйства. Это требует огромных капиталовложений. Но необходимость импортировать продовольствие и огромная задолженность не оставляют средств для таких инвестиций. Получается заколдованный круг: чтобы отказаться от импорта продовольствия, необходимо модернизировать сельское хозяйство, но именно его отсталость не позволяет получить средства для такой модернизации.

К тому же отказаться от аграрно-сырьевой специализации практически невозможно: продукция только этих отраслей представляет Африку на мировом рынке, только она обеспечивает приток валюты. *Но вес развивающихся стран в мировой торговле неуклонно падает.* Основной товарообмен теперь происходит не между аграрно-сырьевыми и индустриальными странами, а внутри индустриального мира. Если в 60-е гг. африканский экспорт увеличился на 6% в год, то в 80-е он ежегодно падал на 1,3%. За 70–80-е гг. доля Африки в мировом экспорте снизилась с 4 до 2%. Научно-техническая революция с ее ресурсосберегающими технологиями сократила потребность индустриальных стран в сырье. Это сырье заменяется синтетикой или широко распространенными природными материалами. 50 кг кабеля из стекловолокна в телефонной связи заменяют тонну медного провода. Индустриальные страны теперь полностью обеспечивают себя и продовольствием и даже увеличивают его поставки в страны «третьего мира». В результате цены африканских товаров падают. Только за 80-е гг. они понизились на 38%.

4. Еще одна особенность экономики развивающихся стран – *ее искусственная разобщенность*. Африку поделили на колонии, не считаясь с ее этническими и географическими границами. Некоторые африканские народности оказались рассеяны колониальными рубежами на несколько частей. Каждая из этих частей монокультурным характером хозяйства была поставлена в прямую зависимость от метрополии. Поэтому новому государству легче наладить связь с любым индустриальным государством, чем со своими соседями. На внутриконтинентальную торговлю приходится только 7% внешней торговли африканских стран.

Иными словами, в экономическом отношении Африка разбита на множество не связанных между собой кусочков. А это препятствует обретению подлинной экономической самостоятельности каждым из государств.

Внутри каждой из стран – такая же разобщенность: одни области развиты в большей, другие в меньшей степени. Некоторое экономическое оживление возникает вокруг морских портов, в районах разработок минерального сырья. После освобождения жители сравнительно богатых районов стараются сохранить свое привилегированное положение и дистанцироваться от бедных районов, чтобы не делиться с ними своими богатствами.

Это проявилось, например, при рождении Республики Мали. Первое время после освобождения Федерация Мали состояла из двух частей: расположенного на океанском побережье Сенегала, где находились морские порты, была сосредоточена промышленность и имелись наиболее благоприятные условия для сельского хозяйства, и уходящего в глубь континента, в пустыню Сахара Судана, где промышленности почти не было, а для сельского хозяйства условия были наименее благоприятными. Сенегал откололся от Мали и сохранил наиболее тесные связи с Францией.

Этот фактор усиливает то обстоятельство, что *на континенте сохранились родоплеменные отношения*. Внутри государств межплеменные границы и межплеменная рознь. Этнотыпы Африки находятся на разных стадиях общественного развития, в разной степени усвоили элементы европейской культуры. Некоторые из них захватили ключевые позиции в экономической и социальной жизни, что, естественно, вызывает недовольство остальных. Только в 80-х гг. в Африке велось девять значительных войн, результатом которых было 2,5–3 млн убитых и 9–13 млн беженцев. В Африке – почти треть беженцев мира.

Таковы четыре главные особенности экономики африканских стран после освобождения от колониальной зависимости, замкнутый круг противоречий, из которого, казалось бы, нет выхода.

Существует представление, что традиционный колониализм сменяется неоколониализмом, т. е. экономической эксплуатацией слаборазвитых стран

без статуса колоний. Основанием такого утверждения является то обстоятельство, что эти страны остаются «мировой деревней», сохраняют аграрно-сырьевую структуру хозяйства, т. е. в мировом разделении труда продолжают выполнять роль бывших колоний. Это объективное обстоятельство можно обозначить термином «неоколониализм», только без «эксплуататорского» значения этого термина, потому что индустриальным странам становятся все менее необходимы подобные аграрно-сырьевые придатки.

Неоколониализм – это «коллективный» колониализм. Поскольку каждое из индустриальных государств не имеет своей колониальной империи, то в международном разделении труда «третий мир» противостоит всему индустриальному миру. Это проявляется в создании международных объединений, консорциумов, действующих в развивающихся странах, и таких международных организаций, как **Международный банк реконструкции и развития (МБРР)** и **Международный валютный фонд (МВФ)**, которые пытаются помочь этим странам наладить экономику.

В новых условиях индустриальные государства не заинтересованы в сохранении аграрной структуры и крайней отсталости стран «третьего мира». Главное теперь для них – *дешевая рабочая сила и рынки сбыта*. Правда, научно-техническая революция (НТР) понижает значение дешевизны рабочей силы. Затраты труда на выпуск продукции снижаются, сокращается число занятых в материальном производстве. Производство становится наукоемким. И все же этот процесс не охватил еще всю мировую экономику, а пока сохраняются трудоемкие производства и операции, сохраняется и значение дешевизны труда. Чтобы использовать дешевую рабочую силу, надо строить в странах «третьего мира» предприятия, развивать промышленность. Чтобы страна могла быть рынком сбыта, она должна иметь деньги для покупок, т. е. быть не очень бедной. *Поэтому «империалисты» содействуют экономическому развитию «третьего мира», способствуют не только рационализации сельского хозяйства и развитию горной промышленности, но и созданию ряда отраслей обрабатывающей промышленности.*

Особенно практикуется в странах «третьего мира» создание предприятий с незаконченным циклом производства – филиалов ТНК, головные предприятия которых расположены в индустриальной стране. Но практика показывает, что именно те страны, в которые вливается иностранный капитал, где рождаются филиалы ТНК, достигли наибольших экономических успехов.

Существует представление, что главным орудием «неоколониализма» служит «помощь», что в новых условиях «помощь» заменяет солдат. *«Помощь» – это экспорт капитала и товаров, т. е. займы на льготных условиях, поставки продовольствия по пониженным ценам.* «Помощь» не дает прибыли. В порядке «помощи» экспортируется не капитал корпораций, а

государственный капитал и капитал международных организаций – МБРР и МВФ. Предоставляя помощь, эти организации требуют взамен создать благоприятный климат для предпринимательства, принять рекомендованные программы экономического развития, демократизировать общественные отношения.

Конечно, «помощь» – это и способ влияния на правительства развивающихся стран. В период противостояния капиталистического и социалистического лагеря «помощь» делила «третий мир» на сферы влияния. Ведь социалистические страны тоже оказывали «помощь» своим подопечным. Правительства развивающихся стран требовали и требуют увеличения «помощи». «Помощь» является нередко единственным способом спасения миллионов людей от голода. Поэтому мы не можем считать «помощь» орудием колониальной эксплуатации.

Итак, даже если принять термин «неоколониализм», он отражает лишь признание того факта, что «третий мир» – это экономически отсталые страны, сохраняющие аграрно-сырьевую структуру хозяйства и в силу этого экономическую зависимость от индустриальных стран.

12.2. Два этапа реформ

После получения независимости перед народами развивающихся стран встала задача ликвидировать «слаборазвитость», догнать остальной мир, добиться экономической независимости. Для этого надо было создать независимую промышленность, т. е. провести индустриализацию, чтобы избавиться от необходимости импортировать промышленные товары.

В прошлом столетии это делала буржуазия. Но в новых государствах буржуазия слишком слаба: она не могла накопить капиталы, потому что в прошлом капиталы за счет колоний накапливались в метрополиях. Национальная буржуазия пока действовала в сфере торговли и ростовщичества. Это соответствовало стадии первоначального накопления.

К тому же новый уровень техники требует для создания современной промышленности гораздо больших затрат, чем требовалось в прошлом веке. На такие затраты и европейская буржуазия того времени была неспособна. Правда, здесь был иностранный капитал, но он рассматривался как фактор колониальной эксплуатации.

Поэтому волей обстоятельств **проводить индустриализацию пришлось государству. Создавался государственный сектор хозяйства, государство приступало к планированию хозяйства.**

Чтобы заложить основу государственного сектора, *молодое государство в той или иной степени проводило национализацию предприятий иностранцев, ограничивало иностранный капитал.*

В этих условиях особую привлекательность для лидеров африканских стран приобретал опыт строительства социализма в СССР, и некоторые из них встали на путь «социалистической ориентации». В этих странах национализация проводилась наиболее полно. Так, в собственность государства перешла почти вся промышленность Гвинейской республики, 75% промышленности Танзании, 85% промышленности Алжира. Чаще всего при отсутствии подготовленных кадров, необходимой экономической базы такая национализация приводила к развалу производства.

Следующей задачей было *проведение индустриализации.* Но сразу приступить к созданию комплекса отраслей современной промышленности было невозможно: не было капиталов, кадров, рынка сбыта. Поэтому задачей первых планов стала подготовка базы для индустриализации.

В этих планах намечалось строительство предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья, которое пока вывозилось в сыром виде, и впоследствии вывозить не зерна какао, а шоколад, не лес, а пиломатериалы – увеличивая тем самым доходы от экспорта. Строились предприятия по производству товаров народного потребления: чтобы меньше ввозить, чтобы экономить деньги.

На первых порах сельское хозяйство реформы затрагивали мало. Обычное преобразование в этой сфере – **аграрная реформа, т. е. ликвидация феодального землевладения.** Но в Тропической Африке феодализм еще не сформировался. Там сохранилось дофеодальное, общинно-племенное землевладение. Поэтому *аграрную реформу направили против землевладения иностранцев.* Плантации иностранного капитала отбирались и преобразовывались в государственные. Например, в Мали государственным хозяйством стали владения французской компании «Офис дю Нижер».

Делались попытки кооперирования крестьянства. Примером могут служить «пейзанаты» Руанды. Там силами государства осваивались новые земли, отобранные у иностранцев, следующим образом. Государство строило благоустроенный поселок («*пейзанат*»), и крестьянам, которые желали поселиться в нем, предоставлялась техническая помощь. Но крестьяне должны были выращивать те культуры, которые были предписаны государством.

Подобны «пейзанатам» были деревни «уджамаа» в Танзании. «*Уджамаа*» – это производственный кооператив, где основные сельскохозяйственные работы проводились коллективно. Здесь тоже государство строило благоустроенный поселок с госпиталем и школой.

Но эти попытки почти не затрагивали традиционное натуральное и мелкотоварное сельское хозяйство, в котором была занята подавляющая часть населения. Если, например, в горнозаводской промышленности доля государства составляла 50–75%, то в сельском хозяйстве – 5–6%.

Таким образом, хозяйство страны оказывалось разделенным на две части: 1) государственные объекты и владения иностранных фирм, которые обслуживали экспорт и государственные потребности; 2) традиционное мелкотоварное и натуральное хозяйство, в котором была занята подавляющая часть населения и которое обслуживало потребности этой основной массы населения. Госсектор оказался оторван от потребностей народа.

Более того, **сельское хозяйство использовалось как источник накоплений для индустриализации.** Государство установило монополию на закупку и экспорт сельскохозяйственных продуктов. Назначая заниженные закупочные цены, государство способствовало застою и даже деградации сельского хозяйства. Отток сельского населения в города, который также был следствием застоя сельского хозяйства, государством поощрялся.

Между тем **индустриализация, которую проводило государство, имела отрицательный экономический эффект.** Курс на развитие импортозамещающей промышленности означал ориентацию на ограниченный по емкости, но требующий огромного ассортимента товаров внутренний рынок. Это вело к созданию множества мелких предприятий разных отраслей, выпускающих дорогую продукцию низкого качества. Их существование поддерживалось лишь дотациями и протекционистскими барьерами.

Еще более убыточными оказывались *«престижные проекты века» – грандиозные ирригационные сооружения, огромные промышленные и аграрно-индустриальные комплексы.* Например, в Нигерии в 80-х гг. бюджетные инвестиции в государственное хозяйство в 25 раз превысили отдачу от него.

Огромные расходы требовались и для содержания государственного аппарата. Высокий уровень зарплаты государственных служащих здесь был унаследован от колониальных времен, когда высокой платой европейцам компенсировались неудобства, связанные с климатом и отсутствием привычных аксессуаров цивилизации.

Этому способствовало и то обстоятельство, что этногенез в Африке еще не завершен. Нации еще не сложились. В большинстве своем африканцы не воспринимают принадлежности к нации, заключенной в рамки государства. «Своим» является племя, а государство рассматривается как аппарат для сбора налогов и распределения благ. Поэтому в сознании африканцев государственная служба должна обеспечивать повышенный доход, а человек, занявший государственный пост, должен оказывать покровительство своим соплеменникам.

В индустриальных странах зарплата государственного служащего в среднем в 1,7 раза превышает ВВП на душу населения, а в Африке – в шесть раз. В маленькой Гвинее на содержание 75 тыс. государственных служащих тратится больше половины бюджетных расходов, в ЮАР – 63% расходной части бюджета.

В определенной степени преимущества государственных служащих распространяются и на весь государственный сектор. Средняя зарплата на государственных предприятиях здесь в 5–6 раз превышает доход на душу населения, тогда как в развивающихся странах Азии – только в 1,5–2 раза.

Итак, *первые 10–15 лет экономическое развитие почти всех африканских государств шло по сценарию административно-силового регулирования, развития импортозамещающей промышленности, ограничения иностранного капитала. В этом проявилась гипертрофированная идея национальной независимости.* Однако в 70-х гг. этот курс привел к инфляции, свертыванию инвестиций и резкому возрастанию потребности в иностранной помощи. Стало очевидно, что сценарий «опоры на собственные силы» завел в тупик.

В начале 80-х гг. МВФ и МБРР, представляя интересы государств-доноров, предложили африканским государствам провести реформы, круто изменив курс экономической политики. Предлагалось принять за основу рыночную модель развития, начать поиски возможностей участия в международном разделении труда и сотрудничества с иностранным капиталом. Для этого следовало ослабить государственный контроль над хозяйством, провести частичную приватизацию государственного сектора, создать условия для частного предпринимательства. Было рекомендовано ускорить развитие производства на экспорт при сдерживании импортозамещающих отраслей. В состав предлагаемых мер включалось также сокращение государственных расходов (в том числе расходов на содержание государственных служащих), девальвация национальных валют, либерализация внешней торговли.

Большинство африканских государств приняло предлагаемый курс реформ. Этот курс, в сущности, был навязан им: новые займы теперь могли получать лишь те государства, которые обязались переключиться на рыночную модель развития.

Принимая предложенные извне программы реконструкции, африканские правительства возлагали ответственность за их успех на внешние силы, на международные организации. Принятие программ в той или иной степени означало потерю уверенности в собственных силах.

МВФ и МБРР исходили в своих предложениях из опыта развивающихся стран Азии, где аналогичные реформы привели к хорошим результатам. Но эти рецепты не вполне соответствовали африканским условиям.

Правда, некоторые положительные результаты все же были. Если в первой половине 80-х гг. региональный ВВП ежегодно сокращался на 1,2%, то в 1986–1988 гг. он возрастал на 2,1% в год, а в 1994 г. впервые был отмечен небольшой прирост ВВП на душу населения. При этом за 1987–1992 гг. среднегодовые темпы экономического роста в целом по региону составили 2,1%, а по странам, включившимся в реформы, – 4,6%. С другой стороны, темпы инфляции в этих странах оказались выше, чем в остальных. Но в целом результаты реформ оказались значительно слабее, чем предполагалось. *Африка оставалась «зоной экономического бедствия».* Почему?

Прежде всего потому, что специалисты международных финансовых институтов не учли преобладания в Африке натурального хозяйства, на которое не действуют кредитно-денежные рычаги. Капиталистические отношения еще не развиты, слой капиталистических предпринимателей крайне мал, поэтому с ослаблением роли государства контроль переходит не к национальному частному сектору, а к международным организациям и иностранным донорам.

Очень медленно идет приватизация. Ее проведению препятствует сопротивление армии государственных служащих, которые при этом теряют свои доходы и положение, слабость частного сектора, нехватка капиталов.

Не удастся существенно сократить и государственные расходы. Попытки урезать затраты на содержание армии чиновников встречаются с их отчаянным сопротивлением, сокращение дотаций государственным предприятиям неминуемо ведет к их банкротству. Снижение расходов на помощь беднейшим слоям населения повышает социальную напряженность. В борьбу против подобной меры активно включаются профсоюзы. Невозможно сократить расходы на погашение долга. К тому же у африканских государств очень высокие военные расходы, связанные с политической нестабильностью на континенте.

Переключение усилий на развитие экспортных отраслей ведет к увеличению экспорта сырья, а следовательно, к падению цен на него, и оказывается выгодным не столько африканским странам, сколько покупателям этого сырья.

Либерализация импорта наносит удар по импортозамещающим отраслям, которые, будучи воспитаны в условиях государственных привилегий, не могут выдержать конкуренции с импортными товарами.

И все же курс реформ дает положительные плоды. Каждые несколько лет проводится корректировка реформ с учетом африканских реалий. Можно предполагать, что со временем Африка выйдет из положения «зоны экономического бедствия».

13. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СССР

В 60–80-х гг.

13.1. Промышленность в годы семилетки и экономическая реформа 1965 г.

Почему мы выделяем в особый период развитие хозяйства именно с 60-х гг.? Казалось бы, было логичнее начинать новый период с 50-х гг., т. е. с того времени, когда закончилось послевоенное восстановление, тем более, что именно в 50-е гг. были проведены первые хозяйственные реформы, направленные против чрезмерной централизации управления хозяйством, против административной системы. Однако в 50-х гг. даже теоретически не ставились задачи ликвидации самой административной системы и изменения пути экономического развития, т. е. те задачи, которые стали основным содержанием хозяйственной перестройки 80–90-х гг. Такие задачи были поставлены в начале периода, к рассмотрению которого мы переходим, и опыт этого периода привел к неизбежности коренной перестройки хозяйства страны.

*В 1959 г., когда принимался семилетний план на 1959–1965 гг., впервые была поставлена и научно обоснована задача интенсификации производства, со вторичного выдвигания которой на первый план начались и реформы в середине 80-х гг. Промышленность может развиваться либо экстенсивным путем, либо интенсивным. Экстенсивный путь – это путь количественного роста через увеличение производственных мощностей, численности занятых и количества перерабатываемых ресурсов. В определенные периоды истории, например при послевоенном восстановлении хозяйства, экстенсивный рост может быть и очень быстрым. **Интенсификация – это рост производства за счет увеличения производительности труда, за счет технического прогресса.***

Необходимость перехода к интенсификации диктовалась тем обстоятельством, что экстенсивным путем невозможно увеличить производство в расчете на душу населения, повысить материальный уровень жизни людей. Между тем мирные условия развития, когда не надо было уже концентрировать усилия на восстановлении хозяйства или индустриализации, выдвигали на первый план задачу именно повышения материального уровня жизни. *Экстенсивный путь означает, что количество продукции на занятого*

в производстве работника не увеличивается, следовательно, не увеличивается оно и на душу населения. Увеличить производство на душу населения можно лишь через рост производительности труда. Следует оговориться, что практически не бывает собственно экстенсивного роста. **В основе развития производства лежит сочетание экстенсивных и интенсивных факторов**, так что можно говорить лишь о преобладании того или иного направления. Очевидно, исходя из задачи интенсификации производства следует анализировать развитие промышленности в 60–80-х гг.

На первый взгляд, промышленность в годы семилетки развивалась вполне успешно. Было намечено увеличить промышленное производство на 80%, а выросло оно на 84%, так что количественно план был перевыполнен. Произошли структурные сдвиги, отражавшие технический прогресс. Черная металлургия увеличила производство на 66–67%, а цветная – в 2–3 раза. Для изготовления новых машин требовалось не так много, как прежде, черного металла, зато больше цветных сплавов. Добыча угля выросла только на 16%, добыча нефти – в 2,2 раза. Новые двигатели требовали жидкого топлива. Химическая промышленность увеличила производство в 2,5 раза: рост выпуска синтетических материалов был одним из ведущих направлений в техническом прогрессе нового времени. Однако некоторые из этих прогрессивных структурных сдвигов происходили с запозданием: угольная промышленность и черная металлургия перешли в разряд «старых» отраслей уже после Первой мировой войны. *Теперь на первый план выдвигались отрасли научно-технической революции – робототехника, микроэлектроника и т. п. Впрочем, технический прогресс в годы семилетки выражался не только в структурных сдвигах. Именно в это время происходил переход к индустриальным методам в строительстве, когда детали здания готовились на заводе, а строительная площадка превращалась в сборочную. На железных дорогах переходили от паровозов к тепловозам и электровозам.*

Но за годы семилетки темпы роста производительности труда не увеличились, а понизились. Сократилась фондоотдача, т. е. выпуск продукции на единицу основных фондов. Выпуск продукции вырос на 84%, а основные фонды промышленности – на 100%. А ведь при интенсификации фондоотдача должна расти: новые фонды – новая техника, более производительная. Таким образом, те показатели, которые отражают процесс интенсификации, свидетельствовали о замедлении этого процесса. Лозунг интенсификации не подкреплялся экономическими стимулами. Административная система исключала конкуренцию, а без нее предприятия не были заинтересованы в техническом прогрессе, потому он проводился лишь по административным указаниям «сверху». Отставание СССР от передовых стран по техническому уровню промышленности увеличивалось.

Поэтому в 1965 г. было принято решение о проведении экономической реформы – о переходе от административных к экономическим методам управления хозяйством. Экономические методы – использование экономических законов, рыночных отношений, материальной заинтересованности. Правда, материальная заинтересованность у нас и до этого как будто использовалась: практиковалась сдельная оплата труда, тарифные ставки по квалификации, премии за перевыполнение плана и нормы. Но при этом не учитывалось то обстоятельство, что работник в процессе производства не прямо связан с обществом, а через предприятие; что производственной единицей общества является именно предприятие. Использовалась материальная заинтересованность работника, но не предприятия.

Предприятие было заинтересовано в том, чтобы получить плановое задание поменьше. Если задание будет большим, напряженным, есть риск с ним не справиться, а именно невыполнение плана влекло моральные и материальные неприятности. При этом перевыполнить план следовало ненамного – процентов на пять, но не на 50: при большом перевыполнении план на следующий год соответственно увеличивался и возникала опасность его не выполнить.

С другой стороны, предприятие было заинтересовано в том, чтобы больше получить средств от государства: больший штат рабочих и служащих и, соответственно, больший фонд заработной платы, больше ассигнований на капитальный ремонт и приобретение оборудования.

Короче говоря, предприятие было заинтересовано в том, чтобы больше получить от государства, от общества, но меньше дать. Административная система управления была построена таким образом, что интересы предприятия были противоположны интересам общества.

Чтобы исправить это, надо было связать благосостояние предприятия с результатами его работы, т. е. восстановить принцип хозрасчета. Правда, считалось, что хозрасчет у нас и до этого действовал. В действительности хозрасчетом называли дополнительную форму контроля «сверху», «контроля рублем». Доход предприятия полностью поступал в распоряжение государства, а средства для продолжения производства предприятие получало от государства. При этом получаемые суммы не зависели от даваемых, не зависели от рентабельности предприятия. И предприятиям рентабельность была не нужна.

По новому положению прибыль предприятия стали делить на две части. Одна по-прежнему передавалась государству, другая оставалась в распоряжении предприятия и расходовалась на обновление оборудования, на повышение заработной платы (точнее, на премии), на культурно-бытовые нужды

работников предприятия. Таким образом, процветание коллектива предприятия в какой-то степени ставилось в зависимость от его рентабельности.

В связи с этим были изменены и плановые показатели работы предприятий, которыми оценивалась его деятельность. Прежде главным показателем считалась валовая продукция, т. е. общее количество произведенной продукции. Может быть, это была ненужная продукция, которая не находила спроса. Но предприятие не отвечало за ее реализацию. По новому положению на первый план в оценке деятельности предприятий были выдвинуты два других показателя: реализованная (проданная) продукция и рентабельность.

Новые показатели требовали увеличения хозяйственной самостоятельности предприятий, поэтому было принято Положение о социалистическом предприятии, которое несколько расширяло их права. В новых условиях, чтобы обеспечить сбыт продукции, а не просто сдать ее на склад, нужно было найти покупателей, заказчиков, заключить с ними контракты, а это, как предполагалось, было возможно только при достаточно высоком качестве продукции. И экономисты уже говорили, что со временем план предприятия будет комплектоваться на основе портфеля его заказов.

Таковы были основные направления экономической реформы 1965 г. Почему она не обеспечила переход к экономическим методам хозяйствования? Прежде всего потому, что сохранялся стереотип: социализм – это план, капитализм – это рынок. Хозрасчетные, товарно-денежные отношения были приняты лишь как дополнение к административному планированию. По-прежнему план определял объем продукции и другие показатели, и только сверхплановая продукция подпадала под действие рынка.

Фонд и ставки заработной платы по-прежнему определялись сверху и обеспечивались за счет бюджета, и только премии зависели от прибыли. Но и эти премии из поощрения за хорошую работу превратились в узаконенную тринадцатую зарплату. Предполагалось, что в новых условиях хорошо работающие должны зарабатывать и жить намного лучше, чем плохо работающие. Но в это была внесена оговорка, что работники нерентабельных предприятий не должны страдать, что все трудящиеся должны иметь одинаковые условия. В результате у тех, кто добивался успехов, часть заработанного отбиралась и передавалась тем, кто сам не мог заработать. Тенденция уравниловки победила.

Реформа вообще не задела центральных органов управления хозяйством. Предполагались прямые торговые связи между предприятиями и, как следствие, конкуренция. Но это противоречило сохранявшейся системе централизованного распределения ресурсов. И план предприятия определялся не портфелем заказов, а тем количеством ресурсов, которое удавалось получить по линии Госнаба.

13.2. Сельское хозяйство в годы семилетки и новые задачи

Интенсификация в годы семилетки была принята как главное направление развития и сельского хозяйства. Но в отличие от промышленности в сельском хозяйстве главное направление интенсификации – увеличение производства не на занятого работника, а на единицу площади используемой земли, увеличение производства на тех же площадях сельскохозяйственных угодий, следовательно, за счет роста урожайности и продуктивности животноводства. Рост производительности труда тоже входит в понятие интенсификации сельскохозяйственного производства, но уже в качестве второго по значению направления. Почему?

Земля – основа сельского хозяйства. Но площадь земли, которую можно использовать в сельском хозяйстве, ограничена. В нашей стране последним крупным шагом по увеличению посевных площадей стало освоение целинных земель. Дальнейшее увеличение производства за счет вовлечения в сельское хозяйство новых земель практически невозможно без нарушения экологического равновесия.

Задача была поставлена, но за годы семилетки существенного роста интенсификации не произошло. Наоборот, в это время замедлился рост урожайности, продуктивности животноводства. Сельское хозяйство в целом оставалось убыточной отраслью. Поэтому в 1965 г. были приняты меры для того, чтобы улучшить положение в сельском хозяйстве.

1. *Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию оставались ниже стоимости. После их повышения в 50-х гг. в колхозах и совхозах производственные затраты на единицу продукции существенно выросли. Продавая продукцию государству, хозяйства терпели убытки. К тому же передовые хозяйства обычно получали дополнительные задания – они должны были сдавать продукцию и за отстающих, за тех, кто не мог выполнить план по сдаче продукции государству. Поэтому увеличение производства было невыгодно – соответственно увеличивались убытки.*

Поэтому в 1965 г. было решено изменить порядок государственных закупок. *Закупочные цены были снова повышены с таким расчетом, чтобы довести их до уровня стоимости, чтобы колхозы не терпели убытков при продаже продукции государству.* Розничные цены при этом оставались на прежнем уровне, а разница покрывалась из государственного бюджета.

Объем обязательных закупок был уменьшен, и было объявлено, что он останется неизменным до 1970 г. Поэтому, кроме обязательных закупок, были введены свободные (дополнительные к обязательным), но цены при этих свободных закупках были повышены на 50% сравнительно с ценами

обязательных. Предполагалось, что хозяйствам будет выгодно сдавать государству продукцию сверх плана.

2. *Второй отмеченной тогда причиной отставания сельского хозяйства был его низкий технический уровень.* Были полностью механизированы вспашка, сев, уборка и молотьеба зерновых, но почти все работы по производству технических культур, картофеля, овощей, почти все работы в животноводстве остались ручными. Особенно отставали те направления технического прогресса, которые обеспечивали интенсификацию: производство удобрений, мелиорация, селекция. Ведь механизация не повышает урожайность, она лишь сокращает затраты труда. В годы семилетки земля получала в 10 раз меньше удобрений, чем положено по агротехническим нормам.

Поэтому в 1965 г. было решено резко увеличить государственные ассигнования на повышение технического уровня сельского хозяйства, на производство сельскохозяйственных машин и минеральных удобрений. Тогда же была поставлена задача комплексной механизации, т. е. переключение основных сил на механизацию тех работ, которые оставались ручными.

3. *Третьим отмеченным тогда недостатком была слабая специализация сельского хозяйства.* Когда натуральные, т. е. многоотраслевые, хозяйства крестьян объединяли в колхоз, получалось многоотраслевое хозяйство колхоза. Эта многоотраслевая структура не соответствовала принципу крупного товарного производства, но она была закреплена системой государственных закупок: колхоз должен был сдать государству определенный набор продуктов – зерно, овощи, мясо, молоко и т. д. Более того – этот набор был почти одинаковым для колхозов разных природных зон. Доходило до того, что колхоз покупал некоторые продукты на рынке, чтобы сдать государству, потому что сам он этих продуктов не производил. И было принято решение снова усилить специализацию сельского хозяйства.

Все эти решения были правильными, научно обоснованными, но представляли собой паллиатив: они не могли быть полностью реализованы без ликвидации колхозно-совхозной системы.

13.3. Развитие промышленности в 1966–1990 гг.

Экономическая реформа даже в своем компромиссном и неполном виде все же способствовала улучшению положения в промышленности. Промышленное производство в 1966–1970 гг. выросло на 50%. Затем темпы начали снижаться. В 1971–1975 гг. оно выросло на 43%, в 1976–1980 гг. – на 24%, в 1981–1985 гг. – на 29% и в 1986–1990 гг. – на 13%. Падала рентабельность

производства, падала фондоотдача. Производство по-прежнему росло в основном за счет экстенсивных факторов, и по мере их сокращения темпы стали снижаться.

Почему не получилось переключения на факторы интенсификации? Основа интенсификации – технический прогресс. Решающее направление технического прогресса второй половины XX в. – научно-техническая революция. Научно-техническая революция – это переход к полностью автоматизированному производству и новым технологиям – плазменной, лазерной и т. п. Однако в техническом прогрессе нашей промышленности преобладали направления, которые не имели отношения к научно-технической революции: так называемая комплексная механизация и совершенствование традиционной техники.

Между тем комплексная механизация, т. е. механизация тех работ, которые оставались ручными, – это то, что нам осталось от промышленного переворота. Ведь промышленный переворот – это именно механизация, переход от ручного труда к машинам. То, что было выгодно механизировать, механизировалось тогда, в XVIII–XIX вв. Остались те работы, механизация которых удорожает производство. Например, в лесной промышленности механизация обрубки сучьев на лесосеках, последняя ручная операция на заготовке леса, намного удорожает это производство.

Экономически неэффективно и другое преобладающее направление совершенствования традиционной техники без принципиальных изменений технологии, т. е. замена хороших станков лучшими. Например, по расчетам специалистов, дальнейшее совершенствование металлорежущих станков еще может повысить их производительность на 7–8%, но лишь при росте затрат на оборудование в 1,5 раза.

Дело в том, что возможности традиционной техники, техники преимущественно механической обработки материалов, уже исчерпаны. Скорости металлорежущих, ткацких и других станков достигли потолка в 60-х гг. и с тех пор уже не увеличиваются.

НТР действительно повышает производительность труда в десятки и сотни раз и поэтому намного повышает экономическую эффективность производства. Но это направление не стало преобладающим: много ли у нас полностью автоматизированных предприятий?

Переход на рельсы научно-технической революции тормозит все та же административная система. Если завод выпускает металлорежущие станки, он может их совершенствовать, но не может перейти на выпуск принципиально новой техники, не соответствующей его специализации. В условиях рыночной экономики такой завод, вероятнее всего, прекратит существование, потому что его продукция в условиях НТР не найдет сбыта. В условиях

административной системы не принято было закрывать завод из-за подобной причины. И наш завод наряду с другими подобными продолжал насыщать промышленность морально устаревшей техникой, а распределительная система во главе с Госснабом обеспечивала сбыт, распределяя эту технику. В результате оказалось, что у нас больше металлорежущих станков, чем в США, ФРГ и Японии вместе взятых.

Еще одна причина замедления темпов и падения экономической эффективности производства – истощение природных ресурсов. Наша страна богата природными ресурсами, но в экономически развитых районах запасы нефти, древесины подходят к концу. На Урале были горы Магнитная и Благодать, горы первосортной железной руды, отмеченные на всех географических картах. Теперь этих гор больше нет. Значительные запасы сырья остались в труднодоступных районах, а там, в неблагоприятных для жизни человека условиях, их добыча обходится намного дороже. Например, километр железной дороги там стоит в 10 раз дороже, чем в европейской части страны. Поэтому основные фонды промышленности росли быстрее, чем выпуск продукции, и падала фондоотдача – выпуск продукции на единицу основных производственных фондов. Только в 80-е гг. выпуск продукции на 1 рубль основных фондов сократился с 1 рубля 29 копеек до 98 копеек.

Выходом из этого положения является ресурсосберегающая технология. У нас до сих пор принято считать ведущими в промышленности профессиями профессии шахтера, нефтяника, сталевара, т. е. людей, которые «добывают» ресурсы. Между тем прогресс заключается в сокращении веса добывающих отраслей, потому что чем больше ресурсов у природы мы возьмем сейчас, тем меньше останется нашим потомкам. У нас на душу населения добывается в 3,5 раза больше железной руды, чем в США, и выплавляется в 1,5 раза больше стали. Но в США – большой излишек металла, а у нас его не хватает: до 40% металла теряется при его обработке. Японский станок весит в среднем 800 кг, а наш – 2500 кг. Правда, добывающие отрасли и у нас развиваются замедленными темпами. Если общий объем промышленного производства с 1965 по 1990 г. вырос в 3,6 раза, то добыча угля увеличилась только на 21%, нефти – в 2,36 раза, а черная металлургия увеличила производство на 93%. За 80-е гг. добыча угля и нефти сократилась.

Задачу экономии природных ресурсов необходимо решать в комплексе с охраной природной среды, что требует дополнительных затрат. Затраты увеличиваются не только потому, что очистные сооружения стоят дорого, но и потому, что приходится отказываться от дешевых технологий. Так, в лесной промышленности ликвидируется молевой сплав (сплав бревнами), потому что такой сплав засоряет и отравляет реки. А молевой сплав был самым дешевым способом транспортировки древесины.

К числу природных ресурсов относятся и человеческие. Прежде за пятилетку число занятых в промышленности увеличивалось на 20% (до войны – больше), что и служило экстенсивным фактором роста. В 1981–1985 гг. оно выросло на 3,3%, в 1986–1990 гг. сократилось на 1%. В связи с падением рождаемости число занятых перестало увеличиваться, а следовательно, исчез главный экстенсивный фактор роста производства.

Итак, темпы роста промышленного производства стали падать по мере сокращения экстенсивных факторов – истощения ресурсов и уменьшения рождаемости. Если прежде интенсификация могла рассматриваться лишь как оптимальный вариант развития, то теперь она стала единственной возможностью. Но при сохранении административной системы, при отсутствии конкуренции интенсификация оставалась благим пожеланием. Административно-командная система зашла в тупик. Без ее ликвидации дальнейшее развитие стало невозможным.

13.4. Сельское хозяйство в 1966–1990 гг.

Основным направлением развития сельского хозяйства оставалась интенсификация. Иначе и невозможно: посевные площади в стране сократились с 209 млн га в 1965 г. до 208 млн га в 1990 г. Иногда возражают: как может сочетаться интенсификация с очень низкими темпами роста? Не надо путать два понятия – темпы и интенсификация. Интенсификация – это не скорость, не темпы, это направление развития, путь, по которому можно двигаться медленно или быстро.

Интенсификация требует резкого повышения технического уровня хозяйства, следовательно, больших капиталовложений и увеличения основных производственных фондов. Фондовооруженность (стоимость основных фондов в расчете на работника) интенсивного, соответствующего требованиям времени сельского хозяйства должна быть даже выше, чем в промышленности. Поэтому с 1965 г. поток ассигнований на развитие материально-технической базы сельского хозяйства резко увеличился. И все же фондовооруженность в сельском хозяйстве составила в 1990 г. только 79% от фондовооруженности в промышленности. К тому же рост фондовооруженности в сельском хозяйстве в значительной степени связан с ростом цен на сельскохозяйственную технику.

Опережающими темпами за рассматриваемый период росли те направления технического прогресса, которые определяют интенсификацию.

Потребление удобрений в расчете на гектар пашни выросло в 3,25 раза, и все же их вносится значительно меньше, чем требуется по агротехническим

нормам. Они вносятся у нас преимущественно под посевы технических культур, а на хлеб их не хватает. К тому же минеральные удобрения у нас часто тратятся столь бесхозяйственно, что приносят значительный материальный ущерб экологическому равновесию.

Огромное значение мелиорации подтверждает тот факт, что планы последних пятилеток по сельскому хозяйству обычно не выполнялись из-за «неблагоприятных погодных условий», т. е. засушливой погоды. Но при орошении засуха не действует, так что засушливые годы свидетельствуют об отсталости нашего хозяйства в этом отношении. К тому же следует учесть, что в нашей стране подавляющая часть сельскохозяйственных угодий находится в засушливой зоне и зоне «недостаточного увлажнения». В США в благоприятных по уровню влажности условиях находятся 60% угодий. Но там орошаемые земли составляют 18% пашни, а у нас – 9%.

Площадь, охваченная мелиорацией, с 1965 по 1990 г. увеличилась почти втрое. Это очень высокие темпы. Но наша мелиорация – типичный пример «затратной экономики»: доходы мелиораторов определяются тем, сколько они затратят средств. Поэтому им выгоднее всего строить новые грандиозные сооружения, а не поддерживать в порядке орошаемые земли. Результатом их работы нередко становится засоление почв – и часть орошенных земель таким образом вообще выходит из строя.

Вторая сторона интенсификации сельского хозяйства – рост производительности труда на базе механизации, что позволяет освободить часть занятых. Общим показателем механизации является энерговооруженность труда, т. е. количество потребляемой энергии на занятого работника. За период с 1965 по 1990 г. она выросла в 4,7 раза. Однако производительность труда росла далеко не столь высокими темпами. Она увеличилась за это время на 123% и остается в пять раз ниже, чем в США.

Задача комплексной механизации, поставленная в 1965 г., в определенной степени стала выполняться. С тех пор были в основном механизированы уборка льна, сахарной свеклы, доение коров. И все же ручной труд в сельском хозяйстве пока преобладает.

В последнее время, однако, было принято говорить не столько о сельском хозяйстве, сколько об агропромышленном комплексе. Что это такое? **Агропромышленный комплекс (АПК) – это сельское хозяйство и связанные с ним отрасли промышленности.** В состав АПК входят производство средств производства для сельского хозяйства (удобрений, сельскохозяйственных машин) и переработка сельскохозяйственной продукции. Поскольку эти отрасли взаимосвязаны в своем развитии, очевидно, их действительно следует рассматривать в комплексе. Развитие сельского хозяйства зависит от производства удобрений и сельскохозяйственной техники, а подавляющая часть

легкой и пищевой промышленности не может действовать, не получая от сельского хозяйства необходимого сырья. Только не надо путать АПК с Агрпромом – системой административных органов, которая была придумана для командования комплексом.

Основная тенденция развития АПК – агропромышленная интеграция, т. е. сближение, слияние соответствующих отраслей сельского хозяйства и промышленности. *Интеграция означает, что прежние «горизонтальные» связи между разными отраслями сельского хозяйства (производство мяса, зерна, картофеля, льна) заменяются «вертикальными»: производство льна совмещается с его переработкой в промышленности, мясное животноводство – с мясокомбинатами, производство картофеля – с предприятиями по хранению, продаже и переработке.*

Новые связи требуют специализации, создания достаточно крупных специализированных предприятий, а такая специализация обеспечивает технический прогресс в сельском хозяйстве. Невозможен завод, который производил бы разные виды промышленной продукции – ткани, машины и мебель. Невозможен потому, что каждая отрасль требует своего комплекса машин. А в сельском хозяйстве подобное положение до последнего времени считалось нормальным: в одном колхозе производились и овощи, и мясо, и хлеб. Но при комплексной механизации каждая отрасль требовала своего комплекса машин.

Создание специализированных предприятий индустриального типа началось в 1966–1970 гг. с отстававшей по уровню механизации отрасли – птицеводства, с организации государственных птицефабрик. Производственные процессы на них были максимально механизированы, производительность труда и рентабельность оказались на порядок выше, чем в обычных колхозах и совхозах.

Казалось, был найден оптимальный путь развития сельского хозяйства. *А поскольку невозможно было расформировать существовавшие колхозы и совхозы, чтобы на их месте строить специализированные крупные аграрные предприятия, были разработаны еще два направления специализации.*

Одно из них – межколхозная кооперация: несколько колхозов (и совхозов) на паевых началах объединяют какую-то отрасль своего производства и совместно строят крупное предприятие. Так, предполагалось создавать предприятия по откорму скота, по переработке сельскохозяйственной продукции и т. п. Но экономический эффект от такой формы объединения был значительно меньше, чем при организации государственных предприятий, а в форме межколхозных предприятий стали преимущественно создаваться предприятия строительные.

Другая форма – интеграция аграрных и промышленных предприятий.

Это, в сущности, не такое новое направление: подобная интеграция производства сахарной свеклы и переработки ее на сахар широко практиковалась еще в крепостной период в помещичьих имениях и оказалась очень эффективной. Теперь была поставлена задача интегрировать производство овощей, картофеля и фруктов с их переработкой, хранением и продажей, но к началу 90-х гг. существенных успехов в этом направлении достигнуто не было.

Об этих основных направлениях развития сельского хозяйства в рамках традиционной административной системы почти не говорится: эти проблемы оттеснены на задний план задачами социально-экономической перестройки сельского хозяйства. Оказалось, что без изменения социально-экономической базы, без восстановления подлинной материальной заинтересованности работников сельского хозяйства программа интенсификации сельского хозяйства не может быть реализована. Поэтому теперь первостепенное значение приобретает переход к фермерским хозяйствам, к подлинной сельскохозяйственной кооперации, реализации земельной реформы.

Итак, наше сельское хозяйство развивалось по пути интенсификации, но продвинулось в этом направлении очень мало, о чем свидетельствуют практические результаты развития.

Среднегодовой объем сельскохозяйственной продукции за период с 1961–1965 гг. по 1986–1990 гг. вырос на 72,5%, причем темпы его роста постепенно понижались. Если в 1966–1970 гг.

сельскохозяйственное производство выросло на 21%, то в каждые последующие пятилетки соответственно на 13,2%, 8,8%, 5,8% и в 1986–1990 гг. на 9,7%. Производство зерна за весь указанный период увеличилось только на 51% при повышении средней урожайности с 10 до 17 ц с га.

После войны у нас проводился расчет: сколько необходимо производить зерна на душу населения. Тогда рассчитали, что нужно 8 ц: 2 ц человек съест сам, а 6 ц пойдет на корм скоту. Теперь производится больше, чем по 8 ц, но расчет изменился: на человека нужно производить 1 т в год. Только 1 ц из этой тонны пойдет на питание людей, а 9 ц – на корм скоту.

Ускоренными темпами росло производство овощей, фруктов и продуктов животноводства. За период с 1962–1965 гг. по 1986–1990 гг. производство овощей выросло на 70%, мяса – на 107%, яиц – на 189%. Этот рост происходил при значительном сокращении частного сектора. В 50-х гг. личные приусадебные хозяйства давали 70–75% продуктов животноводства, в 1965 г. – 40–50% (40% мяса и молока, 67% яиц), а в 1990 г. – 20–27% (26% мяса, 20% молока, 27% яиц). Таким образом, в общественном секторе производство этих продуктов росло, перекрывая сокращение в частном секторе.

Ускоренный рост производства продуктов животноводства, фруктов и овощей объяснялся положительными сдвигами в структуре питания. При повышении материального уровня жизни людей росло потребление именно этих продуктов при сокращении потребления картофеля и хлеба. За период с 1965 по 1989 г. у нас на 43–44% увеличилось потребление мяса и молока на душу населения, в 2 раза – яиц, на 30% – потребление овощей и фруктов, но на 15–30% снизилось потребление картофеля и хлеба. Эти цифры свидетельствуют, что материальный уровень жизни в стране в 60–80-е гг. повышался.

Мы не рассматриваем здесь ход коренной реорганизации нашей экономики, которая началась в середине 80-х гг. Процесс реорганизации еще не закончился, еще не стал историей. История изучает прошлое, чтобы извлекать опыт для настоящего. «История современности», на которую нам еще недавно предлагали переключаться, не может быть подлинной наукой. Для исторической оценки события нужно от него отойти на некоторое расстояние.

14. ОБЩЕЕ И ЧАСТНОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ЗАРУБЕЖЬЯ

У Айзека Азимова, не только знаменитого фантаста, но и серьезного ученого, есть небольшая книга «Взгляд с высоты». Рассматривая современную науку, он сравнивает ее с огромным садом, где каждый из садовников возделывает только свою грядку или обихаживает свое дерево, зная не желая, что творится у соседей.

Специализация долго и справедливо была одной из столбовых дорог развития экономики и неизбежно проникала во все другие сферы человеческой деятельности, и наука здесь не исключение. Иногда такая ситуация выглядит забавно. (Так, один наш знаменитый ученый, по специальности химический физик, очень обиделся, когда его называли физическим химиком.) Иногда она выглядит угрожающе. Наука продолжает быть единой системой, где потеря самонастройкой, что неизбежно при постоянно усиливающейся самоизоляции ее отдельных элементов, чревата тяжелейшими последствиями как для развития самой науки, так и для всего общества. Примеров безответственного использования научных достижении немало, вспомним хотя бы наркотики, изначально предназначавшиеся для применения в качестве анаболиков, но ставшие подлинной чумой XX в.

Стыковка разделов наук, на которую мы уповаем, ожидаемого эффекта не дает. Объемы знаний, а с ними и информации, необходимой для получения высокой специальной квалификации, объективно опережают традиционные возможности ее усвоения. Неизбежно сужается круг профессиональных интересов, а расширяется круг преподаваемых узких дисциплин за счет сокращения общетеоретических. Словно вода, точащая камень медленно, но верно. Сужение профессиональных интересов объективно сужает и само мышление, стерилизует его, стимулирует бесполезную его вычурность, а в итоге ведет к стагнации.

В экономике, где и возникла специализация, рынок давно перестал быть единственным надежным регулятором производства, обмена и потребления, что здравомыслящие люди давно поняли и признали. Но сама экономическая наука поражена той же болезнью специализации исследований и, как результат, специализации теорий. Современные теоретики склонны рассматривать не весь процесс развития, а его момент, современное состояние. В крайнем случае – вчерашнее и завтрашнее. Стоит появиться разумному объяснению путей выхода из возникшей критической ситуации, оно немедленно возво-

дится в ранг теории, даже если сам автор на это не претендует (Дж. Кейнс, например). Получается, что страшен не мыслитель, а его бездарные последователи, которые, нежась всю жизнь в лучах славы «учителя», догматизируя его творческое наследие, замораживают само течение мысли.

Страшны и некоторые полуграмотные политиканы, ищущие готовых рецептов развития, панацей от всех болезней. Освоив десяток книг, они насильно запикивают их содержание в свои программы, перемешивая идеи, и смело хватаются за власть. Люди они по-своему честные, ибо в силу своей полуграмотности сами верят в то, что говорят народу.

Между тем перед нами простирается поле истории человечества как объективный отчет о результатах бесчисленных его социальных экспериментов, которые мы вольны использовать или нет. Только не надо и здесь искать целиком готовых решений, ибо, как говорили древние, времена меняются и мы меняемся вместе с ними. В анализе опыта прошлого надо использовать метод аналогий с проекцией на условия современности. Это как одежда массового производства. Она качественней по техническим стандартам и дешевле, но всегда требует пусть маленькой, но индивидуальной подгонки.

Приведем пример для иллюстрации изложенного выше материала. Подкупив венецианских мастеров, французы в Средние века наладили свое производство зеркал. При проекции и небольшой корректировке ситуация вполне сравнима с закупкой японцами американских технологий производства синтетических волокон.

И та, и другая сделки во многом определили лицо национальной промышленности, а вот условия их заключения надо рассматривать с позиции исторических особенностей. Но мотивы, двигавшие людьми, были одинаковыми.

Последнее постоянно дает иллюзию универсальности экономических процессов, вызывает естественное желание подстричь всех под одну гребенку. Отсюда и выдвинутый на переломе развития экономики России лозунг об универсальности действия экономических законов как точки естественного отсчета реформ, вошедший, например, в неосуществленную программу «500 дней». По нашему мнению, ее авторам здорово повезло, что она не реализовывалась как единый комплекс мер, хотя многие ее составляющие уже нашли свое применение в нашей печальной практике экономических реформ. Стоит ли теперь с усердием, достойным лучшего применения, поднимать на щит этот пообтрепавшийся манускрипт? Пусть скелет останется в шкафу.

Действие объективных экономических законов и в самом деле универсально, подобно законам природы, которая входит в единую систему планеты. А вот составляющие действия этих законов очень разнятся в зависимости от природно-климатических, географических, исторических и, как

результат, национальных особенностей и условий развития. Уместно привести пример из физики, в курсе которой мы все в средней школе изучали законы идеальных газов. Они тоже объективны и универсальны, но сами-то идеальные газы в природе не встречаются, по крайней мере пока. Поэтому для практических расчетов мы вынуждены использовать таблицу поправочных коэффициентов, учитывающих особенности газов реальных, для составления которой эти газы пришлось предварительно изучить.

Общественные деятели, предлагающие опробовать в наших условиях то «французскую модель», то уж совсем какой-то «тропическо-аргентинский» опыт развития, напоминают слепцов с полотна великого Питера Пауля Брейгеля-старшего, дружно шагающих в пропасть. Невольно думается, кто следующий поводырь? Или – а мы-то тут причем?!

Отцы-основатели экономической науки (Аристотель, Петти, Кенэ, Смит, Маркс) не случайно сформировались как мыслители либо в самом широком спектре познания, либо в рамках естественных наук. Они а priori воспринимали мир как единую систему. Созданное им было, есть и всегда будет предметом пристального изучения и переосмысления хотя бы с позиции подхода к анализу общества как материала для исследования. А вот их выводы о законах общественного развития, механизме хозяйственных процессов, социальной структуре и т. д. часто противоречат друг другу.

Оно и понятно: меняются времена, меняется само общество как объект для изучения. Аристотель, например, логически вплотную подойдя к трудовой теории стоимости, остановился. Понятно, ведь еще столетия после его смерти рабы – тогда основной носитель трудового фактора производства – воспринимались свободными членами общества как «говорящее орудие».

Как Адам Смит или Давид Рикардо могли дать анализ кризисам перепроизводства, когда на их веку их просто не было? Все это дало основание великому Бернарду Шоу, который сам по молодости грешил увлечением социальными теориями, горько упрекнуть нас: «Политэкономия – наука, вершащая судьбы цивилизации, занимается только объяснением прошлого». Ну, что же, по крайней мере есть возможность избежать повторения ошибок.

Социальное прогнозирование в форме канонизации теории – вещь очень опасная, в чем мы убедились на собственном горьком опыте.

Сами по себе различия в выводах наших великих предшественников объективно подталкивают нас к пониманию необходимости учета при анализе конкретных ситуаций особенностей их формирования. Это крайне важно и при моделировании социально-экономических процессов на перспективу. Профессор Е. С. Вентцель пишет в своем классическом учебнике «Исследование операций»: «Во всем широком круге задач исследования операций настаивает один и тот же прием – перенос произвола из одной инстанции

в другую. Исследователю не нравится произвол в выборе решения. Он постулирует задачу, целевую функцию, а дальше все идет в соответствии с законами математической науки, т. е. точно решаются задачи, произвольно поставленные». Не исключено, что это откровение пришло ей не как математику, а как писателю, ведь мы ее знаем и как И. Грекову (ай да математический псевдоним!), автора прекрасных книг «Кафедра» и «Хозяйка гостиницы».

Моделируя социальные системы (а что иное, как не социальная модель, скажем, политическая программа?), мы часто для удобства отбрасываем целый ряд факторов, которые на практике оказываются важнейшими, системообразующими. Вот и «получается, как всегда»!

Поэтому, оценивая мировой опыт развития, надо стараться вычленять для безусловного внесения в теоретическую «базу данных» те немногие элементы и процессы, которые носят действительно универсальный характер. Оценивая же исторические, национальные особенности, еще и еще раз надо возвращаться к их объективным истокам, причинам формирования. Попытки получить правдивые портреты наших современников, например как субъектов экономики, без призмы традиций и духовности – напрасный труд.

В первых главах книги мы достаточно подробно рассмотрели опыт развития тех стран, которые пока достаточно устойчиво занимают лидирующие положения в мире как по объемам производства, так и по материальному уровню жизни населения. Причем последнее не в силу природных ресурсов, особенно благоприятных для современного этапа развития, а благодаря тому же уровню производства. Исторические отличия динамики их хозяйств бросаются в глаза, поэтому приведем только самые очевидные примеры.

Начнем с Западной Европы. Англия стала в мире первой страной развитого капитализма, чему есть ряд исторических предпосылок. Формирование английского государства происходило в период достаточной зрелости феодализма, поэтому ему удалось избежать затяжной раздробленности, а с ней и внутренних вооруженных противостояний, таможенных барьеров, автономной чеканки денег, мешающих образованию единого рынка.

Ей первой удалось выбраться из плена фиксированной феодальной ренты, которая на континенте долго тормозила развитие и сельского хозяйства, и промышленности, а также вступление на путь фермерства. Прообраз фермерских хозяйств в предельной степени можно усмотреть в свободных от феодала йо-менских наделах земли, сохранившихся в результате компромисса между норманнами-завоевателями и коренным населением острова.

Компромисс центральной и местной власти, социальных слоев и групп, различных ответвлений христианства и т. п. вообще характерен для Англии. Начало практики государственных компромиссов можно видеть еще в «Великой хартии вольностей», подписанной Иоанном Безземельным. Ее про-

должили соглашение между лендлордами и джентри, уния с Шотландией, ограничение королевской власти после реставрации и др. Во всех случаях компромисса соблюдался принцип примата общенациональных интересов.

Кстати, литература часто приписывает разрыв английской церкви с Римом любвеобильности Генриха VIII и упорству папы, отказывавшегося аннулировать его брак с Екатериной Арагонской. Думается, это скорее повод, а исторически была потребность общества в монастырских землях и потенциальной рабочей силе для будущей промышленности.

Опережающее развитие промышленности стимулировали в Англии более скромные по сравнению с континентом условия для земледелия. Развивалось овцеводство, сначала для нужд внешней торговли, затем как сырьевая база для собственной текстильной промышленности.

Примерно в то же время сформировался и морской флот, причем не только военный, но и мощнейший транспортный. Да и по развитию наземных коммуникаций Альбион долго шагал впереди всего мира. Суммарно это определило те условия, при которых современный мировой рынок первоначально сформировался вокруг Англии.

Не участвуя в Великих географических открытиях (если не считать Северный морской путь в Россию) и в «официальном дележе мира», по которому Папа Римский щедро отписал одну половину еще не открытых земель Испании, а другую Португалии, Англия надолго прибрала к своим рукам огромные части

Нового Света, Азии и Африки в качестве источников дешевого сырья и сбыта своей продукции. Это же и ускорило процесс первоначального накопления, подготавливая промышленный переворот.

Поэтому классическая школа политической экономии, базирующаяся на трудовой теории стоимости, сформировалась именно в Англии.

С геополитической точки зрения Британские острова отличает в рассматриваемом длительном периоде отсутствие военных действий на их территории (можно вынести за скобки захват Ирландии и относительно бескровное противостояние полков Кромвеля и Карла I). Была, правда, Вторая мировая война с бомбежками и ракетными ударами, но оккупация обошла стороной территорию Британии.

Характерна для Англии и ранняя бескровная коммутация социальных слоев. Читая Чарльза Диккенса, вы легко убедитесь, что уже в начале XIX в. среде прислуги было принято воспринимать друг друга как «леди» и «джентльменов». Не в этом ли, столь рано сформировавшемся самоуважении простых членов общества, не встретившем противостояния со стороны высшего эшелона, кроется секрет поразительного долголетия института монархии и пэрства? Здесь принято уважать и заслуги предков как персонифицирован-

ный символ исторических заслуг нации в целом. Заметим, что в республиканской Франции, пережившей Великую революцию, две империи, Парижскую коммуну, в официальном протоколе сохранились неофициальные почетные места для потомков Бурбонов и Бонапартов.

На ранний социальный компромисс Европе указывает в своей замечательной книге «Пятьдесят лет в строю» военный дипломат начала XX в., российский патриот граф А. А. Игнатъев, впоследствии генерал Советской Армии. В бытность свою российским военным атташе в одной из Скандинавских стран он гостил со своей супругой в замке другой графской четы. В субботний вечер Игнатьевым было предложено перебраться из отведенных им покоев в раскинутые в парке замка шатры. Пикник? Нет, просто в воскресенье и замок, и парк открыты для посещения всеми желающими. В Германии, Австрии и России начала XX в. дворянство на такие поступки, а, вернее, на такую социальную линию поведения было не способно. Результат – падение трех монархий.

Франция столетиями была одним из мощнейших государств Европы. Не случайно динамику экономики феодализма мы рассматриваем на примере этой относительно по тем временам целостной страны. Правда, единое национальное самосознание сформировалось здесь довольно поздно, по итогам Столетней войны, но значительно раньше, чем, например, в Германии или Италии. Благоприятные для земледелия условия в сочетании с пережитками феодализма в виде фиксированной ренты, например, или дорожной повинности крестьян, как это ни парадоксально, тормозили развитие сельского хозяйства и, как следствие, промышленности. Бесконечное дробление обрабатываемых участков земли, с одной стороны, мешало интенсификации сельского хозяйства, а с другой – образованию свободной рабочей силы, которая является, как мы видели, необходимым условием первоначального накопления и последующей концентрации производства.

Переход оброка из натуральной в денежную форму стимулировал острый рост ростовщичества, в зависимость от которого попадали все слои населения. В конечном итоге рухнули и финансы государства.

Не случайно во времена Регентства, последовавшего после конца правления Людовика XIV с его бесконечными разорительными войнами, неслыханным до сих пор великолепием и расточительностью двора и окончательным обнищанием основной массы населения – крестьянства, именно Франция стала ареной первого в мире широкомасштабного экономического эксперимента.

Шотландец Джон Ло, которого наш замечательный ученый и писатель Андрей Аникин справедливо называет «авантюристом и пророком», создал там первый государственный банк «нового типа» и первое открытое акцио-

нерное общество практически национальных масштабов. Эксперимент тогда провалился. Не время еще было, да и не место. Зато заложенные в нем идеи впоследствии прошли по экономике мира торжественным маршем.

Не случайно именно во Франции появилась экономическая школа физиократов во главе с великим Кенэ, которая производительным признавала труд только на сельскохозяйственной ниве и «добавочный продукт» рассматривала как дар природы. Зато именно Кенэ впервые создал схему национального воспроизводства. Знаменитый «зигзаг Кенэ» – прародитель современных макроэкономических моделей.

Именно во Франции появилось понятие «рантье», т. е. человека, живущего на доходы с ценных бумаг. Именно французский капитал стал ростовщиком не только для других стран, но и для собственных колоний.

Потрясения Великой французской революции, а затем внутренне стабильная экономическая политика Наполеона I отменили феодальное двойное владение землей, но юридически закрепили мелкое крестьянское хозяйство. Проблемы мелкого производства как на селе, так и в промышленности, которые мы наблюдаем и во второй половине XX в., исторически определены особенностями развития. Они же определили и национальные особенности характера. Будь Н. В. Гоголь не русским, а французским писателем, на одной из центральных площадей Парижа непременно стоял бы памятник Плюшкину.

Германия перестала быть только «географическим понятием» и вступила в мировую политику и экономику как единое целое лишь в третьей четверти XIX в. Объединение проходило на волне промышленной революции и окончательного перехода сельского хозяйства на «пруссский путь» развития. Это тоже был определенный национальный компромисс, но в пользу меньшинства. Верхушка общества – юнкеры (помещики) не только сохранили свои земли, но и заранее капитализировали будущие доходы от них. Освобождение крестьян от феодальной зависимости здесь приняло новую форму первоначального накопления. С природной немецкой тщательностью, подсчитав все «за» и «против», юнкеры создали себе и первоначальный капитал, и армию труда.

Не случайно до середины XIX в. в Германии меркантилизм – продукт экономической мысли стадии первоначального накопления – господствовал в качестве официальной экономической доктрины. А затем у первого выдающегося немецкого мыслителя – экономиста Фридриха Листа концепция развития хозяйства имела националистическую окраску.

Формирование единого национального рынка в определенной степени тоже «шло сверху». Юридическое объединение карликовых государств, число которых превышало количество дней в году (в Европе шутили: когда одна

немецкая великая герцогиня в своем замке заваривает утренний кофе, другая наслаждается его запахом), экономически быстро дополнила сеть железных дорог, к концу века самую плотную в мире. Строительство железных дорог стимулировало и развитие тяжелой промышленности, специализация которой затем быстро приобрела военный уклон. По объемам промышленного производства Германия с головокружительной быстротой вышла на 1-е место в Европе и на 2-е в мире.

Промышленность нуждается в сырье, а в соседней Франции, где в промышленности преобладала легкая, запасы железной руды как бы «пылились на полке». Победа Германии в войне 1871 г. позволила не только «пустить в дело» эти запасы, но и получить пятимиллиардную контрибуцию. Этот разгром был ошеломляющим ударом по национальной гордости французов, в памяти которых еще не смолк гром побед Наполеона I. Победы всегда помнят дольше, чем поражения, это удивительно щадящее свойство человеческой памяти, благое для самолюбия, но вредное для разума. Даже великий Пастер бросил занятия наукой и, чтобы внести посильный вклад в дело сбора средств для выплаты контрибуции, принялся варить «пиво национального реванша» по собственному рецепту. Помните, какой горечью проникнуты рассказы Ги де Мопассана из серии, посвященной временам оккупации родины в ходе Франко-прусской войны? Эта национальная боль позднее еще принесет страшные беды всему миру.

Растущая промышленность Германии нуждалась и в другом сырье, причем опережающе развивались «новые» отрасли, именно те, сырьем для которых природа Германию обделила. Опоздав к столу, где уже доделили «колониальный пирог», немцы со злобной завистью поглядывали на смачно уписывающих свои куски пирога соседей. С морально-этической точки зрения их права на свою долю были ничуть не меньше.

Вступив в Первую мировую войну, Германия нарушила предсмертный завет своего объединителя и первого канцлера Отто фон Бисмарка: никогда и ни при каких обстоятельствах не воевать с Россией! Итоги войны, юридически закрепленные в Версальском договоре, в заключении (а вернее, диктовке) которого Россия, в то время уже большевистская, участия не принимала, официально низводили недавно еще мощную Германию до положения «заднего двора Европы». Уверены, что столь исторически неразумные условия договора родились в воспаленном мозгу французских политиков, еще не переживших горечь поражения 1871 г. Думается, на них лежит тяжкий груз моральной ответственности за рождение немецкого нацизма. Юность и созревание последнего в условиях бесперспективности жизни целого поколения немцев блестяще описаны в замечательном романе Эриха Марии Ремарка «Черный обелиск», перечитывать который можно бесконечно. Сама

по себе экономика гитлеровской Германии служит убедительным примером того, как уникальность исторических условий может определять пути ее развития, того, сколь эффективны директивные методы руководства в экстремальных условиях.

Освоение европейцами Америки можно рассматривать как попытку скопировать развитие Европы. Возродившееся на заре эпохи Просвещения рабство, похоже, мало кого смущало. Человечество упорно не желает использовать накопленный опыт и глобальные перспективы упорно приносит в жертву сиюминутным интересам. Мы забываем все – и темные века, последовавшие за крушением Римской империи, когда часть Европы практически опять начинала с общинного хозяйства, и то, как золотой поток из Нового Света практически «затопил» экономику Испании и Португалии. Неосознанно мы стремимся начать все сначала, но неизменно допускаем в новом сочинении старые ошибки. Не случайно один из самых признанных экономистов нашего века Джон К. Гэлбрейт саркастически указывает на то, что любой из его коллег втайне завидует организации труда в концлагерях.

Хозяйство будущих Соединенных Штатов сочетало принципиально различные уклады экономики: не привившуюся здесь феодальную аренду земли, пионерно-захватное ее освоение, породившее американский путь развития сельского хозяйства на базе свободного фермерства, наконец, рабские плантации на Юге. Гражданская война, единственная война, которая велась на собственной территории США после их создания, положила конец этой многоукладности. Экономический прогресс определил гражданский выбор.

Само наличие Старого Света превратилось для США из тормоза в стимул развития экономики. Дело не только в том, что свободная от пережитков феодализма с почти нетронутыми природными ресурсами огромная страна абсорбировала все его научно-технические достижения и сама успешно вела и внедряла новые разработки. Европа, в которой народам давно уже стало тесно, перешла от локальных вооруженных столкновений к глобальным войнам, добровольное участие в которых США и Японии превращало их в мировые. Убытки от Первой мировой понесли все страны-участники, кроме США и Японии, Вторую же мировую экономически выиграли только Соединенные Штаты.

Если Первая мировая война окончательно освободила США от финансовой зависимости от Европы, то Вторая – обеспечила не только полный выход экономики страны из особо поразившего ее кризиса 1929–1933 гг., но и мощный рывок производства. Граждане Америки вспоминают, что в войну жилось сытнее, чем до нее. Фактор, безусловно, положительный, но настораживает сложившийся объективно и продолжающий существовать и поныне крен производства США в сторону обороны.

Мощный военно-промышленный комплекс требует больших общенациональных затрат, а затраты требуют их оправдания. Идеологически-военное противостояние СССР и США, подкрепленное локальными испытаниями военной техники на чужих территориях и под псевдонимами (Корея, Вьетнам, Ближний Восток, Афганистан и т. д.), довольно долго были для американского обывателя хорошей мотивацией затрат на оборону и стимулом его имперских амбиций. Теперь реально зримого противника нет, а амбиции и структура производства остались. Ну и что делать, искать нового? Не исключено...

Тут невольно вспоминается ситуации самого начала XX в. в Российской империи. Самодержец, ощущая шаткость своего трона, искал «маленькой, но победоносной войны». И получил ее в 1905–1907 гг. с Японией. Итоги ее всем памяты. Очередная попытка лечить внутренние болезни внешними припарками.

Тревожным симптомом является и узкая специализация отраслей знания, которая в США развита как нигде в мире. В сочетании с тем, что американская литература и искусство, столь расцветшие в XX в., не могут предложить миру практически ничего интересного в классических музыкальных жанрах, сколько ни стараются. А ведь именно эти жанры требуют особого типа синтеза и комбинаторики мышления в сочетании с самой широкой профессиональной подготовкой. Это дает повод для раздумий.

Экономическая теория США предлагает, безусловно, интереснейшие модели для анализа процессов, но человеческий фактор в теории можно усмотреть разве что в делении на «синие» и «белые» воротнички, а социальные и личностные мотивации приходится искать в примитивных рецептах Дейла Карнеги.

Из всех стран древней цивилизации Япония включилась в мировое экономическое хозяйство последней. Ее многовековая политическая и экономическая самоизоляция была нарушена под угрозой орудий американского военного флота. Иностранное присутствие раздуло, подобно ветру, до тех пор тлевшие угли объективно назревших перемен, и они получили свое политическое оформление.

С экономикой обстояло сложнее. С одной стороны, кардинальная земельная реформа, ликвидирующая государственную собственность на землю и вроде бы устраняющая один из элементов азиатского способа производства. С другой – сохранение крайней дробности наделов обрабатываемой земли, что затрудняет процесс интенсификации сельскохозяйственного производства, и промышленность, едва перешедшая на мануфактурную стадию.

Капитализация доходов элитной части высшего социального слоя общества – самураев, как составляющая процесса первоначального накопления,

сработала не в полной мере. Дешевизна рабочей силы не стимулировала внедрение в производство машин. Государство, используя опыт иностранных специалистов, само принялось создавать современные промышленные предприятия с их последующей передачей самурайской верхушке. Черты азиатского способа производства, национально оформленные в традиции «патернализма», определили социально-экономическую специфику развития японской промышленности.

Характерной особенностью развития новой экономики Японии стала ее быстрая милитаризация. С одной стороны, руководство промышленности попало в руки военной касты с многовековыми традициями. Самураи внешних войн не вели, но другую «достойную жизнь», кроме постоянных сражений с себе подобными, исторически не представляли. А теперь открылась возможность испытать себя и на мировой арене. Однако был и внешний объективный раздражитель. Столкнувшись с иной цивилизацией, Япония первым делом была ограблена: иностранцы, используя «ножницы в ценах» на золото и серебро, вывезли ее золотой запас.

Успешное завершение войны с огромной Россией, легкий захват азиатских территорий, который прошел почти незамеченным под грохот Первой мировой войны в Европе, не могли не вскружить голову. Огорчительной была только потеря азиатских рынков сбыта продукции своей молодой промышленности, которые сами «приплыли в руки» японцам, так как европейские поставки временно прекратились. Окончание Первой мировой войны восстановило прежний торговый оборот, и японской промышленности пришлось туго. Тогда ставка была сделана на дальнейшую милитаризацию экономики и военный захват практически всего цивилизованного мира, начиная с Азии и заканчивая Америкой.

Отрезвление пришло только по итогам Второй мировой войны, краха, аналога которому в мировой истории найти трудно. Но одновременно полностью рухнул и милитаризм, и в кратчайшие сроки были ликвидированы вековые пережитки в сельском хозяйстве. Характерно, что реформы шли «сверху», что вообще типично при отходе от азиатского способа производства.

Знаменитое японское «экономическое чудо» мы уже рассмотрели достаточно подробно, поэтому еще раз коснемся только одного его аспекта. Поразительно, какую роль в росте экономики Японии сыграли национальные традиции, отражающие исторические особенности ее развития. Это и аккумуляция средств всего населения для инвестиций в экономику, позволившая до предела сократить иностранное заимствование. Это и уникальная социально-экономическая структура общества, базирующаяся на системе материальных и моральных стимулов, пожизненно добровольно прикрепляющих

работников к своему предприятию. Начав работать в молодости с небольшой зарплатой, растущей по прогрессивной шкале, но только в этой фирме, человек, к старости получив единовременную пенсию по выслуге лет, становится акционером, совладельцем своего предприятия. А патриотом его он стал уже давно. Недаром всю сознательную жизнь он начинал рабочий день с исполнения гимна своей фирмы. Хитроумные японцы сумели «заставить работать» средневековые традиции патернализма на закате двадцатого столетия.

Блестящую иллюстрацию национальных особенностей психологии предпринимательства еще в начале XX в. дал граф А. А. Игнатъев. Он писал:

«Каждая капиталистическая страна имела в то время для финансирования крупных дел свои навыки, отражавшие отчасти ее характерные черты.

Если, например, вы предлагали какое-нибудь дело, крайне выгодное, но требующее вложения капитала, крупному русскому банку, то вы должны были представить ваш проект раздутым до мировых масштабов, сулящим миллиардные наживы.

Если вы с тем же делом ехали в Берлин, то проект ваш должен был предусматривать строго рассчитанные сроки выполнения, детальную разработку всей техники, с тем чтобы одной уже этой чисто кабинетной работой доказать серьезность предлагаемого вами проекта.

Если же вы, наконец, решались обратиться к настоящему серьезному банкиру, которым являлся в ту пору Париж, то вам следовало для верности заехать сперва в Брюссель и заручиться там хотя бы только принципиальным одобрением какого-нибудь бельгийца. Появившись с ним во французском банке, вам не следовало открывать всех ваших карт, запугивать «нулями», сулить крупные барыши через десять лет, а просто запросить только первую необходимую для начала сумму и доказать возможность заработать хоть какие-нибудь гроши, но в кратчайший срок. Раз французский капиталист дал первые франки, он будет не в силах считать их потерянными – *il courra apres son argent* (он побежит за своими деньгами) и никогда не даст вам погибнуть. Мнение бельгийца как тяжеловатого на подъем, но серьезного дельца послужит вам лучшей рекомендацией».

Итак, национальные различия налицо. Но есть и очевидное общее, интернациональное.

Суммируя приведенные примеры, мы можем предложить вашему вниманию в качестве первой безусловно объективной общемировой характеристики экономического развития, как это ни парадоксально звучит, особенности природно-географических и исторических условий развития, которые трансформируются в национальные традиции. Анализ динамики мирового хозяйства убедительно показывает, в сколь значительной мере они опреде-

ляют темпы движения на отдельных исторических отрезках, сочетание форм собственности, социальный срез, структуру экономики и, в конечном счете, ее «национальное лицо».

Общим для хозяйства стран, опыт которых мы рассматриваем, является отказ от государственной собственности на землю как единой формы владения ею – решение, к которому пришли все, пусть в разное время и разными дорогами*. Характерно, что Япония, где мы наблюдали черты азиатского способа производства, вступила на этот путь позже всех, но и прошла его неизмеримо быстрее.

Наличие в каждой стране значительного государственного сектора экономики – важнейший фактор регулирования ее стабильности. Этот сектор везде формировался в разное время, под разными предлогами, в разных отраслях, разными методами, но современная экономика любой развитой страны без него немыслима. Упрощая ситуацию до предела, его можно сравнить с балластом на воздушном шаре или подводной лодке, необходимым и в ходе нормального полета или плавания, но особенно в критических ситуациях.

Влияние государства в экономическую жизнь общества проявляется в следующем:

1. Государственное регулирование экономики страны, осуществляемое, помимо госсектора, не директивно, а методами прямого и косвенного экономического воздействия. Еще один простой пример. Министерство сельского хозяйства США по ряду его важнейших функций можно вполне уподобить Министерству по чрезвычайным ситуациям в сфере своей компетенции.

2. Налоговая система – важнейший регулятор взаимоотношений между субъектами экономики и обществом в лице государства. Несмотря на многочисленные национальные, а иногда и региональные отличия, комплекс прямых и косвенных налогов является основным источником наполнения государственного бюджета, а тот, в свою очередь, служит главным инструментом регулирования народного хозяйства, социальной сферы, обеспечения обороноспособности страны.

3. Акционерная собственность как ведущая ее форма на средства производства и значительную часть производственной и социальной инфраструктуры. Зародившись на заре капитализма в виде относительно равного долевого участия, пройдя через опыт реализации первых масштабных эконо-

* Нелепо было бы не замечать и отрицательные черты частного землевладения. Так, в XVII в. великий Вильям Петти после очередного грандиозного пожара Лондона выступил с проектом регулярной его застройки, условием реализации которого, естественно, было наличие единого собственника выгоревшей земли. Тогда эта идея была признана очередной авантюрой Петти, на реализацию же ее потребовались столетия по мере постепенной муниципализации земельных участков.

мических проектов (железнодорожное строительство, например), акционерный капитал окончательно утвердился, значительно изменив и социальную структуру общества.

4. Прямое государственное финансирование научных исследований и опытно-конструкторских разработок, образования, искусства. Наши гарвардские или оксфордские коллеги-профессора в разговоре любят горько сетовать на убогость своего материального положения, на что мы, профессора российские, улыбаемся не менее горько. Действительно, их годовой доход в 150–250 тыс. долл. трудно сравним с доходом среднего бизнесмена или достаточно популярного адвоката. Но разницу вполне компенсирует система материальных льгот и привилегий, особенно невероятно высокий социальный статус. Нельзя забывать и абсолютную стабильность их материального положения.

5. Широко развитая и также относительно стабильная система государственного социального обеспечения в сочетании с негосударственными его формами*. Несмотря на резкие национальные отличия (Япония, например), она везде действует достаточно эффективно, хотя в этой сфере постоянно возникают вопросы о необходимости реформ (США, например). Так, величина среднего пособия по безработице в Бельгии превышает ставку заработной платы посла такой великой державы, как Российская Федерация.

6. Государственный контроль над сохранением ресурсного потенциала для будущего развития экономики в сочетании с сохранением и восстановлением экологии под давлением общественности. Обидно, что опыт реализации этого постоянно декларируемого советской экономической теорией принципа нам приходилось и приходится поныне наблюдать в основном извне.

7. Наконец, надо отметить усиливающуюся тенденцию мировой и региональной интеграции хозяйства, уживающуюся чудесным образом с обострением конкуренции, противоречий национальных экономических интересов и амбиций. Не грех на этом фоне вспомнить теорию «сравнительных затрат» Давида Рикардо и еще раз убедиться, что великая экономическая мысль не стареет.

* В этой области зарубежье давно реализовало многие наши социалистические идеалы. Иногда дело доходит до анекдота. Так, один наш знакомый английский безработный жаловался нам, что работу ему предлагают далековато от дома, а механический транспорт, видишь ли, он не признает даже в виде велосипеда.

15. РОССИЯ И ЗАРУБЕЖЬЕ. ЧАСТНОЕ И ОБЩЕЕ

Не только французские короли оставляли истории афоризмы. На этой ниве отличались и российские монархи. Чего стоит только одна фраза Александра III, которого в царской семье за глаза прозвали «наш бычок». Однажды во время высочайшей рыбалки ему доложили, что послы Англии и Франции просят срочной аудиенции. «Когда русский император удит рыбу, – сказал наш самодержец, – Англия и Франция могут подождать». Сказано сильно, но еще вернее примерно ту же мысль выразил Петр Великий, сказав, что «Россия – это не страна, а материк». Екатерина II уточнила: «Россия – это не страна, а Вселенная».

Поверьте, уважаемый читатель, обращаясь к этим высказываниям, мы крайне далеки от шовинизма. Просто образность выражения мысли помогает пониманию особенностей нашего экономического и политического развития и порожденных ими проблем. В подтверждение этого приведем еще одну фразу. Отвечая на вопросы анкеты переписи населения Российской империи, Николай II род своих занятий определил так: «Хозяин Земли Русской». Мы бы не стали усматривать плагиата знаменитого афоризма короля-солнца Людовика XIV, заявившего: «Государство – это я». Наш монарх свои полномочия, пожалуй, трактовал еще шире. Да и разделяют высказывания примерно двести лет исторического опыта, опять мало чему нас научившего.

Рассуждая об особенностях нашего развития, принято прежде всего указывать на огромность территорий, наличие большого числа климатических зон и набора природных ресурсов, которому таблица Менделеева служит только иллюстрацией. Аргумент серьезный, и не учитывать его при анализе невозможно. Заметим только, что сказанное можно отнести и к природно-географическим условиям США.

Почему все-таки Октябрьская революция произошла именно в нашей, а не какой-либо другой стране, в чем исторические особенности России, которые привели ее именно к такому типу развития?

Традиционное объяснение, что социалистическая революция была вызвана экономической разрухой и политическим кризисом, сейчас не вполне убедительно. Да, были экономические и политические противоречия, но масштаб их не настолько велик, как это обычно представляли. Обратимся к фактам.

Накануне Первой мировой войны Россия была страной «молодого» капитализма. Она занимала почетное 5-е место в мире по объему промышленного производства, причем темпы роста индустрии были выше, чем в других странах, и Россия постепенно, но неуклонно догоняла самые передовые. Кстати, она уже их опережала по уровню концентрации производства и по такому важнейшему показателю технического прогресса, как энерговооруженность труда (по сравнению с Германией и Францией).

Спору нет, удельный вес населения, занятого в промышленном производстве, был невелик: только десятая его часть. Поэтому специалисты и относят дореволюционную Россию к аграрным странам. Но сельское хозяйство становилось все более капиталистическим, а значит, и товарным, ежегодно страна экспортировала много зерна и других сельскохозяйственных продуктов, обеспечивая непрерывный приток валюты.

Началась война, но и в первые ее годы промышленное производство продолжало расти. Потом, правда, начался спад, но отнюдь не катастрофический. Даже такой, в общем, «невоенной» продукции, как хлопчатобумажные ткани, в 1916 г. было выпущено лишь на 14% меньше, чем перед войной, а военное производство росло успешно. Производство оружия и боеприпасов увеличилось в 2,3 раза, и трудности военного снабжения, которые сложились в первые месяцы, были успешно преодолены.

За годы войны в России, как, впрочем, и в других странах, сложилась система органов регулирования хозяйства. Особое совещание по обороне, ведавшее в первую очередь военной промышленностью, нашло удачные формы объединения мирных и военных предприятий для выполнения оборонных заказов.

Тяжелое положение сложилось в начале войны на железных дорогах, они были забиты военными грузами, а для традиционных хозяйственных нужд не хватало подвижного состава. В результате многие экономические связи между отдельными районами страны были разорваны. При избытке хлеба на юге страны на севере начались продовольственные трудности. Заводы останавливались из-за недостатка топлива, а в Донбассе скапливались готовые к отправке горы угля.

Особенно плохо было на дорогах к морским портам. Балтийское море и проливы Черного моря попали под контроль германского флота. Остались Владивосток и Архангельск, но в первый вела лишь одноколейная дорога через всю огромную Сибирь, а во второй – и вовсе узкоколейка. В результате мер, принятых Особым совещанием по перевозкам, дорога к Архангельску переводится на широкую колею, а к незамерзающему Мурманскому порту прокладывается новая. Пропускная способность железных дорог к концу войны увеличилась в полтора раза.

Нехватка промышленных товаров для обмена между городами и деревней порождала продовольственные трудности, инфляцию. Особое совещание по продовольствию организовало заготовку продуктов питания в сельской местности, доходя в отдельных случаях до реквизиции запасов хлеба, ввело в городах систему нормированного распределения по карточкам. Да, была спекуляция, были перебои в снабжении и демонстрации с требованиями хлеба, но настоящего голода пока не было – он наступил позже.

Итак, экономические трудности к 1917 г. не достигли уровня полного хозяйственного развала. В этом отношении Россия не представляла особого исключения среди воюющих стран, и решающей причиной революции сами по себе экономические трудности быть не могли. Очевидно, главную роль сыграл клубок политических противоречий. Их содержание и формы проявления столь подробно рассмотрены в нашей литературе, что нам вряд ли имеет смысл останавливаться на этом вопросе.

Обратимся лучше к уходящим в глубь столетий особенностям развития России, которые и определили социально-политическую жизнь страны.

Пожалуй, наиболее общей, определяющей особенностью истории России было то, что она соединила на своей территории Европу и Азию, явилась миру удивительной полуазиатской, полувосточной агломерацией. В домонгольский период это обстоятельство проявлялось довольно слабо, и Киевская Русь не считалась чем-то особенным в ряду европейских стран. Монгольское иго не только задержало развитие страны, но и несколько изменило его путь, включив элементы азиатского способа производства.

Следует оговориться, что последнее понятие, представляющее собой определение отдельной социально-экономической формации наряду, скажем, с феодализмом или капитализмом, отнюдь не наше собственное изобретение. Азиатскому способу производства – экономической категории, сформулированной Ф. Энгельсом, – не повезло, равно как и одному из законов диалектики. В сталинской редакции теории марксизма-ленинизма он был надолго исключен из учебных курсов, а отголоски бурных международных дискуссий по азиатскому, или древневосточному, способу производства были доступны лишь весьма и весьма узкому кругу специалистов. Причина в том, что уж слишком многие черты, характеристики азиатского способа, исторически существовавшего между первобытнообщинным и рабовладельческим обществом, напоминали современную нам действительность... Если читатель хочет ознакомиться с азиатским способом поверхностно, то отошлем его к книге Б. Пруса «Фараон», а глубоко – к первоисточникам марксизма.

Наша задача рассмотреть элементы «азиатчины» в укладе российской экономики, одним из которых было длительное сохранение общинных тра-

диций. На Западе уже в период феодализма на первый план выдвигается личная предприимчивость человека, пока в рамках сословных границ. Затем с разрушением этих границ появляется абсолютный субъект, носитель экономических связей, которого великий Адам Смит и назвал «человеком экономическим».

На Востоке сохранился приоритет родовых связей, каст, общинных групп. Ценность отдельной личности принижалась перед интересами той общественной ячейки, к которой он принадлежал. В России крестьянская община, «мир», «общество» сохранились до революции, да и после нее. Даже столыпинская аграрная реформа, призванная разрушить общину, сделать этого не смогла. Три четверти крестьян не только отказались выходить из «мира», но и защищали «общество» с оружием в руках.

Община была во зло или во благо? Народники, умиляясь, считали ее абсолютным благом, основой особого, русского социализма. Да и как не пролить тут радостной слезы? Общинное уравнильное землепользование означало, что самый богатый крестьянин (т. е. обладающий наиболее мощными, современными средствами производства) получал такой же надел, как и самый бедный, при условии, что у них были одинаковые семьи. «Мир» бдительно следил, чтобы никто не был обижен, поэтому каждое поле делилось на полосы и каждый крестьянин получал определенное их количество по числу душ мужского пола в семье.

И русский мужик предпочитал иметь землю не в собственности, а в виде общинного надела – ведь это была гарантированная земля, которую нельзя было потерять даже при самом безалаберном хозяйствовании. Можно пропить лошадь, за долги могут увести со двора корову, но надел не тронь – он собственность общины! А пока есть земля, живет надежда снова купить лошадь и стать «справным» хозяином, «не хуже других». Ведь самые бедные крестьяне совсем не рвались в ряды пролетариата, поэтому в ходе столыпинской реформы за сохранение общины выступили не только середняки, но и большинство бедняков.

Сильна вера в русском человеке и в мудрость «мира», отражавшая вековые традиции стабильности. Помните, в пьесе Н. Лескова «Расточитель» один, с первого взгляда, порядочный человек, предавая друга, говорил: «Я от «мира» не отказчик!».

Стоит ли удивляться, что Россия стала единственной из ставших на путь социализма стран (кроме Монголии), где по требованию крестьян была проведена национализация земли, а не раздел в их собственность? Несомненно, это сыграло свою роль и при организации колхозов. Землю не надо было обобществлять, поскольку она не находилась в частной собственности, а об-

щее собрание колхоза в какой-то степени воспринималось преемником мирского схода.

Будучи реалистом, В. И. Ленин, споря с народниками, в своей работе «Развитие капитализма в России» доказал, что община не могла остановить расслоение крестьянства, что она лишь изменила формы расслоения. Сельская неимущая прослойка была не безземельной, а безлошадной. Кулак же, который не мог развернуться на общинном наделе, был обычно не крупным фермером, а лавочником, мелким промышленником («Науму поточный завод и дворик постоянный дают порядочный доход»).

Но В. И. Ленин не отрицал и того, что община тормозила расслоение. Характерно, что к моменту революции, после целых десятилетий развития капитализма, большинство сельского населения составляли бедняки и середняки, а основная часть земли все еще пребывала в общинном владении.

На общинной земле агротехнический прогресс был невозможен. Община – это принудительное трехполье, и оно оставалось преобладающей системой землепользования вплоть до 40-х гг. XX в. Община – это замороженные традиционные приемы натурального земледелия, не оставляющие места для хозяйственной предприимчивости. К сожалению, для большинства крестьян традиционный ритуал сезонных работ, позволяющий существовать «как все» и не требующий проявления инициативы, был не только приемлем, но и дорог.

Общинные традиции глубоко укоренились в сознании крестьян. Западный сельский хозяин или был фермером, т. е. вел товарное хозяйство, ориентированное на сбыт продукции, или стремился к этому, он оформился как индивидуальный предприниматель. Наш крестьянин не был, в сущности, «единоличником». В большинстве случаев это не столько Хорь, сколько Калиныч.

Он был преимущественно общинником, т. е. коллективистом по восприятию мира. Поэтому идеи социалистической революции в том виде, в каком они доходили, были для него более приемлемы, чем для земледельца Запада.

Еще один элемент азиатского способа производства – восточный деспотизм и верховная власть государства над хозяйством страны. Длительное время частная феодальная собственность на землю скорее была исключением, чем правилом, а положение человека в обществе определялось не столько богатством, сколько ступенью на государственной иерархической лестнице, которую он занимал.

В XV – первой половине XVIII в. Российское государство явно исходит из принципа верховной государственной собственности на землю. Земли отнимаются у одних владельцев и передаются другим, устанавливаются нормы служебных обязательств за пользование землей. Изначально поместье – это

земля, которая дана владельцу лишь на время военной службы, и только к концу рассматриваемого периода этот принцип постепенно сходит на нет.

Еще в большей степени главенство государства над хозяйством страны проявлялось в промышленности и на транспорте. Первые крупные промышленные предприятия, которые появились в России в XVI–XVII вв., были казенными – Пушечный двор, Оружейная палата, Хамовный двор. Некоторые из них в XVII в. приобретают форму мануфактуры. Тогда же развертываются крупные строительные работы под руководством Приказа каменных дел: строятся кирпичные стены и башни Московского Кремля, кремлевские соборы, храм Василия Блаженного, возводятся аналогичные сооружения в других городах.

Появляются относительно крупные предприятия иностранцев – железоделательные заводы Виниуса с компаньонами в районе Тулы, бумажные заведения в районе Москвы. Но и эти предприятия были полугосударственными; государство привлекало иностранцев для налаживания производства, нужного казне, и обеспечивало всем необходимым. Вся продукция этих заведений шла на удовлетворение государственных потребностей.

За пределами же этой казенной сферы четко зафиксированных крупных промышленных объектов не было. Остальная промышленность страны оставалась в лучшем случае на стадии простого товарного производства.

Причина в том, что переход от феодальной раздробленности к образованию единого Российского государства совершился раньше, чем возникло достаточно крупное промышленное производство, которое могло бы удовлетворить государственные потребности. Буржуазное промышленное производство, которое на Западе зародилось в недрах феодализма, у нас еще не сложилось.

Одним из важнейших направлений реформаторской деятельности Петра I было, как известно, строительство мануфактур. Но долгое время, до последнего десятилетия царствования первого российского императора, создавались только казенные мануфактуры. Промышленность создавалась внеэкономическими, административными методами. Уже потом стали появляться первые частные предприятия, а казенные – передаваться в частные руки, иногда в принудительном порядке.

Предполагалось заинтересовать богатых людей и тем самым вовлечь их в развитие мануфактурного производства. Вовлекаться-то они вовлекались, но материальная заинтересованность была здесь ни при чем. Казенные мануфактуры несли «великие убытки» и передавались частным владельцам после полного расстройства дел. Поскольку желающих добровольно взять эту обузу обычно не находилось, то предписывалось передать мануфактуру «в неволю» принудительно создаваемому «кумпанству». Так, в 1720 г. (именно этот

пример приводит в своих лекциях В. О. Ключевский) для передачи казенного суконного двора было составлено «кумпанство» из 14 купцов, набранных в разных городах, и будущие владельцы были доставлены на место под конвоем солдат, причем содержание конвоя был отнесено за счет конвоируемых.

Однако частные предприятия, независимо от того, были они построены владельцами или переданы от казны, правительство, строго говоря, не рассматривало как частные. Государство нередко обеспечивало такие мануфактуры сырьем, землей, рабочей силой, принимало в казну продукцию по «указным» ценам, давало конкретные задания мануфактуристам, а если мануфактурист не справлялся с заданием, не наказывало его. Владельцы мануфактур назывались не хозяевами, а только «содержателями». «Наши люди не во что сами не войдут, ежели не приемлемы будут», – объяснял Петр I в одном из указов. И так продолжалось почти весь XVIII в. В 1747 г. владелец суконной мануфактуры Третьяков был заключен под стражу за недопоставку сукна. В 1750 г. у Дудорова была отобрана мануфактура за недостаточный объем производства и передана Колосову. При Екатерине II эта казенная регламентация ослабла, но и в 1789 г. тоже за недостаточный выпуск продукции

Путивльская мануфактура Матвеева была у последнего отобрана и передана Потемкину.

Таким образом, долгое время государство рассматривало не только казенную, но и всю промышленность страны как находящуюся в своем ведении и управляло этой промышленностью административными методами. Ничего подобного в странах Западной Европы не было.

Следует добавить, что и в первой половине XIX в. значительная часть российской промышленности состояла на посессионном праве, т. е. праве условного владения. Посессионное предприятие, будучи основано частным владельцем и находясь в его руках, юридически считалось государственной собственностью и подчинялось государственной административной регламентации. Государство для таких предприятий устанавливало штаты, нормы выработки, величину заработной платы и выдачи провианта.

Любопытно, что крепостные рабочие предпочитали казенную регламентацию произволу частного предпринимателя. В своих выступлениях они выдвигали требования передачи их предприятий в казенное ведомство, введения казенных норм, соблюдения казенной регламентации. Существенно и то, что казенное ведомство, в отличие от частных предпринимателей, не гналось за высокими прибылями, а следовательно, и норма эксплуатации здесь была ниже.

И накануне революции, в начале XX в., Россия отличалась от стран Запада большим государственным хозяйством. В состав государственного сектора входил Российский государственный банк, который стоял по главе банков

страны. Государству принадлежало 2/3 железных дорог, большая часть военной и металлургической промышленности, огромная территория земли, в том числе 60% лесов. Существовал сложившийся аппарат управления этим государственным хозяйством со своими традициями и разработанными методами управления.

Могло ли это не отразиться на революционных и послереволюционных событиях? Ликвидация капиталистической собственности проходила как ее национализация, которая облегчалась традициями государственного, административного хозяйствования. Очевидно, если бы в России больший вес имела кооперативная собственность, взоры при ликвидации частного капитала могли бы обратиться на эту форму, которая тоже не противоречила социалистическим идеалам.

И еще одно обстоятельство оказало огромное влияние на обстановку в стране к началу Октябрьской революции – это явная реакционность царизма и, как следствие, оппозиционность ему всего русского общества. После реформ 60-х гг. XIX в. царское правительство, в сущности, стало анахронизмом. Экономически теперь господствовала буржуазия, но она не имела политической власти. Государственная власть осталась в руках дворянства, отжившего сословия, сохранившего, однако, свои сословные привилегии. Буржуа в России считались людьми второго сорта. Революция 1905–1907 гг. положение изменила незначительно. Государственная дума, которую можно было сверху «распустить», а потом снова собрать, изменив избирательный закон, еще не делала Россию демократическим государством. Иначе и не понадобилась бы Февральская революция 1917 г. Буржуазия оставалась в оппозиции царизму, а ее лидеры выступали против правительства и с определенными оговорками поддерживали рабочее движение. Тот самый Рябушинский, который потом будет требовать «костлявой рукой голода» задушить революцию, в 1911 г. призывал «морально поддержать» рабочих, выступавших против Ленского расстрела, и «не делать у них вычетов за прогульное время» при забастовках.

В русском обществе считалось правилом хорошего тона проявлять солидарность с революционерами, а поддержка царизма в его действиях против революции образованными людьми рассматривалась как нечто неприличное. Традиция быть в оппозиции, быть «за революцию» даже в крайних ее проявлениях сыграла свою роль и в развитии событий после февраля 1917 г. Ведь основная масса сознательных противников большевиков в 1917–1919 гг. также относилась к революционерам, а явные монархисты составляли незначительное меньшинство. Успех большевиков и Октябрьская революция многим казались джином, выпущенным ими самими из бутылки.

Но в оппозиционности буржуазии таилась и ее слабость. Она не имела опыта политического руководства страной, политической организации общества. Она умела лишь протестовать, произносить речи, устраивать собрания – чем обычно и занимается оппозиция. И, оказавшись в феврале 1917 г. у власти, она не нашла сил создать свой, буржуазный порядок. Олицетворением ее стал Керенский, который, конечно, был прекрасным оратором, мог умело вести интригу... но не государство.

Слабость российской буржуазии была еще и в другом: находясь в оппозиции к царизму, она пребывала в то же время в тесной зависимости от него. Усиленное вмешательство государства в экономическую жизнь страны, его стремление помогать своей буржуазии не усиливали, а ослабляли этот класс. Высокие покровительственные пошлины защищали его от конкуренции с иностранным капиталом, массовые казенные заказы, особенно во время войны, служили дополнительным источником доходов. Оппозиционность к власти, которая тебя же кормит, не могла быть очень серьезной. «Мы были рождены и воспитаны, чтобы под крылышком власти хвалить ее или порицать... Мы были способны, в крайнем случае, безболезненно пересестись с депутатских кресел на министерские скамьи... под условием, чтобы императорский караул охранял нас... Но перед возможным падением власти, перед бездонной пропастью этого обвала – у нас кружилась голова и щемило сердце», – писал в своих мемуарах В. В. Шульгин.

Не удивительно, что Временное правительство считало себя временным, что оно оттягивало созыв Учредительного собрания, которое должно было решить вопрос о будущем государственном устройстве России. И тогда перед страной встала альтернатива: или реставрация царизма (корниловщина), или новая мощная сила, которая поднималась снизу. Вопрос был решен в пользу последней.

Мы не будем касаться здесь перипетий военного коммунизма и НЭПа, о чем много пишут в настоящее время. Еще больше пишут и говорят теперь о «великом переломе» 1929 г., о рождении административной системы, о жертвах индустриализации и коллективизации. И все же некоторые аспекты этого «перелома» заслуживают дополнительного анализа.

Дело в том, что и на этом поворотном моменте отразились пути предстоящего развития России. Как известно, на переходе к индустриализации возникла альтернатива между экономическим и административным путем. Экономический путь, который не очень последовательно защищали сторонники Бухарина, исходил из традиционного европейско-американского опыта, когда сначала развивались, интенсифицировались легкая промышленность и сельское хозяйство, а уже на их базе получали развитие передовые отрасли тяжелой промышленности. Этот путь не обязательно был очень

уж длительным. В США форсированное развитие промышленности могло начаться только после войны между Севером и Югом, т. е. после 1861 г., когда стала решительно проводиться протекционистская политика, а в 80–90-х гг. XIX в. США уже были сложившимся индустриальным государством. Да и до-революционная Россия, где индустриализация шла этим путем, по темпам роста промышленности опережала другие страны и успешно догоняла их. В 1926–1928 гг., когда, хотя и не очень последовательно, проводился в жизнь курс Бухарина, темпы роста промышленности тоже были выше, чем в первой пятилетке. Но этот путь развития, путь использования товарно-денежных отношений, хозрасчета, предприимчивости ради прибыли, мог реализоваться только при многообразии (плюрализме) форм собственности.

Это означает, что, кроме государственной, здесь предполагалась кооперативная (не колхозная) и даже частная собственность мелких производителей. При таком многообразии связь между различными секторами могла осуществляться только посредством товарно-денежных отношений, потому что, например, кооперативным сектором нельзя управлять централизованно, административными методами.

Была ли реальной такая модель индустриализации? Обычное возражение – ссылка на низкую товарность крестьянского хозяйства. Действительно, до революции товарность сельского хозяйства составляла 26–30%, а теперь – только 13–18%. Три четверти товарного зерна до революции давали хозяйства кулаков и помещиков. Но кооперирование крестьянства шло нарастающими темпами, в 1925 г. в кооперативах состояла четверть всех крестьян, а в 1928 г. – уже половина. Рост кооперирования означал рост товарности. Кроме того, даже низкая товарность крестьянского хозяйства была достаточна для начала индустриализации. В 1926–1928 гг., когда в основном еще действовала линия Бухарина, в среднем за год экспортировалось 2,4 млн т зерна. Это было вчетверо меньше, чем в царской России перед войной, но достаточно для закупки промышленного оборудования. Известно, что в это время был даже некоторый избыток валюты, и за границей закупались такие товары, без которых можно было бы и обойтись. Капиталовложения в промышленность за три года выросли в 3,4 раза, среднегодовые темпы роста тяжелой промышленности составили 28,5%, легкой – 21,4%, т. е. были выше, чем в последующий период сталинских пятилеток.

Ссылаются иногда на хлебозаготовительный кризис 1928 г.: из-за низкой товарности крестьянского хозяйства планы хлебозаготовок срывались (в то время говорилось, что они срывались из-за сопротивления кулачества). Однако здесь путается следствие с причиной. Когда стали возвращаться к методам продразверстки, когда усилили нажим на кулаков, т. е. практически на тех «культурных хозяев», которые поощрялись в разгар НЭПа и добивались

лучших результатов, которые переводили свое хозяйство на рельсы товарного производства; когда эти хозяйства стали облагаться «твердыми заданиями», естественной реакцией стало сокращение производства. Чтобы не быть зачисленными в кулаки, передовые крестьяне свертывали рациональные хозяйства.

Свертывание товарно-денежных отношений, свободного товарооборота между городом и деревней, переход к административным методам принуждения начался задолго до 1929 г. Ведь НЭП воспринимался большинством членов партии все-таки как отступление от социализма. Нэпман в городе и кулак в деревне рассматривались как враги. Родившееся в первые годы революции стремление к единообразию, к единому государственному хозяйству, к тому, «чтобы все работали по одному общему плану на общей земле, на общих фабриках и заводах и по общему распорядку» (В. И. Ленин), сохранялось в течение всех лет НЭПа. Позднее ленинские идеи «о строе цивилизованных кооператоров», о государственно-монополистическом капитализме, «обращенном на пользу всего народа», не были подробно разработаны и были понятны немногим. И вот теперь, когда восстановление хозяйства заканчивалось, от уступок всему «несоциалистическому» в экономике можно было отказаться. А линия Бухарина шла вразрез с этим стремлением большинства. Она была обречена.

Строительство целого ряда индустриальных объектов требовало усиления централизованного распределения денежных и материальных ресурсов. Новостройки не могли быть хозрасчетными объектами, так как не имели выручки от продажи своей продукции. Их надо было обеспечивать сверху по разнарядкам. А в условиях дефицита денежных и материальных ресурсов эти ресурсы надо было у кого-то отбирать. А это означало ликвидацию хозрасчета и для остальной части, по крайней мере, государственного сектора. Ведь если ресурсы будут свободно продаваться и покупаться на рынке, они пойдут в основном на действующие предприятия, которые уже имеют традиционные экономические связи со своими партнерами, которые объединены в синдикаты с их разветвленным заготовительным аппаратом. Что останется на долю новостроек? К тому же, чтобы мобилизовать на индустриализацию денежные средства, у действующей промышленности, в основном легкой, стали отбирать в бюджет всю прибыль, что также препятствовало хозрасчетной заготовке материалов.

И вот хозрасчетные отношения заменяются централизованной системой материально-технического снабжения. Цена товара при этом переставала быть ценой, потому что не формировалась экономическими законами, а устанавливалась произвольно. Она потеряла прежнее значение, потому что, даже имея достаточно денег, на них нельзя было приобрести товар сверх

полагающегося через систему централизованного распределения. Если хозрасчет был основан на товарно-денежных отношениях, то централизованное материально-техническое снабжение означало их ликвидацию.

Переход к централизованному распределению оказался необходимым и еще по одной причине. За первую пятилетку количество денег в обращении выросло в 5 раз, сельскохозяйственное производство сократилось, а промышленное выросло в 2 раза. Росла в основном тяжелая промышленность, а производство товаров народного потребления почти не увеличилось. Это означало, что разорение крестьянства и коллективизация, изъятие средств из легкой промышленности не покрывали расходы на индустриализацию, и в значительной степени эти расходы покрывались бумажно-денежной эмиссией.

Но увеличение денежной массы в 5 раз почти без увеличения массы товаров в обращении должно было вызвать чудовищную инфляцию. Парализовать инфляцию позволяла та же централизованная система распределения, составной частью которой были продовольственные карточки.

Но централизованная система распределения ресурсов почти автоматически вела к централизованной системе административного управления хозяйством: кто распределяет ресурсы, тот определяет и объем производства. Отмирают хозрасчетные тресты и синдикаты, формируются промышленные наркоматы. Коллективизация подчинила прямому государственному управлению и сельское хозяйство. Централизованная административная система стала всеобщей.

Все это получило идеологическое обоснование. Если в социалистическом обществе не действуют товарно-денежные отношения, значит, не действуют Марксовы законы политэкономии во главе с законом стоимости. Следовательно, объективные законы, независимо от воли людей, действуют лишь в буржуазном обществе, а социалистическая экономика строится сознательно, по плану. Действительно, социалистическая революция не привела в соответствие надстройку с базисом, как это делали буржуазные революции. Социалистическая экономика не сложилась спонтанно в недрах буржуазного хозяйства. Социалистическая революция создала лишь новое государство, главной задачей которого и явилось построение социалистической экономики.

Если закрыть глаза на разорение крестьянства, гибель миллионов людей от голода, на застой легкой промышленности, административная система действовала успешно. Перебрасывая огромные массы людей с лопатами и тачками, можно было действительно сооружать циклопические мощности. Но потом, когда новые производственные объекты начали действовать, потребовались знания, компетенция, а не простые исполнители приказов. Дис-

циплинарные меры не могли заменить материальной заинтересованности. Участились срывы, аварии. «Вредительство» давало основания усилить репрессии.

Политическая оттепель 1954–1964 гг. не могла не коснуться и хозяйства страны. Однако и здесь наша экономика тянулась в хвосте политики. Обычно изменения в производительных силах определяют перестройку политической структуры общества, у нас же – наоборот, политическая либерализация породила попытки экономических реформ. Это десятилетие представляет целый набор хаотических поисков более эффективных методов, структур управления, но неизменно в рамках командно-административной системы.

Целиком положительным было, пожалуй, только «вторичное раскрепощение» крестьянства, реальное признание его гражданских прав. Робкие попытки введения материальных стимулов в колхозном хозяйстве неожиданно принесли весьма значительные приросты выпуска продукции, производительности труда, породившие неоправданно радужные надежды на скорое вступление в рай всеобщего изобилия. Стали удивляться, что впервые за многие годы, показав крестьянину кусочек пряника и отложив на время в сторону кнут, командная система хозяйствования смогла получить столь мощный допинг, а это вполне соответствует научной теории мотиваций.

Эйфория, увы, была непродолжительной. Н. Шмелев и В. Попов правильно отмечают, что «была использована, по сути, последняя крупная возможность ускорения роста в рамках административной системы, выброшен последний балласт с корабля командной экономики. Больше выбрасывать было нечего, и корабль стал все быстрее замедлять ход».

Реформу 1965 г. те же авторы справедливо называют «косметической». На наш взгляд, она была отнюдь не так безобидна, как это принято считать. Насильственное внедрение в административную экономику показателей прибыли, рентабельности, а в ее теорию искусственное привнесение тех же категорий породили окончательный хаос и там и тут. Как могут «работать» стоимостные категории, когда цена товара складывается не на рынке, а устанавливается органами администрирования экономики по каким-то только им известным колдовским методам? Обратите внимание, это все те же «указные» цены, унаследованные от Петра I.

Не случайно предпринятый последний рывок командной экономики и названный «ускорением» привел к окончательному развалу рынка товаров народного потребления.

Для историка 60-е гг. содержат еще один крайне важный момент. Именно тогда в нашей стране состоялись похороны «экономического человека». Окончательно его добило широкое наступление государства на личное подсобное хозяйство, приусадебные участки – эти лампадки, где еще горел утлый

огонек предприимчивости. Идея этой кампании была научно обоснована, так как при прочих равных условиях крупное производство гораздо эффективнее мелкого, а раз так – зачем нужно последнее? Да вот только равенства в мотивах эффективного труда на приусадебном огороде и на колхозном поле не наблюдалось... Но кампания есть кампания, и личные коровы, идеологически обозначенные как «анаХРЕНИЗМ», по меткому, но не слишком культурному выражению авторов популярного тогда фильма «Рогатый бастион», с кровью отбирались у их владельцев, также метко обозначенных «монстрами» и «пережитками».

Сейчас очень много сетуют на «раскрестьянивание крестьянина», на потерю той весомой прибавки, которую давал «личный сектор» к производству продовольствия, но, думается, страшнее было другое.

Тогда окончательно оформилась и широко внедрилась в наше сознание идеология люмпенов, щедрую питательную среду для которой, как мы видели, создавало еще общинное землепользование.

Мудрейший принцип социальной справедливости «От каждого – по способностям, каждому – по труду» хотя и провозглашался повсюду, но в реальной действительности, как в кривом зеркале, отражался так: «Всем сестрам по серьгам».

Уравниловка стала не только тормозом развития экономики, но и привела к тому, что у значительной части населения пролетарская идеология трансформировалась в идеологию люмпенов, от чего так предостерегал Карл Маркс. Люмпенов, ничего не имеющих, но ничего и не производящих, а значит, паразитирующих на обществе, марксизм-ленинизм считает врагами рабочего класса не менее, а более опасными, чем буржуазию.

Ряды духовных люмпенов пополняли представители работников аппарата управления, искусства и литературы, науки и публицистики. Долгие годы материальное стимулирование эффективного труда даже в теории не то чтобы противопоставлялось, но как бы отделялось от морального. Гласность позволила перейти идеологам «непорочной» бедности в открытое наступление. Чего только стоила развернувшаяся в прессе дискуссия о том, морально или аморально иметь в нашем обществе абсолютно честно заработанный, но, увы, высокий доход! Помнится, как тогда один наш талантливый коллега сказал: «Пора нам сплотиться против идеологии люмпенов».

Оживление экономики – самая важная задача сегодня – может быть решена только с появлением, наконец, в нашей стране «экономического человека». За многие годы своего существования затратная, самопожирающая система ведения хозяйства не только породила свою незаконнорожденную, но, тем не менее, родную сестру – теневую экономику, но и выработала социальный стереотип. Честный – значит бедный. Живешь хорошо, в достатке –

значит воруешь, как исковеркана была вековая народная мудрость, которая, например, говорит: «Бедный, но честный». Значит, бедность отнюдь не обязательный спутник честности?

Каждый должен определить для себя принцип социальной справедливости, а их всего два: или нет богатых, или нет бедных. Первый – квинтэссенция люмпенидеологии. Это, как мы видели, дорога, ведущая в никуда. Второй – столбовой тракт всей цивилизации.

Но, преисполненные ненависти к бюрократии, не пытаемся ли мы ныне выплеснуть с водой и ребенка? К сожалению, все та же история приучила нас отождествлять власть чиновной охлократии с государственным управлением экономикой вообще. Потому-то и в своей категоричной, но совершенно абсурдной постановке вопроса – план или рынок? – мы по привычке больше оглядываемся назад, чем смотрим вперед. Очевидно, что система административного планирования, т. е. строгого распределения всех материальных и денежных ресурсов, которая полностью исключила конкуренцию и привела к диктату распределительных органов над производителем и диктату производителя над потребителем, полностью обанкротилась. Отсюда шарахание в другую крайность – призыв перейти к полностью рыночным отношениям, когда все становится товаром – продукция, рабочая сила, ресурсы, мозги, когда единственным регулятором служит соотношение спроса и предложения и регулирование осуществляется через экономические кризисы.

Но такая свободная рыночная конкуренция существовала лишь в начальный период развития капитализма. Именно эта рыночная конкуренция должна была неизбежно привести к образованию монополий, а затем диктат монополий стал успешно преодолеваться государственным регулированием экономики, «государственно-монополистическим капитализмом», как у нас его принято называть.

Исходя из этого названия, принято считать, что государственно-монополистический капитализм – это «слияние монополий с государством», т. е. захват монополиями государственной власти, диктат монополий. Но ведь с точки зрения марксизма и не может быть иначе: государство – это орудие в руках господствующего класса, а в условиях империализма, т. е. монополистического капитализма, господствующим классом является монополистическая буржуазия. Конечно, государство находится под давлением монополистической буржуазии. Но почему Миттеран мог национализировать подавляющую часть банковского капитала Франции, этот бастион монополии, и теперь крупнейшие банки Франции – собственность государства? Почему лейбористы смогли дважды провести национализацию решающих отраслей промышленности Англии? Да и каким образом ничтожная кучка

финансовой олигархии может диктовать населению страны во время выборов, кого выбирать?

Очевидно, все-таки главное в государственно-монополистическом капитализме – государственное регулирование, программирование экономического развития. В США четверть национальных богатств находится в собственности государства, и в казну, в государственный бюджет забирается и расходуется по усмотрению государства треть валового национального продукта страны. Какие монополии, какие финансовые группы могут соперничать с этой мощью? В Англии и бывшей ФРГ через бюджет проходит около половины валового национального продукта. Добровольно или недобровольно, под давлением обстоятельств, но, во всяком случае, корпорации передали часть своих функций, своей силы государству – функции управления экономикой.

А вот выбор методов этого управления огромен. В США – через государственные заказы, государственные расходы на научно-технический прогресс (свыше 60% научных исследований проводится на средства государства, что, кстати, определяет высокий уровень НТР в этой стране), через налоговое стимулирование определенных процессов в экономике, через федеральную резервную систему банков.

Во Франции несколько иной вариант – индикативное планирование, при котором государство регулирует экономическое развитие дифференцированными налогами, льготами и субсидиями.

В Японии – свой способ. Специальное Управление экономического планирования, чтобы сохранить высокие темпы роста и научно-технический приоритет, определяет объемы и направления инвестиций государства.

Нам же часто сейчас предлагают вернуться к началу, к той стадии, через которую прошло цивилизованное общество в XVIII–XIX вв. Вернуться – значит закрепить отставание.

Власть государства над экономикой всегда усиливалась в переломные периоды. «Новый курс» Рузвельта, положивший начало государственному регулированию экономики, вывел США из сильнейшего кризиса 1929–1933 гг. Необходимость послевоенной перестройки хозяйства вызвала национализацию в Англии и Франции и принудительное перераспределение средств в Западной Германии. Экономические трудности России в начале Первой мировой войны были преодолены Особыми совещаниями – органами государственного регулирования.

С точки зрения налогового обложения специфические черты российской экономики сложились в основном под влиянием двух обстоятельств:

1) сохранявшаяся в более или менее чистом виде верховная собственность государства на землю как основное средство производства в сочетании с общинным землепользованием;

2) постоянный государственный протекционизм в отношении отраслей тяжелой промышленности, и прежде всего тех, которые мы назвали бы сейчас оборонным комплексом.

Обе эти предпосылки и определяли специфику российской налоговой системы. Первая – отсутствие необходимости в ее гибкости, так как в случае нужды государство всегда прибегало к прямым податным сборам. Вторая определяла основное целевое назначение ее функционирования – перераспределение прибыли, произведенной в сфере производства товаров народного потребления, в пользу базовых отраслей.

Характерной особенностью тут является то, что форма собственности на средства производства не являлась определяющей для государственного регулирования структуры экономики, а реализовывалось это регулирование в части аккумуляции необходимых средств, естественно, через налоговую систему.

Таким образом, наш собственный исторический опыт наглядно показывает всю опасность «добрых намерений» в установлении налогообложения с позиций достижения высокой эффективности всего народно-хозяйственного комплекса.

По сути дела, эти же принципы, но доведенные до абсурда, в экстремальных условиях Гражданской войны были реализованы в форме продразверстки, позволившей победить в борьбе за власть, но приведшей к снижению эффективности функционирования народного хозяйства.

Введение продналога, по существу, представляло установление достаточно эффективной системы налогообложения применительно к условиям того переходного периода. Однако развернутый переход к административно-бюрократической, распределительной экономике привел практически к ликвидации нормальных товарно-денежных отношений и, как результат, налоговой системы как таковой. Сложившаяся система формирования бюджета СССР, не имевшая ничего общего с общемировыми теорией и практикой, просуществовала практически до настоящего времени. Характерно, что она исповедовала два основных принципа извлечения государственных доходов, принятых ранее в России, – правовой и целевой.

Одним из основных источников государственных доходов стал так называемый налог с оборота, являющийся отнюдь не налогом, а фиксированным государственным платежом, так как он заранее закладывался в ценах, этим же государством и устанавливаемых. Он, этот «налог», не имел никакого отношения к доходности предприятий-производителей, т. е. субъектов экономики, и устанавливался на товары народного потребления, причем не только на предметы роскоши (сюда можно было включать не только ювелирные изделия, но и автомобили), но и на предметы первой необходимости.

Так, легкая промышленность (налог с оборота, правда, не включался в цены изделий детского ассортимента и специального назначения) в последнем десятилетии давала до 20% доходной части бюджета СССР, причем доля налога с прибыли предприятий в общем объеме поступлений была относительно невелика. Для сравнения: в тот же период удельный вес легкой промышленности в общем объеме численности занятых в производственной сфере составлял около 5%, а основных фондов – еще меньше*.

Что касается налога на заработную плату трудящихся, то он, в известной мере, также являлся фиксированным платежом. Он как бы заранее вычитался из доходов граждан в плановом порядке, а громоздкую систему расчета его выплат можно оправдать только политическими соображениями – достижением более высокого уровня показателя средней зарплаты.

Нельзя не отметить, что, несмотря на всю слабость существовавшей налоговой системы с позиций современной экономической теории, она в целом соответствовала существовавшей в нашей стране распределительной экономике. С другой стороны, становится очевидным, что при переходе к рыночной экономике необходима не реформа, а принципиальное изменение системы налогообложения. Надо также понимать, что достижение этой конечной цели цивилизованными методами невозможно в один прием, как бы нам всем этого ни хотелось. Необходим достаточно плавный переход, т. е. наличие промежуточного этапа, который в теории и составляет суть налоговой реформы.

* С целью краткости изложения здесь анализируются только те виды налоговых поступлений, которые составляли подавляющую долю в общем их объеме.

16. ЧЕЛОВЕК И ГРАЖДАНИН В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА (ПОСЛЕСЛОВИЕ К СОВЕТСКОМУ ПЕРИОДУ)

Людьми движут интересы. Если бы геометрические аксиомы задевали хоть чьи-либо интересы, они бы опровергались.

В. И. Ленин

16.1. У истоков

Октябрьскому перевороту 1917 г. голод не сопутствовал. Правильнее это назвать перебоями в поставках продовольствия, естественными в ходе войны. Интересы городского и сельского населения страны расходились чем дальше, тем больше.

Дело даже не в том, что множество крестьян сменили плуг на винтовку, а пашню на окопы. Российским женщинам не привыкать заменять мужика в поле, а кобылу перед плугом. Да и мобилизация не была тогда тотальной. Просто город мало что мог предложить деревне в обмен на продовольствие, ведь промышленное производство России, которое только начало набирать темпы (но как!), перестроилось на военный лад. Конечно, достаточно эффективно действовали органы по централизованному снабжению – Особое совещание по продовольствию, например, но, как всегда, мешал «личный интерес», который в бюрократическом государстве неизбежно трансформируется в коррупцию. Но голода не было. Он пришел позже.

Пришел во время другой войны, войны, самой страшной для любого общества, – Гражданской, о необходимости которой большевики говорили тоже достаточно долго.

Принято считать, что общество тогда расколосось на два лагеря: «белых» и «красных» с определенным резервом «сочувствующих» и «колеблющихся». Однако с позиций социально-экономических мотиваций эта схема выглядит гораздо сложнее, с одной стороны, и гораздо проще – с другой.

Именно тогда в обществе начала складываться та структура потребления, которая идеально соответствует одному из основных признаков азиатского способа производства: уровень жизни любого члена общества, как материальный, так и моральный (с позиций официальной общественной оценки), строго соответствует его близости к государству. Твой экономический и со-

циальный статут почти целиком зависел от степени личной близости к власти, желательно центральной. Пожалуй, все-таки ошибалась милая горничная из бессмертной комедии А. Грибоедова «Горе от ума», которая считала, что:

Минуй нас пуще всех печалей
И барский гнев, и барская любовь!

В то же время и к этому жизненному принципу, который на Руси издавна принято формулировать и проще, и короче – «Не высовывайся», – нам еще предстоит вернуться.

А как же другие признаки азиатского способа производства: верховная собственность государства на землю и организация государственного управления по принципу восточной деспотии? Один был реализован сразу, другой – позднее.

Первоначально в программе большевиков предполагалась не национализация помещичьих земель, а раздача (безвозмездная) их крестьянам в собственность. Национализация земли – часть программы эсеров, причем сформулированная на основе наказа Всероссийского крестьянского съезда (1917 г.). Казалось бы, глас народа! Так ли?

Давайте попробуем проанализировать социальную и психологическую специфику состава делегатов, голосовавших за такую формулировку «наказа». Накануне войны прошла первая (и, увы, последняя) волна столыпинских реформ, в результате которой, как мы видели, крестьянство пополнилось не только «справными хозяевами» как в центральной части России, так и в Сибири, но и люмпенами. Их идеология нам понятна.

Война преобразила социально-психологический состав деревенского населения. С одной стороны – непризывные старики с их патриархальной мудростью и общественным сознанием, целиком сформировавшимся в условиях крепостного права и общинного землепользования. Ясна нам и их психология – «Я от «мира» не отказчик!» С другой стороны – неоперившаяся молодежь, психологию которой в важнейший период ее становления – отрочества – формировали уже деды, а не отцы. Отцы были в окопах. Из пресловутых ныне средств массовой информации тогда следует упомянуть лишь газеты, которые, как правило, до крестьянских парней не доходили, но если бы и дошли, то вряд ли бы были прочитаны, а еще менее поняты. Известное дело – газеты для самокруток... В душах молодежи, следовательно, скорее всего зрели посева общинного сознания.

Третья социальная группа, сформированная войной, – это ее инвалиды, справедливо озлобленные на все и вся.

Далее. Своеобразие формирования состава делегатов крестьянского схода проистекает из сезонного характера работ на селе – то вспашка, то уборка. Справный хозяин не бросит ни то, ни другое занятие. Да и в межсезонье его социальные порывы, которые при крайне низком уровне образования неизбежно выражаются лишь в форме митинговой демагогии, сдерживаются простой человеческой потребностью в отдыхе после тяжелой работы.

Можно с очень большой долей уверенности сказать, что основная масса делегатов схода, голосовавшая за пресловутый «крестьянский наказ», состояла из лиц, не имевших никакой собственности, а еще меньше охоты и привычки к труду. Еще раз подчеркнем, что таких человеческих индивидов принято именовать «люмпенами».

Забегая вперед, надо отметить и массовую безграмотность тогдашнего населения России. Этой теме в последнее время посвящено столько аргументированных публикаций, что остановимся на ней только с одной, интересующей нас стороны. Экономическая теория К. Маркса, а точнее, ее глубинная основа, безусловно, одна из высочайших вершин человеческой мысли. Не случайно нобелевский лауреат Дж. К. Гэлбрейт отмечает, что «любой экономист в той или иной степени марксист». Хотя бы в силу этого она довольно сложна для понимания.

Не будь ремарок также великого мыслителя Ф. Энгельса, томам «Капитала» (кто знает?), возможно, было бы суждено еще долго пылиться на полках библиотек, пока не нашелся бы внимательный исследователь экономической мысли и не преподнес бы их нам как великое открытие лет сто спустя после его появления на свет?

Подобных ситуаций история знает немало в одной экономической науке. Вспомним хотя бы судьбу «Книги о скудности и богатстве» нашего великого соотечественника Ивана Посошкова или многих сочинений не менее великого англичанина Вильяма Петти. Его «знатные» потомки – лорды долго хранили часть его творческого наследия в «фамильных» замках, приобретенных на наследство сугубо материальное, за семью печатями. Стеснялись именитые потомки простоты происхождения и несколько скандальной репутации своего великого предка.

Вполне реально была подобная участь и для теоретического наследия Маркса. Но Энгельс умел в трех-четырёх фразах подстрочника, как единомышленник и в каком-то смысле редактор, выразить необычайно четко, просто и ясно то, что Маркс на десятках страниц запутывал как исследователь.

Нашу позицию подтверждает то, что один из первых переводов «Капитала» К. Маркса был издан в России – стране с достаточно жесткой цензурой.

Свидетельствует в пользу такой точки зрения и то, что органы власти Российского государства, призванные стоять на страже империи от внутрен-

него врага, к революционным течениям, основанным на политических выводах К. Маркса и Ф. Энгельса и (что хуже) на их домашних интерпретациях, относились достаточно либерально. Ну, короткий тюремный срок, ну, ссылка. Народникам, например, или социалистам-революционерам приходилось куда как хуже. Это и понятно, ведь те были люди действия, а не теории. Убийства, бомбы, взрывы. А вот замедленную взрывоопасность российского марксизма они недооценили, хотя люди, стоявшие у власти, были достаточно образованными, особенно если сравнивать с их непосредственными преемниками.

Думается, причина такого исключительного камуфляжа российского марксизма – в сочетании наиболее зрелой социально-экономической теории XIX в. и общинной психологии Великой Руси, которую в многочисленных размышлениях о ее судьбах в том же XIX в. заботливо пестовали с усердием, достойным лучшего применения.

Но вернемся к безграмотности. Если идеи марксизма оказались недоступны, как мы видели, достаточно образованным людям, то тем более невероятна возможность их постижения теми, кто едва одолел букварь или Часослов. Объективные данные, приводимые в современных исследованиях, убедительно свидетельствуют о сплошной малограмотности абсолютного большинства функционеров новой власти в период 20-х гг. не только на сельском или деревенском уровне, но и на уровнях уездов и губерний. Мы говорим это не в обиду нашим дедам, но, как любил подчеркивать В. И. Ленин, «факт – вещь упрямая». Наоборот, объективный анализ ситуации показывает, что великие научные выводы Маркса, да еще в нашей уездной редакции, не могли не трансформироваться в предельный примитив. Лучшую трактовку предложил булгаковский Шариков: «Отнять все, да поделить». Вот вам весь сложнейший процесс «экспроприации экспроприаторов». А ведь были в России и здравые голоса, предупреждавшие об опасности, грядущей вослед интеллигентским заигрываниям с народом. Так, Дмитрий Мережковский в статье «Грядущий хам» писал, что «... три начала духовного мещанства соединились против трех начал духовного благородства: против земли, народа – живой плоти, против церкви – живой души, против интеллигенции – живого духа России».

Даже высший эшелон новой власти, как правило, не имел систематического образования. В биографиях деятелей революции принято об этом стыдливо умалчивать. Законченного высшего образования не имел даже В. И. Ленин. Да, он был выдающийся человек как мыслитель и как практик. Да, высшего образования не имел, например, Уинстон Черчилль, памятники которому заполнили половину столиц Европы. Речь идет не о лицах, а об общем фоне как системе.

Выдающимися способностями обладал, например, и И. В. Сталин. Кстати, в значительной мере эти способности были направлены на ревизию учения Маркса и Энгельса, против чего так активно всегда боролись Ленин и «птенцы его гнезда», да и сам Сталин – на словах.

Сталин «чистил» не только ряды ВКП(б), но и теорию. Так, чистке подверглась марксистско-ленинская диалектика («закон отрицания отрицания» – долой!), политическая экономия (азиатский, или древневосточный, способ производства – долой!). А как же? Ведь последний имел поразительную схожесть по основным признакам со строящимся социализмом. Реально это завело экономическую теорию в тупик и трансформировало в схоластическую идеологию. Новоявленная идеология четко абсорбировала в свой состав все полезное для собственной выживаемости. Любой из нас в свое время, пребывая в бесконечно длинной очереди к врачу районной поликлиники за чтением вывешенного на кафельно-синей стене «Морального кодекса строителя коммунизма», поражался схожести его некоторых разделов с десятью заповедями Господними. Природа не терпит пустоты, поэтому многовековой опыт человечества и проник посредством сохраненной общинной психологии в формулировки «Кодекса».

Но больше всего не повезло истории партии – ВКП(б), а затем КПСС. Еще в начале 30-х гг. Сталин очень прозорливо усмотрел в ней важнейшую составную часть новой идеологии и дал себе труд отредактировать ее лично. Характерно, что за весь последующий период существования СССР именно история КПСС подверглась наименьшей редакции со стороны преемника вождя.

Ясно теперь, почему одной из первых масштабных программ новой власти стала ликвидация неграмотности населения. Ее реализация началась почти одновременно с зализыванием ран братоубийственной войны.

Ликвидацию неграмотности или хотя бы резкое повышение уровня грамотности основной части населения можно отнести к бесспорным достижениям советской власти. Но, как известно, палки с одним концом не бывает.

Да, разрыв между числом грамотного и неграмотного населения резко сократился. Это хорошо. Но не менее резко сократился и разрыв в уровне образования и культуры – нижним и верхним, за счет понижения последнего. Вот это уже не просто плохо, а очень плохо.

Институт появившихся в 20-е гг. так называемых «красных» директоров себя практически изжил. Помните лозунг второй пятилетки «Кадры решают все»? Но для подготовки инженерных кадров нужны кадры преподавательские. Старая профессура в большинстве своем либо вымерла, либо эмигрировала. Поэтому, наряду с индустриализацией, была развернута своего рода «профессориализация» всей страны. Экстренно шла подготовка но-

вых кадров на базе «института профессуры», естественно, «красной». Похоже, что другие цвета в то время просто не признавались...

Что говорить, новое время и новые условия вызвали к творческой жизни множество от природы высокоодаренных людей, ставших квалифицированными специалистами в своих профессиях. А уровень их культуры? На этот вопрос ответить значительно сложнее.

Дело в том, что культуру человеку надо прививать с младенчества. Любое другое направление – «дорога в никуда». Нам еще памятны некоторые наши профессора, люди от природы весьма способные, но учившиеся у тех самых скороспелых «красных профессоров». Многие из них искренне считали, что в число профессиональных обязанностей машинистки входит и исправление орфографических ошибок в профессорском тексте.

Еще хуже дело обстояло в сфере так называемой «партийной учебы». Тут для характеристики и не подберешь иного слова, кроме «профанация». Знакомая нам с детства киносказка про «светлый путь» так сказкой и осталась. Вся система обучения здесь строилась на внедрении новой идеологии, а не на повышении уровня культуры или обретении профессиональных навыков.

Как не вспомнить тут «светлый образ» секретаря обкома партии товарища Худобченко. Думается, это один из самых ярких персонажей знаменитого романа Владимира Войновича «Жизнь и необычайные приключения солдата Ивана Чонкина». Обучаясь в «учебном заведении, в котором молодых коммунистов учат руководству хозяйством», Худобченко полагал, что едва выносивший его в дореволюционной школе профессор в математике, может, «и разобрался, а диалектики не усвоил и не может себе представить, шо нам главное понять не иксы и игреки, а линию партии, ее унутренний смысл, шо до математики, то нехай ее учат те, у кого башка поздоровше, а мы ими будем руководить». И руководили.

Но вернемся к голоду, который стал, как мы видели, прямым следствием Гражданской войны. Уже тогда начала складываться система распределения материальных благ, с коей мы доблестно прошли весь путь советской власти. Начнем со знаменитой «столовой лечебного питания», которую позже как только ни называли в народе: «кормушка», «кремлевка», «авоська». Еды не хватало, и партия позаботилась о своих кадрах. Был, правда, не для широкой общественности, выдвинут лозунг о том, что здоровье большевиков подорвано в тюрьмах и ссылках и они нуждаются в специальном курсе «лечебного» питания. В условиях военного коммунизма он был явно необходим для выживания партийной верхушки. Но в сравнительно благополучные годы НЭПа система пайков сохранилась как проверенный инструмент материального стимулирования. Более того, тогда ее можно было рассматривать как достаточно эффективный щит государства от коррупции. Привилегирован-

ный продуктовый набор стал неотъемлемым атрибутом должности на весь советский период существования нашего государства. Позднее его дополнил целый букет материальных и духовных благ, жестко упорядоченный по своему составу в зависимости от твоего места в иерархии Советского государства.

Годами мы складывали легенды о невероятной личной скромности и мизерных потребностях партийных вождей. Тут и голодный обморок наркома продовольствия Цюрюпы, и щербатые разнокалиберные чашки в музее-квартире В. И. Ленина в Кремле. А факты? Тут и конфискованный у вдовы одного из «спонсоров» партии большевиков Саввы Морозова шикарный загородный особняк в Горках, которые мы с детства привыкли считать «ленинскими». Тут и разбитый в гневе вернувшейся из томской ссылки в 20-х гг. бабушкой жены одного из авторов книги царский сервиз, которым без тени сомнения пользовалась в кремлевской квартире семья ее товарища по ссылке Рыкова. А вот знаменитый Дом творчества писателей в Переделкино изначально строился (с колоннами, как полагается!) как дача товарища Каменева. Не успел он ею воспользоваться, перейдя из рядов «вождей» в разряд «врагов народа».

Кстати, о стимулировании наиболее видных представителей творческой и научной интеллигенции, именуемых впоследствии то «инженерами человеческих душ», то «социальной прослойкой» и в той или иной степени признавших советскую власть – писателях. Перед новой властью неустанным ходатаем по их делам был при жизни канонизированный пролетарский писатель А. М. Горький, который тоже проживал в особняке, только конфискованном не у Морозовых, а у Рябушинских. Для будущих «инженеров» паек тоже был, хотя и скромнее. Помните, что вспоминал о голодных временах наш великий пролетарский поэт?

Мне легче – я Маяковский.

Сижу и ем кусок конский.

Позднее и в этой социальной сфере сложилась «табель о рангах», четко регламентирующая удовлетворение потребностей.

Заканчивая короткий обзор условий, в которых зарождался относительно новый тип российского гражданина, можно уверенно сказать, что важнейшей экономической их характеристикой была острая нехватка материальных благ, предметов потребления и ее родное дитя – нормирование распределения.

16.2. Советская бюрократия

Россия управлялась не аристократией и не демократией, а бюрократией, т. е. действующей вне общества и лишенной всякого социального облика кучей физических лиц разнообразного происхождения, объединенных только чинопроизводством.

В. О. Ключевский

Первые годы советской власти были годами разброда и шатания. «Смутное время», уже знакомое нам по истории, но в новой редакции. Из всех шагов на тернистом пути к светлому будущему четко высвечивался только один – «разрушим до основания».

Большевики в октябре семнадцатого хорошо использовали сложившееся в России двоевластие Временного правительства и Советов, но унаследовали вопрос о законности самой формы государства, решить который призвано было созванное Учредительное собрание.

До сих пор ошибочно принято называть последним императором династии Романовых Николая II. Но последним от российского престола отрекся не Николай, а его брат Михаил, причем отрекся «в никуда». С Михаила началось, Михаилом и закончилось, как писал Валентин Пикуль.

Но Учредительное собрание, которое должно было определить, быть ли России монархией (и если да, то какой) или республикой, было разогнано. Новая власть не имела даже намека на законность, в отличие от протектората Кромвеля в Англии, опиравшегося на «урезанный», но вполне легитимный парламент, или от конвента Франции, выросшего из Генеральных штатов, созданных Людовиком XVI. Там казненных королей предварительно хотя бы судили...

Не случайно новая власть в России была вынуждена опираться не на законы, а на декреты, носившие во многом популистский, лозунговый характер. Затем – Гражданская война, а с ней и разруха. Затем – поиск путей экономического развития в рамках «партийных дискуссий». Непременным условием приемлемости этих путей было сохранение новой власти, нового государства, которое у нас опять сформировалось прежде, чем экономические условия для его создания.

Ранее мы уже отмечали, что обязательным признаком достаточной стабильности изменений социальной структуры общества служит их резонанс с перестройкой экономики. Изменение последних было налицо. Промышленность мира переходила от пара к электричеству, а сельское хозяйство от

животной тяги к двигателям внутреннего сгорания. Логично то, что, как мы видели, единственный государственный план, который мы выполнили и который породил уверенность в достижении любых, пусть даже авантюрных надежд, был ГОЭЛРО. Потом помог нам в индустриализации и мировой экономической кризис. Метущимся, не имеющим до этого исторического опыта такого катастрофического спада производства западным государствам было не до провозглашенного принципа изоляции большевистской России. Многие тогда на Западе сами мрачно предрекали гибель своей цивилизации.

Перестройка сельского хозяйства пошла по пути коллективизации. Теоретически идея ее была очень даже привлекательна, ведь при прочих равных условиях крупное производство эффективнее мелкого. Кроме того, здесь наличествует и увязка декларируемого построения социализма, и преимущество общинного землепользования, хотя бы частичная. Но вот «равенства прочих условий» как раз и не наблюдалось.

Великие теоретики раннего периода политической экономии не случайно обращаются при объяснении или моделировании экономических процессов именно к сельскохозяйственному производству. Здесь процесс воспроизводства куда как нагляднее, чем в промышленности, даже на мануфактурной ее стадии. Физиократы во главе с великим Кенэ, как мы видели, вообще объявили производительным только сельский труд. Здесь очевиден и результат твоих усилий, и личный интерес работника, причем не только теоретикам, но и ему самому. Поэтому легко понять причины того, что производительность крестьянского труда на крошечных личных наделах, постоянно урезаемых «приусадебных» участках, всегда в несколько раз перекрывала значения этого показателя на колхозных или совхозных полях. Людьми движут интересы!

Но приусадебный участок – это хозяйство натуральное, а укреплявшееся государство нуждалось в продукции товарной. Поэтому колхозно-совхозное крестьянство было принесено в жертву индустриализации. Его, по сути, лишили гражданских прав, проведя еще одно, новое «издание крепостничества», опять насильно прикрепив крестьян к земле.

В годы нашей молодости праздники по поводу проводов колхозной молодежи в армию, которым посвящено было немало неплохих советских кинофильмов, воспринимались как очередная легенда. А ведь это была наша ошибка. В сталинские времена молодой колхозник, отслужив в армии, обретал гражданские права и возможность выбора жизненного пути: получал паспорт! А до этого, выехав в районный центр на рынок, например, без разрешения председателя колхоза или сельсовета, он становился уголовником.

Таким образом, начало 30-х гг. вполне резонно получило название «великого перелома». Именно тогда закончилось новое «смутное время» и за-

крепился возврат к основным принципам азиатского способа производства. На новой, индустриальной основе. Правильно, век-то двадцатый.

Кроме очередного закрепощения крестьянства наличествовал в огромных масштабах и рабский труд. Мы знаем, каким мощным фактором экономики стал ГУЛАГ. Для пополнения рабских рядов был найден новый источник. Если в древности число рабов множили пленные войн внешних, то здесь нашлись столь любимые при советской власти «внутренние резервы». Любой, посмеявшийся хотя бы осмыслить «унутреннюю» линию партии, потенциально становился рабом.

Но ранее всего сформировалось все-таки государство, а с ним возродилась и расцвела бюрократия. Более того, бюрократия сама это государство оформила в самом удобном для себя варианте. Нашелся и вполне подходящий фараон в лице будущего вождя и учителя – товарища Сталина. Надо только понимать, что не личные качества будущего генералиссимуса легли в основу нового государственного построения, а, наоборот, Сталин как личность вполне подходил в капитаны нового корабля.

В студенческие годы один из авторов книги слышал от своего преподавателя доцента П. О. Савчука пересказ одной истории, очень точно, на наш взгляд, характеризующей тип мышления будущего вождя народов. Первоначальный источник – однокашник Сталина по духовной семинарии. Юному Иосифу плохо давались языки, особенно древние. Подобно Наполеону с его неискоренимым корсиканским выговором французского, Сталин до смерти не мог избавиться от очень заметного акцента в своем русском, хотя и демонстрировал овладение теоретическими вопросами языкознания.

Однажды семинарский преподаватель латыни, разбирая работы слушателей, удивил их, сказав, что ему понравилось сочинение Джугашвили о Юлии Цезаре. «Вернее, не все сочинение, – оговорился он, – а одна мысль: Цезарь погиб потому, что не организовал контроль за государственным аппаратом». Будущий теоретик языкознания встал и поправил преподавателя: «Я сказал, что Цезарь погиб потому, что не организовал контроль за контролем государственного аппарата».

За достоверность пересказа ручаться не можем, но похоже на правду очень.

Собственно сталинскому бюрократическому аппарату сейчас посвящено столько исследований и размышлений вслух, что ограничимся в этой связи только нашим предметом. Здесь налицо все признаки азиатского способа производства. И бесправие наше перед лицом государства, и само государство как основной источник материальных благ по признаку личной близости к нему и гарант официального твоего морального статута.

Тут необходимо оговориться, дабы не дать непременно критикам наших размышлений в руки лишней козырь. При советской власти теоретически было принято разделять аппарат на партийный и государственный с профсоюзной и комсомольской прослойками. Думается, что деление это чисто условное, подобное иллюзорной разбивке сельского хозяйства на колхозы и совхозы. Что последнее дает, если учесть верховную государственную собственность на землю? Так и в аппарате, если ты «выдвинут», то в дальнейшем путем многочисленных рокировок ты можешь побывать во всех эшелонах власти, но всегда это будет «служба государева». И государство будет заботиться о твоих нуждах.

Попробуем сгруппировать основные материальные потребности человека. Опасная попытка, ведь чуть ошибешься, можешь угодить в число учеников и последователей знаменитого профессора Выбегалло, но все же рискованно. Итак:

- питание;
- одежда и обувь;
- охрана здоровья;
- жилье и его обстановка;
- транспорт;
- отдых.

Рассмотрим структуру, которую Советское государство создало для удовлетворения потребностей своего аппарата. Она сложилась уже в 30-е гг. и если изменялась потом, то не принципиально. Начнем с центра, с ядра, а затем пройдемся по регионам.

Сначала рассмотрим жизнеобеспечение высших эшелонов бюрократии. Вопросы питания мы уже касались. Знаменитая «столовая лечебного питания», как мы видели, зародилась еще в годы Гражданской войны и просуществовала до самого конца советской власти. Главный ее «опорный пункт» находился в центре Москвы, на улице Грановского, в бывшем дворце графов

Разумовских. Сей дворец, скрытый от посторонних взглядов более поздними постройками, невидим и теперь.

Для получения доступа к «кормушке» необходимо было сначала получить должность. Высота планки: член коллегии союзного министерства или заместитель министра РСФСР и выше (и должности, приравненные к указанным). Для аппарата ЦК – начиная с инструктора (тем самым еще раз подчеркивалась руководящая роль КПСС, словно мало было ее закрепить в Конституции). Допускалась к посещению столовой и высшая номенклатура аппаратов профсоюзов (ведь они – «школа коммунизма!»), ВЛКСМ, творческих союзов, ряда «общественных» организаций, Академии наук СССР. Сло-

вом, практически те люди, чьи фамилии были включены в список абонентов правительственной АТС при КГБ СССР, т. е. допущенные к «вертушке».

На практике в последние примерно тридцать лет советской власти механизм пользования «столовой» выглядел приблизительно так. Раз в месяц руководящий работник вносил в кассу «столовой» 70 рублей и получал книжечку талонов на «обед» и «ужин» в соответствии с числом дней календарного месяца. Можно было «схарчить» готовый обед на месте, можно было забрать в судках домой. Но так столовой пользовались очень немногие. Большинство предпочитало «отоварить» талоны, что называется, «сухим пайком», т. е. забирать домой продукты по мере надобности в них. Кстати, в кассу платили 70 рублей, а продуктов получали на 140. Причем продуктов самого высокого качества, производимых в специализированных совхозах и специальных цехах в основном отечественных предприятий. Когда западные и примкнувшие к ним писатели (Э. Тополь, например) пытаются изобразить «столовую» в своих «нетленных» произведениях, сразу видно, что они в ней никогда не бывали. Из импорта туда допускался крайне узкий ассортимент продукции, в основном «братских стран» и, скажем, Финляндии.

Справедливости ради надо отметить, что круг предлагаемых деликатесов постепенно сужался не только на народных прилавках, но и в «кормушке». С одной стороны, экономика СССР все больше пробуксовывала, с другой – бюрократия количественно все расширялась. Был найден выход: наиболее ответственные работники (министры, например, или завотделами ЦК) получили в столовой привилегированное «право заказа».

Заметим, что на хвост бюрократии наступил Н. С. Хрущев. Он в 1957 г. понизил уровень зарплаты союзных министров с 18 тыс. рублей до 7, а их заместителей – с 16 до 5 тыс. (после денежной реформы 1961 г. соответственно 700 и 500 рублей). Он существенно сократил и выдачу продуктов в «кормушке». Популярности Никите Сергеевичу в аппарате это, естественно, не прибавило. Не здесь ли одна из причин успеха переворота 64-го года? Ведь до хрущевских нововведений на талоны «столовой» могла кормиться многочисленная семья, да и персональному водителю кое-что перепало...

Для полноты картины добавим, что в каждом ведомстве существовал так называемый «спецбуфет» – место питания на службе руководящих работников. Цены там были те же, что и в столовых для рядовых сотрудников, а вот качество как еды, так и обслуживания куда как выше!

Охраной здоровья высшего эшелона бюрократии занимались четвертые Главные управления министерств здравоохранения СССР и союзных республик. В их сеть входили поликлиники, больницы, санатории, а в Москве даже отдельный родильный дом на улице Веснина, что в районе Арбата. Нарождалась эта система тоже еще на заре советской власти. Ее зародышем стала

поликлиника и больница на той же улице Грановского, располагавшаяся в теснейшем соседстве со знаменитой «столовой». Потом лечебная сеть росла вместе с ростом аппарата.

Попасть в систему четвертого управления было большой честью для среднего врача. Но именно для среднего, потому как главным требованием для сотрудника была не только абсолютно «чистая биография», но и невероятная осторожность. Ходила поговорка: «Полы паркетные, врачи анкетные». Выдающиеся медики, как правило, выступали там в качестве внешних консультантов.

Не случайно, что роды на улице Веснина практически никогда не принимали ночью. Ночью нет титулованных научных консультантов, а ответственность налицо! Не лучше ли приостановить схватки, благо препаратов хватает... Но бесспорно одно: все «объекты» четвертого управления снабжались лучшей (зарубежной!) медицинской техникой, лучшими медикаментами, да и в медперсонале нехватки не ощущалось.

Иерархия существовала и в «четверке». Венцом ее стал доступ в Объединенную специальную больницу с поликлиникой, что располагалась на Мичуринском проспекте в Москве (заметили, как с развитием советской бюрократии слово «специальный» постепенно, но уверенно вытеснило слово «красный»?).

Были «примадонны» и среди санаториев, как в Подмосковье («Барвиха»), так и на южных и балтийских берегах, и в Центральной России.

С одеждой и обувью дело обстояло несколько сложнее. Постепенно цеховские и совминовские ателье (тоже специальные), где можно было даже во времена острейшего дефицита предвоенных и послевоенных лет заказать и модный палантин из чернобурки, и каракулевое манто, и модельную обувь, перестали удовлетворять номенклатурного потребителя. Дело в том, что приоткрылось окно в Европу, а вернее, в «железном занавесе» появилась потайная дверца, открытая только для людей посвященных. Стали возможны туристические поездки не только в Восточную Европу, но и в ревизионистскую Югославию, в Финляндию. Дальше – больше. Италия, Франция... Да, для очень ограниченного круга людей, людей проверенных. Но достаточно появиться парочке женщин, одетых «под Кардена» или «под Диора», чтобы началось брожение умов. Да и сами неразумные номенклатурные мужья привозили из глубоководных командировок любимым женам модные журналы, особенно если последние доставались им бесплатно. В итоге на них же – мужей – возлагалась повинность: не тратить за границей ни гроша (вернее, ни пенса, цента, сантима и т. п.) и заботиться об обновлении гардероба любимой семьи. Вообще, заграникомандирование при советской власти тема особая, поэтому мы к ней еще вернемся.

Единственной неизменной любовью номенклатурного работника осталась шапка, сначала из пыжика, а затем из крашеной ондатры (под норку). Это был своего рода масонский знак, вроде «вертушки» в кабинете. Не случайно район станции метро «Молодежная», где группировались дома для проживания работников аппарата ЦК КПСС, в народе называли «Ондатровый заповедник».

Но иерархия соблюдалась и в вопросе снабжения одеждой. Для высшего эшелона (завотделом ЦК, министр Союза) существовала секция ГУМа № 100, или проще – «сотка». Там можно было обрести желаемый импорт за рубли, без зажима драгоценной командировочной валюты.

Квартирный вопрос, по словам булгаковского Воланда, испортил москвичей. Но не всех. Номенклатурных он обошел стороной, ибо для них он всегда «решался положительно».

Квартирный паек также был четко нормирован: занимаемой должности соответствовали и площадь квартиры, и качество отделки дома, и престижность района. Были и уникальные дома, такие как знаменитый дом № 26 по Кутузовскому проспекту, где в одном подъезде были прописаны Брежнев, Андропов и Щелоков. Жить в таком доме было заветной мечтой любого работника аппарата.

Не были забыты и дети номенклатурных людей. Каждый из них, правда, при очень ответственной должности родителя, мог получить, вступая в самостоятельную жизнь, квартиру в престижном доме (и престижную работу в МИДе или, скажем, Внешторге). Меньше, чем у отца, но, бесспорно, лучше, чем у рядового гражданина.

Сети номенклатурных домов в Москве были ведомственно объединены в управления делами ЦК, совминов СССР и России. Кроме того, ряд зданий числился на балансе загадочного Управления высотных домов и гостиниц.

Требования к обстановке жилища в советские времена были относительно невысоки, практически типовыми. Сложившийся в 60-х гг. у советского человека «стереотип гарнитуров», среди которых были практически три наименования: «кухня», «жилая комната» и, как венец роскоши, «спальня» («кабинет» вообще был исключением), трансформировался только в одном. Лет десять спустя в мозгу нашего потребителя мебели устоялось понятие «стенка» – универсальный, комбинируемый набор мебели. Лучшими образцами считались произведенные в Югославии и Финляндии. От обычного гражданина номенклатурный представитель аппарата здесь отличался тем, что он был избавлен от необходимости «доставать» мебель, переплачивать, выстаивать бесконечные очереди. Все сказанное относится и к коврам, которые в СССР в условиях дефицита были занесены в список «предметов роскоши» заодно с хрустальной посудой.

Транспортировка представителей советской бюрократии организована была всегда продуманно. Для низшего звена пользователей «вертушки» полагалась казенная «вызывная машина» (естественно, с водителем). Далее по возрастающей: «закрепленная» («персональная») «односменная», «двухсменная» и «круглосуточная». А вот размах вариаций в марках автомобилей был невелик: «Волга» и «Чайка» (о ЗИЛах – ниже). Правда, на некоторых избранных персональных «Волгах» был установлен двигатель от «Мерседеса», что невооруженным взглядом не углядишь.

Для автоинспекции иерархия пассажиров персональных автомобилей определялась номерами, вернее, комбинацией на них букв и цифр. Например, номер «МОС» с двумя-тремя нулями определял принадлежность машины к гаражу ЦК КПСС.

Высшему эшелону бюрократии полагались и «машины для семьи» (служебные, с шоферами). Но в основном нужды руководящей семьи обслуживал как персональный автомобиль ее главы, так и личный автотранспорт. Вопрос в том, что при советской власти легендарный лозунг Остапа Бендера «Автомобиль не роскошь, а средство передвижения!» реализован так и не был. Поэтому приобретение машины хотя по неимоверно завышенным по сравнению с ее себестоимостью, но государственным расценкам оставалось большой привилегией.

Но особой социальной ценностью было обладание так называемым «спецталоном», одна из надписей на котором гласила, что «автомобиль проверке не подлежит», т. е. его владелец чихать хотел на автоинспекцию. Ох, какое жизненное раздолье обеспечивало право выдачи этих талонов руководству ГАИ!

Дефицитом практически весь советский период оставались и железнодорожные, и авиабилеты, особенно в курортный сезон. Для их приобретения опять потребны были либо приобщенность к власти, либо «блат». А уж какое удовольствие было пользоваться на вокзалах и в аэропортах услугами «залов депутатов верховных советов» (ныне «залы официальных делегаций» или VIP), не имея к этим советам никакого отношения! Вопросы организации отдыха номенклатуры частично мы уже коснулись, говоря о санаториях. Но высшим признаком принадлежности к власти было наличие казенной дачи*. Здесь круг пользователей еще более сужался. Так, замминистрам полагались лишь постоянные (закрепленные за ними) двухкомнатные номера в специальных домах отдыха, а отдельные строения (иногда половина) – начиная с уровня министра и завотделом ЦК КПСС. По жилой площади они практически соответствовали их московским квартирам, а именовать их

* Характерно, что понятие «дача» как аналог западного «загородный дом», по В. И. Далю, происходит от глагола «давать» и исторически восходит к милости верховной власти.

тоже было принято «домами отдыха». В конце Успенского шоссе, например, соседствовали два таких «дома», один ЦК КПСС, другой – Совмина СССР. Там группировались среди вековых сосен и елей (с позиций «новых русских» или руководителей фракций Государственной Думы – весьма скромные и по строению, и тем более по обстановке) дома на достаточно больших участках, заборами не разделенных. На цековской территории свои столовая, клуб, магазин, на совминовской – свои. Но превосходство службы в аппарате ЦК наблюдалось и здесь. В цековском дачном магазине можно было без талонов приобретать почти тот же ассортимент продуктов, что и в «столовой», а в совминовском – нет. Один из авторов книги наблюдал сцену, когда союзный министр, забредший в гости на цековскую территорию, пытался приобрести пачку импортных сигарет, упирая на свое членство в ЦК КПСС. Он получил отказ.

На этих дачах проживали и генеральные секретари многих, иногда реально не существующих, зарубежных коммунистических партий. Поэтому, когда Луис Карлос Престос или Родней Арисменди, например, торжественно прибывали в президиум очередного съезда КПСС, путь их лежал не через моря и континенты, а по Рублево-Успенскому шоссе.

Таким образом, мы схематично рассмотрели механизм удовлетворения материальных потребностей советской бюрократии. Но, как учил профессор Выбегалло, по мере удовлетворения материальных потребностей развиваются и духовные. Если судить по нашей номенклатуре, он прав. Существовали «пайки» книжные, театральные, киношные, а под конец и грамзаписи. Раз в месяц руководящий работник получал список вновь изданных книг, искать которые на прилавках магазинов – занятие крайне хлопотное, а чаще просто бесполезное. Отметь нужное тебе издание, завези список в «специальную книжную экспедицию» (опять специальную!) и, глядишь, вскоре у тебя дома – вполне приличная библиотека.

Талонные книжечки выдавались и на театры, и на кино. Раз в пятидневку ты мог приобрести два билета в любой столичный театр, а за тридцать минут до сеанса без очереди два билета в любой кинотеатр. В кино тогда ходили, ведь видео к нам запаздывало, как и многое другое.

Внимательный читатель может упрекнуть нас в том, что мы пока не удосужились выстроить иерархию внешних атрибутов советской бюрократии с позиций социальной значимости личности, близости ее к вершинам государства. Учитывая то, что этот вопрос не является предметом нашего специального рассмотрения, попробуем его очертить в общем.

В СССР существовала широко раскинутая сеть «выборных» органов – партийных, комсомольских, советских и профсоюзных (помните графу в личном листке по учету кадров – «участие в выборных органах»?). Состав ее

персоналий подбирался и тасовался, чем выше, тем с большей тщательностью, по целому ряду признаков:

- партийности – беспартийности;
- возрастному;
- национальному;
- классовому;
- образовательному;
- половому.

Роль «постоянно переменных» делегатов, членов, депутатов от поселкового до Верховного Совета СССР, от партбюро до ЦК КПСС пусть с излишне злой иронией, но достаточно близко к правде воспел Александр Галич на примере своего постоянного героя Клима Петровича Коломийцева, рабочего, орденоносца и члена бюро. Ему Галич посвятил цикл баллад, знакомых многим из нас с детства по самиздату или на слух. Думается, именно эту тему Галичу советская власть не простила, да это и неудивительно.

Нас сейчас интересует атрибутация высшего эшелона руководства. Там непрменный набор был таков: членство в верховных советах союзных республик и СССР (а уж для самых высших это совмещалось) и руководящих органов ЦК компартий союзных республик и КПСС. Здесь тоже существовала иерархия. По нарастающей: член Центральной ревизионной комиссии КПСС, кандидат в члены ЦК КПСС, член ЦК КПСС.

Характерно, что набор званий строго соответствовал занимаемой должности. Так, секретари обкомов и союзные министры были *лишь* членами Центральной ревизионной комиссии, а были и членами ЦК. В зависимости от значимости области и министерства (а иногда от личных заслуг перед Генеральным секретарем ЦК). Или, например, должности Первого секретаря Правления Союза писателей СССР соответствовало членство в ЦК, а Союза композиторов лишь кандидатство. Правильно, первый союз идеологически более значим, ведь музыка бывает и без текста.

В последние десятилетия советской власти атрибутику обязательно дополняло геройство социалистического труда. Самый торжественный набор званий звучал так: депутат Верховного Совета СССР, член ЦК КПСС, лауреат Ленинской (на худой конец – Государственной) премии, дважды Герой Социалистического Труда (бронзовый бюст на родине при жизни). Кажется, куда еще выше? Оказывается, место есть. Говоря о высших эшелонах бюрократии, мы намеренно пока не тревожили покой ее «пика», «Эвереста», «беспредела», как принято говаривать ныне. Это секретариат ЦК КПСС и его Политбюро. Те, перечень фамилий которых в советские времена принято было разверстывать на половину газетной полосы самым жирным шрифтом. Можно попытаться в истории человечества найти аналоги этого органа власти. Ска-

жем, пэры Французского королевства или дожи Венецианской республики? Палата лордов в Средние века? Нет, все-таки там не было такой централизации власти. Да и сама власть на поздних этапах у нас была достаточно коллективизирована, учитывая природные и возрастные слабости лидеров. Пожалуй, самым уместным будет сравнить наше Политбюро с коллегией верховных жрецов Древнего Египта, тем более сведения о деятельности и образе жизни обоих ареопагов, древнейшего и новейшего, носят фрагментарный, отрывочный характер. Налицо и возрождение традиции обожествления и мумифицирования новых фараонов. Изучению феномена Политбюро будут, уверены, посвящены труды еще многих историков и специалистов теории управления, а мы пока еще морально отдышаться не успели.

Социальная атрибутика этого, надеемся, исторического, явления всем памятна на примере Л. И. Брежнева. От пяти звезд Героя, не умещавшихся в один ряд на пиджаке, от ордена Победы с маршалским званием (был бы подобно Сталину и генералиссимусом, проживи еще год-другой) до Ленинской премии (в области литературы!!!) и партийного билета за номером два (номер один – Ленину!). Вся эта мишура стала материалом для бесчисленных анекдотов: помните причину страшного землетрясения в Москве? Упал китель Брежнева со всеми наградами.

Заслуги рядовых членов Политбюро, кандидатов в члены и секретарей ЦК публично оформлялись скромнее. А что касается обеспечения материальной сферы жизни, то разницы практически не было. Для получения представления о нем приходится прибегнуть к экспертной оценке. В качестве точки отсчета возьмем кратко описанный ранее уровень жизни представителя высшего эшелона советской бюрократии. Если принять его за единицу, то уровень анализируемого объекта выше минимум на порядок, а то и на несколько. А если сравнивать жизнь среднестатистического советского человека и члена Политбюро, то разница примерно такова, как между водителем такси или полисменом в Нью-Йорке и голливудской кинозвездой. Последнее сейчас нам легко представить, благо это одна из любимых тем «ТВ парка», да и других популярных изданий, несущих нам информацию, жизненно столь необходимую.

Не вдаваясь в подробности, ограничимся несколькими примерами. Обеспечением существования членов Политбюро ведало 9-е Главное управление КГБ СССР («Девятка»). От охраны жизни до уборки мусора. Для этих целей за каждым «охраняемым» (термин точный, из должностных инструкций) были закреплены если не армии, то роты сотрудников (армейская терминология здесь совершенно уместна, ибо все они носили звания от прапорщика до генерала). Просто охрана, водители, контингент врачей и медсестер, повара,

официантки, уборщицы, агрономы на даче и т. д. Соответственно этому гарнизону требовались и начальник, и штаб.

Перевозились члены Политбюро на «ЗИЛах» (в народе – «членовоз» – один из самых дорогих автомобилей в мире, ручной сборки, популярный также на Ближнем Востоке и в Скандинавии), водителем которого мог быть только старший офицер КГБ. Для членов семьи – «Волги», но с особым движком, и водители в чине до майора.

Снабжение продуктами питания осуществлялось с особой базой, и если сравнивать ее ассортимент и качество с ассортиментом столовой, то последний выглядел крайне бледно. Отпускались продукты в особой опломбированной упаковке.

Одевались члены семьи не в «сотке», а в так называемой двухсотой секции ГУМа. Ее заведующий регулярно выезжал на Запад, имея на руках список заказов членов руководящих семей и средства для приобретения товаров. Подмосковные дачи (в народе о их местоположении ходили только слухи) непременно предполагали наличие кинозала, биллиардной, сауны и т. д. и т. п. Мы уже упоминали в списке услуги агронома, а где агроном, там и сельское хозяйство.

Ходили слухи, что в Москве члены Политбюро проживали в особняках. Это неверно: в последние двадцать лет они были прописаны в квартирах, подобно рядовым москвичам. Вот только стоимость зарубежных аналогов таких квартир (учитывая площадь жилья, его отделку, местоположение дома, его инфраструктуру) колеблется от 500 тыс. долларов до миллиона. Ими-то и ведало упомянутое Управление высотных домов и гостиниц.

Возьмем, к примеру, и государственные подарки. Рядовой сотрудник аппарата, допущенный к общению с иностранцами, обязан был сдавать преподнесенные ему сувениры в протокольный отдел. Высший эшелон – далеко не всегда. Да и ценность даров смешно сравнивать. Зажигалка, скажем, или сервиз мейсеновского фарфора со стола Августа Сильного? Ну и что, подарок есть подарок! Беда только, что представители СССР, в свою очередь, обязаны были преподносить ответные подарки. Из государственных фондов.

Примеры можно приводить столь долго, что им надо посвятить специальное издание, поэтому ограничимся сказанным, как было обещано. Пора выполнить и другое наше обещание – обратиться к регионам. Интересно, что они автоматически дублировали московскую структуру материального обеспечения аппарата, как бы готовясь, примеряясь к жизни центра. Правильно, ведь в позднесоветский период Москва кузницей руководящих кадров была крайне редко. «Вырасти» в Москве было значительно сложнее.

Социальный уровень союзного министра, заведомом ЦК и первого секретаря обкома примерно соответствовали (все они, как правило, были чле-

нами или кандидатами в члены ЦК), а вот что касается уровня материально-го обеспечения – еще бабушка надвое сказала. Министров в Москве много, а первый секретарь в области один. Заместителей министров еще больше, а председатель облисполкома советов народных депутатов (считай – первый заместитель первого секретаря) тоже один. В любой области были свои местные «вертушки», своя поликлиника № 4 (!), свои «специальные дома отдыха» и дачи. Вообще, регионы не обижали. В последние годы брежневского правления обкомы получили даже право «приглашать» на свои заседания для «разборки полетов» руководящих работников Совмина вплоть до министра, будь он трижды членом ЦК. Еще один из признаков паралича власти, последний удар по начатому под руководством А. Н. Косыгина движению на пути возвращения к здравому смыслу в середине 60-х гг., но захлебнувшемуся под натиском малограмотных, но истовых идеологов.

Особая речь о союзных республиках, где неизбежно наличие национальных особенностей, сколько бы ни воспевали номенклатурные ученые сближение наций в составе «советского народа как новой исторической общности людей». Москва с этими особенностями считалась, продолжая политику Петербурга в царской России, если эти особенности не шли вразрез с «внутренней линией партии», т. е. конструктивной монолитностью бюрократии СССР в целом.

Иногда эти особенности выглядели невинно, даже забавно. Например, в Москве персональная «Волга» могла быть только черной, а на Кавказе и в Средней Азии престижным считался белый цвет. Иногда они настораживали. Так, кандидат в члены Политбюро ЦК КПСС и Первый секретарь ЦК компартии Узбекистана Ш. Р. Рашидов (впоследствии опальный и умерший при странных обстоятельствах) писал исключительно зелеными чернилами, а ведь зеленый – цвет мусульманства.

Сомнительно выглядела и отдававшая феодализмом традиция непременно сводить в браке детей руководителей разных «районов» (в южных республиках так принято называть любую административную единицу), для чего проводились специальные смотрины. Или другая неискоренимая традиция южных поясов: получив в республике высшую власть, привлекать на руководящие посты только уроженцев родных мест.

А как расценить с позиций развитого социализма то, что сын одного из первых среднеазиатских секретарей, обучаясь в Москве в Высшей школе КГБ, проживал не там, где другие курсанты, а в 4-комнатном люксе постоянного представительства родной республики?

На все эти выкрутасы центр смотрел снисходительно, ибо внешне они его власти не угрожали. А внутренне это были явные симптомы ее паралича.

Заканчивая наш обзор, нельзя обойти проблему номенклатурной старости и обеспечения «нашего будущего» – детей. Легко понять, что любой номенклатурный работник стремился умереть на своем посту, и большинству это удавалось. Причина тут не только в природной живучести, а скорее в том, что достигались эти посты, как правило, в преклонном возрасте. В случае проклятой отставки определенные гарантии были. Существовала система «персональных», «союзных» и «республиканских» пенсий. В денежном выражении они были относительно невелики (у Н. С. Хрущева, например, 500 рублей) и имели целый ряд градаций. Но главное – опять привилегии. Лечение в 4-м Главном управлении, раз в год – путевки в «спецсанаторий» и бесплатный проезд туда, не «столовая», но определенный набор дефицитных продуктов, бесплатный проезд на общественном транспорте, покупка личного автомобиля без всякой очереди и т. п. Для уровня бывших членов ЦК еще лучше – дача (правда, похуже прежней), «столовая», вызывная машина с лимитом на 30 ч. в месяц.

Воспитание подрастающего поколения – отпрысков советской бюрократии – рассмотрим кратко, но в динамике. В сталинские времена сыновьям, если у них не было ярко выраженных склонностей и способностей к науке, скажем, или к искусству, принято было давать военное образование (если семье вообще удавалось выжить, не быть сосланной в ходе репрессий). Затем одним из самых престижных вузов страны стал вновь образованный Московский государственный институт международных отношений (МГИМО). Он готовил кадры профессиональных или, как еще их называли, «карьерных» дипломатов (посольские посты, как правило, были предназначены для в чем-то проштрафившихся работников высшего эшелона бюрократии). Попасть в МГИМО было необычайно сложно, путь туда предполагал целый ряд рекомендаций партийных органов. Надо было либо в достаточно молодом возрасте иметь уже бесспорное доказательство желания активно сотрудничать с властью, либо – для более юных – очень ответственного родителя, как определенную гарантию твоей будущей лояльности.

Позднее эту систему дополнила Дипломатическая академия, где к работе за рубежом готовили охочих до нее более взрослых, проверенных сотрудников аппарата. Один из авторов этой книги сам оказался невольно причастным к пополнению ее рядов, правда, в самой малости. Прилетев в 1973 г. в Москву в командировку из Целинограда, где он проводил «третий трудовой семестр» (знаменитые студенческие строительные отряды), он, естественно, зашел в комитет комсомола своего института, членом которого являлся, и был радостно встречен своим приятелем – заместителем секретаря комитета, оставшимся в летнее время, как принято говорить, «на хозяйстве». «Вот и уже два члена комитета, – радостно воскликнул тот, – бежим к ректору!»

Загвоздка состояла в том, что совсем недавний выпускник института – красавец парень только что женился на внучке Л. И. Брежнева и надумал в этой связи поступать в Дипломатическую академию. Но для этого надо было быть как минимум кандидатом в члены КПСС (и то в порядке исключения!), а бедолага не только не был принят в КПСС, но даже его исключили из ВЛКСМ в период флотской службы. Леонид Ильич, широта души которого была всем известна, позвонил первому секретарю райкома КПСС по местонахождению вуза и сказал: «Если достоин – примите». Разумеется, он был достоин! Заседание комитета ВЛКСМ в узком составе (два человека) восстановило бывшего студента в комсомоле, а приемом в партию экстренно занялся партком института, члены которого тоже разъехались в отпуска. Было, что греха таить!

Работа за границей вообще стала заветной мечтой многих, очень многих советских людей. Дело не только в том, что можно увидеть иной мир, и то ограниченно (ну одна, ну две страны), а и в укреплении материальной базы своей семьи. Для наших контрактников в столичных городах СССР существовала сеть легендарных магазинов «Березка», в которой заработанные за границей деньги можно было отоварить совсем дефицитным импортом. Продукцию туда закупали, по западным понятиям, иногда бросовую, но на общем нашем фоне она выглядела вполне прилично, да еще ее дополнял и отечественный дефицит. Не случайно на черном рынке чеки «Березки» шли минимум по полтора номинала, да и то в случае крайности.

Наконец, отметим сложившуюся в последние десятилетия советской власти склонность работников аппарата к научной деятельности, вернее, к ученым степеням. Быть кандидатом, а еще лучше доктором наук стало хорошим тоном. Чего стоит только знаменитая защита докторской диссертации начальника ГАИ СССР генерал-лейтенанта Лукьянова. Объявляя отрицательные итоги тайного голосования, председатель совета умер от инфаркта. Пришлось переголосовать. Положительно.

Наличие ученой степени в период развитого социализма стало определенным гарантом твоего будущего. К примеру, уже кандидат наук имел право на двадцать дополнительных метров жилой площади (при средней норме в 9 кв. м). Правда, право пассивное, т. е. реализуемое только при вступлении им в кооператив либо путем снижения ставок оплаты при наличии этой площади. Но для детей руководящих работников оно превращалось в право активное.

Заканчивая раздел, отметим, что был прав уже упомянутый циничный, но умный отец одного из авторов книги, который говорил сыну так: «Никогда не суди об уровне жизни руководящего работника по его зарплате». Очевидно, что система привилегий перекрывала, и многократно, денежный доход. Светлана Алилуева, дочь И. В. Сталина, вспоминает в своих «Двадцати

письмах другу» о том, что ее отец годами хранил нераспечатанные конверты со своим жалованьем в письменном столе, а после его смерти эти конверты исчезли. Накопительство тому периоду советской власти было не свойственно, ведь лишившись личной близости к государству, человек лишался практически всего, часто и самой жизни.

Система должностных привилегий довольно долго служила эффективным щитом от коррупции в высших эшелонах бюрократии, ведь рядом был и карающий меч.

Заметные сбои эта защита стала давать позже, годах в семидесятых, когда начался прогрессивный паралич власти в целом. Нам памятливы ряды «громких дел» и скандалов, замолчать которые нельзя было даже в условиях глухой информационной блокады. Они как бы готовили психологически наступательный плацдарм для аппарата в эпоху грядущих перемен.

16.3. Советская культура и ее номенклатура

Мы уже много говорили о роли наиболее образованной и критически мыслящей части общества России XIX в. в трансформации его идеологии. С точки зрения изменения экономики она как бы готовила психологическую почву индустриализации и коллективизации.

Не случайно Н. Г. Чернышевский, например, был не только переводчиком трудов Давида Рикардо, но и их критическим комментатором. Школа Рикардо, наиболее авторитетная в XIX в., навлекла на политэкономия ярлык «мрачной науки». Будучи человеком сугубо честным и добросовестным, Рикардо не только не скрывал жестких объективных проблем своего века, но и субъективно страдал от неразрешенных противоречий собственной теории. Как бы ни пытались их сгладить, нивелировать его преданные, но не слишком одаренные ученики или те, кто таковыми себя считали, лик буржуазной экономики оставался весьма суровым.

Н. Г. Чернышевский, критикуя Рикардо, и сам (с позиций православной духовности) не замечал того, что закладывал традиционную идеологическую модель существования общества: мрачное сегодня, но неизбежно светлое завтра. Чего стоят одни сны Веры Павловны (не дай бог, приснится такое!). От христианской идеологии эта модель отличалась лишь тем, что светлое завтра достижимо не на небе, а на земле. Стоит лишь немного потерпеть и много потрудиться.

Именно эта футуристическая схема и легла в основу советской официальной идеологии. Классическая российская триада «За бога, царя и отечество!»

после «великого перелома» начала 30-х гг. практически осталась неизменной. Только бога заменило «светлое будущее», а остальное в новой редакции звучало так: «За Родину, за Сталина!» Поэтому упреки в отсутствии преемственности дореволюционного и советского общества России надо признать облыжными. Она налицо.

Почти разгромив церковь физически, новое государство незамедлительно создало ей замену в лице партийного идеологического аппарата. *Отрекшись от Святой троицы, мы сразу ее восстановили, канонизировав Маркса и Энгельса в качестве Бога-отца и Святого Духа, а затем Ленина в роли Христа. Попытка разрушить классическое триединство добавлением культа Сталина испытания временем не выдержала.*

Преемственность старого и нового можно наблюдать и в том, что начиная с Петра I цари стояли во главе не только светской, но и духовной власти, опираясь на Священный синод. В Советской России, наоборот, глава партии фактически возглавлял государство.

Но отличие есть, причем принципиальное. Если при самодержавии на наших необъятных просторах достаточно мирно соседствовало множество религий при примате православия, то теперь вера культивировалась только одна – коммунистическая идеология. Аппарат мог наблюдать за соблюдением ее догм, а за содержательное ее наполнение и эмоциональное выражение взялись советские наука, литература и искусство. Таким образом, «советская трудовая интеллигенция» – в нашей классовой теории сначала «прослойка», а затем «социальная группа» – была не только неотъемлемой, но и весьма полезной частью общества как с позиций обеспечения научно-технического прогресса, так и на идеологическом фронте.

По месту и честь, как принято говорить на Руси. Лучше всего схему материального обеспечения интеллигенции в сталинский период иллюстрирует с детства знакомый многим незатейливый стишок:

В «ЗИСе-110» – известный ученый,
В «ЗИМе» – седой генерал-лейтенант,
Рядом с шофером его адъютант.
В синей «Победе» – шахтер из Донбасса,
Знатный забойщик высокого класса.
В желтой «Победе» – известный скрипач.
И в «Москвиче» – врач.

Что касается врача и «Москвича», то поэт несколько погорячился (ситуация в принципе возможная, но нетипичная), но в остальном – чистый «соцреализм». Советское государство, окончательно сформировавшись, да еще

пытаявшись, как слепой котенок, в проблемы квалификации кадров при индустриализации, «повернулось лицом» не только к деревне (на словах), но и к интеллигенции (на деле), особенно к творческой.

Если забыть о шумных процессах, где судили «врагов народа», то тридцатилетие после «великого перелома» с позиции материального обеспечения и социального стимулирования было для нашей интеллигенции «золотым веком», сравнение которому трудно найти в мировой истории. Достаточно сказать, что в те времена, став рядовым инженером, врачом, ты мог больше не думать о «хлебе насущном» для своей семьи. А уж если ты профессор, то материальный уровень твоей жизни превышал показатели среднестатистического гражданина минимум на порядок (вспомните кинокартину «Москва слезам не верит»).

Верхушка научной и творческой интеллигенции была допущена в номенклатуру, более того, сформировалась особая иерархия как в науке, так и в искусстве и литературе. Например, научная «табель о рангах» практически дублировала царскую. Нам скажут, что ученая степень доктора наук и звание профессора существуют и на Западе, к слову сказать, мы их там и заимствовали в свое время. Это верно, но там их присваивают советы университетов, а у нас конечное, официальное оформление научных заслуг зависит от решения государства. В России и поныне Высшая аттестационная комиссия вправе отклонить ходатайство любого совета вуза или НИИ о присвоении ученого звания или присуждении ученой степени.

Верхним этажом храма науки была Академия наук СССР («большая» академия), а чуть ниже располагались так называемые «отраслевые» академии:

- Академия медицинских наук СССР;
- Всесоюзная академия сельскохозяйственных наук;
- Академия педагогических наук СССР;
- Академия архитектуры СССР (впоследствии упраздненная).

Позднее комплекс постройки дополнили еще академии наук союзных республик (за исключением РСФСР). Одни из них были вполне работоспособны, другие нельзя воспринимать иначе как историческую шутку с национальным орнаментом. Так, на вакантные места членов-корреспондентов Академии наук Туркменской ССР избирали даже кандидатов наук за неимением докторов.

Действительный член (академик) «отраслевой» или республиканской академии приравнивался по своему официальному социальному статусу, как и по денежному довольствию, к члену-корреспонденту «большой» академии. В сталинские времена «большой» академик получал только за ношение этого титула 30 тыс. «старых» рублей в месяц, член-корреспондент – 15 (для сравнения «Победа» стоила 18 тыс., а «ЗИМ» около 30).

Н. С. Хрущев доход урезал и здесь. В последние 20 лет советской власти академическое жалование составляло соответственно лишь 500 и 250 рублей в месяц (для сравнения: средняя зарплата в СССР колебалась в этот период примерно между 150 и 200 рублей). Тоже неплохо, но ведь цена «Волги» в это время выросла с 5 до 15 тыс. рублей.

Дальше следовал стандартный, но автономный набор: «столовая», поликлиника, санатории, квартира, дача, заграникомандировки и т. п.

Таким образом, не только традиционная природная талантливость российского народонаселения, но и мощные материальные и моральные стимулы надо рассматривать в числе причин необычайно высоких достижений нашей фундаментальной науки советского периода, особенно «золотого».

Вопрос об эффективности прикладных научных исследований и опытно-конструкторских разработок значительно сложнее, если учитывать проблемы тиражирования их результатов (наш НИИ медицинской техники на международных выставках многократно получал награды за уникальное по своим показателям оборудование, которое оставалось уникальным и по числу его экземпляров).

Они неизбежно ориентированы на существующий уровень технологии производства и, что еще хуже, тип его организации.

Опыт мирового развития убедительно доказывает, что формы организации, доминирующие в ведущей производственной сфере отдельно взятого общества на отдельном периоде его развития, неизбежно распространяются и на все другие сферы деятельности. Применительно к нашей ближайшей истории это означает, что если неэффективна организация промышленного производства, то неизбежно снизится и эффективность организации НИиОКР. Особенно это стало заметно по мере все ускоряющейся компьютеризации мира в целом, а процессов научных исследований и конструирования в первую очередь. Заметно отставая на этом пути, мы пытались компенсировать недостатки расширением числа научных работников, а точнее, просто персонала ИТР научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро. В итоге, говоря языком шахматистов, получили проигрыш и качества, и темпа.

Относительно постоянно снижался и уровень жизни инженерно-технических работников, врачей, учителей. Здесь мы достигли не только теоретически желаемого сближения с рабочим и крестьянином, но часто и первенства последних. Такую картину можно было наблюдать и в науке. Столь устоявшиеся в былом в нашей жизни понятия «профессорская квартира или дача» отошли в область ностальгических воспоминаний. Правда, и к закату советской власти месячный доход профессора составлял примерно 700–900 рублей, можно было без очереди вступить в кооператив, купить «Жигули».

Какой-нибудь аспирант достанет дефицитное лекарство или путевку. Да и старость не пугала: весьма приличная по тем временам пенсия, да 350 рублей в месяц как профессору-консультанту (на заседание ученого совета тебя, в крайнем случае, принесут). Профессоров явно не хватало (примерно один на 15 тыс. человек населения), особенно в провинции и особенно в области социальных наук. До сих пор на территориях некоторых областей и краев проживает не больше одного-двух докторов экономических или юридических наук.

Однако общая избыточность персонала, статистически проходящего по графе «ИТР и служащие», но считающегося научными работниками, объективно возникла уже давно, и современное общество получило ее тоже в качестве наследственной болезни. Сейчас она осложнена общим сокращением заказов на НИиОКР, особенно по оборонной тематике. Частично опухоль рассасывается естественным путем – пенсия, старость... Частично через профессиональную и(или) социальную переориентацию. Наконец, что особенно больно, в результате отъезда наиболее талантливой и подготовленной молодежи и некоторых мэтров за рубеж. Это крайне опасный для нашей страны момент, и горько сознавать, что виновато само наше общество, в очередной раз оказавшееся неспособным отделить вовремя плевелы от злаков. Вот те и отделяются сами.

В общественных науках отставание, топтание на месте было заложено изначально. Ведь подлинно научные исследования мы зачастую заменили жреческим камланием перед идолами. Кто-то подсчитал, что на 13 томов творческого наследия К. Маркса и Ф. Энгельса приходится более 13 тыс. докторских и кандидатских диссертаций, посвященных его изучению.

Наше государство (которое совершенно необходимо отличать от общества) унаследовало все «родимые пятна», но, к сожалению, не капитализма, а гораздо более архаичной, забытой советской экономической теорией формации – азиатского способа производства, при котором правили фараон или, по другим сведениям, кучка жрецов от имени этого фараона, лишь олицетворявшего собой государство. Египетские жрецы, считавшиеся хранителями высшего знания, превращенного в догму, в огромной степени способствовали падению прежде всего самого этого знания, а тем самым и государства фараонов.

Советская экономическая доктрина, изначально исходившая из высших для своего времени достижений экономической мысли, тоже была мумифицирована. Ее окружили мощным крепостным валом, на котором и выдающиеся теоретики, и простые бойцы идеологического фронта вели непримиримую борьбу против развития учения Маркса под флагом войны с его ревизией. На практике идеи *марксизма* реализовывал Запад, а мы их лишь

исповедовали и десятилетиями занимались насаждением голых, абстрактных схем в реальную хозяйственную жизнь. В результате и была создана та модель экономики, которая очень похожа на настоящую, только она не работает.

В нашей экономической теории положение еще хуже. Перед ее рыцарями стоит задача перековать меч, каравший ревизию догматического марксизма, на орало перестройки экономики. Конверсия идет с трудом. Сложилась ситуация, которую гениально предвидел Бернард Шоу в своей пьесе «Тележка с яблоками»: «Даже политическая экономия, наука, решающая судьбы цивилизации, занята только объяснением прошлого, тогда как нам приходится решать проблемы настоящего; она освещает каждый уголок пройденного нами пути, но двигаться вперед мы должны ощупью, в полном мраке».

От жрецов науки легко перейти к жрецам искусства, круг которых за годы советской власти тоже неуклонно расширялся. Оторопь берет, когда листаешь именные справочники наших творческих союзов, изданные лет пятнадцать назад. Судя по ним, наша страна была не только самая читающая, но и самая пишущая в мире. Число членов Союза писателей СССР (в состав его входили и литературные критики) постепенно приближалось к 10 тыс. Посчитайте, сколько писателей приходилось на тысячу человек населения, и убедитесь, что древние греки и римляне в своих утопиях были не так уж не правы. А ведь произведения всех членов творческих союзов надо было издавать, исполнять, приобретать и т. д. Это автоматически сокращало тиражи классиков, зарубежных авторов, даже прошедших идеологическую проверку (не забывайте еще о производстве гигантской массы директивной и идеологической макулатуры).

Не подумайте, однако, что мы против творческих союзов как таковых. Изначально сами по себе они несут идею здоровую, вопрос – как ее воплощать.

В СССР творческие союзы объединяли писателей, композиторов, художников, журналистов, актеров и режиссеров театра, кино. Первоначально это движение началось под патронажем А. М. Горького, но немедленно было бюрократизировано. Думается, только сумасшедший станет описывать атмосферу Союза писателей после знакомства с МАССОЛИТОМ в романе «Мастер и Маргарита» великого М. А. Булгакова. Но, учитывая, что новые оттенки добавила и блестящая повесть-фельетон В. Войновича «Шапка», рискнем рассказать одну историю из жизни.

Тесть одного из авторов книги – знаменитый советский писатель и один из руководителей Союза писателей СССР – уже много лет не посещал ресторан Центрального дома литераторов. Его зять, напротив, бывал там часто (доступ в Центральный дом литераторов, журналистов, кино и т. п. был боль-

шой привилегией и свидетельствовал о твоей приобщенности к московскому «бомонду»). Кроме того, там очень хорошо кормили, причем относительно недорого. Однажды, в силу особых обстоятельств, они все-таки направились в ресторан вдвоем. Естественно, зять почтительно держался в тени знаменитого тестя, пропуская того вперед. Но, ужас, метрдотель преградил дорогу мастеру! Зато, узнав зятя, доброжелательно заметил: «Сразу бы сказали, что вы вместе!» – и проводил их к столику. Да, это был тот еще обед под лавиной блистательной иронии тестя!

Этот случай еще раз доказывает, что Михаил Афанасьевич был прав, и в советские времена о принадлежности к «пишущему сословию» свидетельствовали строчки не книг, а удостоверений.

Рациональное же зерно творческих союзов было в том, что членство в них давало представителям «свободных профессий» определенные социальные гарантии (не случайно туда иногда пролезали без мыла). Это означало наличие сбыта твоей творческой продукции, хотя бы минимального; возможность улучшения жилищных условий за госсчет или в кооперативе (опять те же «дополнительные» двадцать метров жилой площади). Союзы располагали сетью «домов творчества» на южных и прибалтийских берегах и в центральной полосе, некоторые – поликлиниками, дачным хозяйством.

Шанс поехать за границу в командировки (иногда, правда, западники приглашали одного автора, а мы направляли другого, чем ставили их в тупик) или по льготным путевкам. А приличная пенсия? Наконец, просто членство в творческом союзе определяло твой достаточно высокий социальный статус, особенно в провинции. Игра стоила свеч!

Союзы были побогаче и победнее. Меньше всего благ приносили журналистские и актерские. С одной стороны, они были самыми массовыми, с другой – его члены и так состояли «при пакете» – имели штатные должности.

Исторически наиболее привилегированными были союзы писателей и в меньшей степени – композиторов, но и им даруемые блага уменьшали. Частично они сами стимулировали этот процесс, постоянно раздувая свои штаты, будучи материально лимитированными. К концу советской власти Союз композиторов насчитывал почти 3 тыс. членов. И сколько бы среди них ни было действительно пишущих, исполняемых, публикуемых, льготы надо было поделить на всех. Пусть куски пирога были неравной величины, но пирог-то один. А если учесть многочисленных сотрудников аппарата союзов, членов их семей, которые хотя и не творят, но нуждаются в жилье и отдыхе? Ссориться же с аппаратом не резон, вспомним опять же «Шапку» В. Войновича.

Зарботки армии искусств в позднесоветский период резко снизились (за исключением эстрады), но все же они могли обеспечивать в сочетании с

пусть минимальным набором льгот уровень жизни немного выше среднего даже рядовым бойцам.

Высший, особо приближенный к государству эшелон был и здесь. Возьмем систему премий: Ленинская, Государственная (СССР, союзных республик, автономий), ВЛКСМ (ЛКСМ союзных республик), профсоюзов, именные (А. Фадеева или Н. Островского, например). Наиболее значимая среди премий – Ленинская – уже пик. Государственная СССР – ранее именовалась Сталинской. Тому был резон – она выплачивалась из сумм гонораров, причитавшихся «вождю народов» за бесчисленные по количеству и тиражам издания его трудов. Со Сталинской премией связано много исторических анекдотов. Говорят, что именно на одну из своих сталинских премий, а именно полученную за «Петра I», А. Н. Толстой приобрел знаменитое изумрудное ожерелье, похищенное потом у его вдовы.

Ветераны искусства рассказывают о таком случае. В конце 40-х в моду вошли по принципу «близости к народу» так называемые песенные симфонии. После исполнения одной из них, на котором присутствовал член Политбюро и секретарь ЦК КПСС А. Жданов, известный меценат, автор, композитор Голубев был приглашен в правительственную ложу. Товарищ Жданов обещал поддержать выдвижение шедевра на Сталинскую премию. Обрадованный автор заранее заказал банкет, но в торжественный день в опубликованном списке удостоенных его фамилии не оказалось. Говорят, дело было так: Сталин уловил некоторые колебания А. Фадеева по кандидатуре Голубева, когда тот докладывал ему список претендентов, и осведомился о их причине. «Товарищ Жданов поддерживает, но возражает Шостакович», – честно доложил Фадеев. «Я думаю, Шостаковичу виднее», – заметил, вычеркивая фамилию, вождь. Может быть, это было первым признаком последовавшего потом загадочного заката звезды Жданова?

В любом случае основную ценность премии составлял не денежный ее эквивалент, а важнейшая ступенька на иерархической лестнице, а с ней уже и тиражи, и гонорары. С учетом только основных изданий (журнальный вариант, первое, второе издание, «Роман-газета», «избранное», собрание сочинений) гонорар маститого писателя за авторский лист достигал почти 4 тыс. рублей (написав полтора листа, можно было прикупить «Жигули»). Но государство здесь убытков не несло, книги эти раскупались.

Гораздо хуже дело обстояло с живописью. Ежегодно Министерство культуры принимало решение об уничтожении приобретенных ранее картин членов Союза художников, ибо место в хранилищах требовалось для новых закупок. Передать старые фонды школам, например, – лишние хлопоты, а билеты учрежденной было «художественной лотереи» спросом не пользовались.

Для композиторов самым выгодным заказом была музыка к кино, фильм приносил им до 4 тыс. рублей.

Для артистов и режиссеров театра и кино, музыкантов – исполнителей и композиторов – существовала целая цепочка почетных званий – от Заслуженного артиста крошечной автономной республики до Народного артиста СССР. Почет почетом, но и зарплата в театре напрямую зависела от звания, как в армии.

Нельзя забывать и о должностях. Секретари правлений творческих союзов по своим постам приравнивались к заместителям министров, а первые секретари – к министрам (литературы или музыки, например). Так и было.

На вершине же официального признания заслуг в науке, искусстве и литературе традиционный праздничный комплект: депутат Верховного Совета СССР, член ЦК КПСС (возможны варианты), Народный артист СССР, лауреат Ленинской (Государственной) премии, Герой Социалистического Труда (желательно дважды, с бюстом). Траурное извещение на первых полосах центральных газет и некролог с подписями членов Политбюро на вторых, скорбная пауза в программе «Время», Новодевичье кладбище. Прощальный салют.

И все же российские литература и искусство советского периода продолжали удивлять и радовать мир своими творениями. Чтобы не впасть в грех вкусовщины, не будем перечислять произведения и имена их авторов, многие из которых объективно можно назвать не только блестящими, но и великими. Отметим только, что среди них много и увенчанных официальными лаврами советской власти. Было и так: произведение не печатали, не исполняли, не выставляли, но рукописи, как известно, не горят. На помощь автору и читателю приходили и «самиздат», и зарубежье, готовые издать все, что шло вразрез с официальной линией СССР. Издавали и хорошее. Но времена меняются. Кто бы мог подумать еще двадцать лет назад, что в Москве свободно будут продавать тиражи «Окаянных дней» И. А. Бунина?

Исключение составляла лишь архитектура. Ее упадок в сталинско-брежневские времена просто поразителен. Последнее, что может радовать глаз из той эпохи и принадлежащее российскому автору (стиль наших знаменитых московских «высоток» – совершенно очевидное заимствование) – это мавзолей на Красной площади по проекту Щусева. Позднее же сформировался стиль «второй (сталинской) империи», и архитектурные сооружения стали напоминать торт, причем не просто торт, а с лотка на Дерибасовской.

Считается, что в Москве не сохранилось памятника Сталину. Неправда, он есть. Вглядитесь повнимательней в фасад гостиницы «Москва», проект которой генсек курировал лично (помните, «Дети Арбата» А. Рыбакова?). Его левая и правая части совершенно разные. Почему? У разработчиков проекта

гостиницы возник спор, и на утверждение вождю был представлен эскиз фасада с двумя вариантами (ненужное зачеркнуть). Сталин эскиз завизировал, а зачеркнуть позабыл. Передоложить побоялись. Построили по завизированному. Чем не памятник?

А знаменитое творение М. В. Посохина – Дворец съездов, благодаря которому наш Кремль исключен из списка памятников мировой архитектуры ЮНЕСКО? Когда подумаешь, что его и дом Пашкова не разделяют и полкилометра, тошно становится.

Беда в том, что муза архитектуры, как никакая другая, отражает вкусы и уровень образования и культуры власть имущих.

16.4. Родные дети дефицита

Нас могут справедливо упрекнуть в том, что мы не коснулись жизни большинства населения СССР – рабочих, крестьян, инженеров, учителей, врачей... Но она-то ни для кого закрытой не была. Более того, ей посвящено множество, пусть несколько идеализированных, книг, кинофильмов, песен. Наконец, мы ее прожили сами. Четкую, нормированную жизнь.

Путь рядового советского человека был изначально очерчен с целью подавить, елико возможно, индивидуалистические устремления. Октябрьская звездочка – пионерский отряд – комсомольская группа – взвод – профсоюзная и партийная ячейки – собрание пенсионеров в ЖЭКе или на завалинке. Вековая российская общинная психология дополнилась в соответствии с требованиями XX в. психологией взводной, предусматривающей в случае государственной нужды мобилизацию человеческих ресурсов. Примеров тому множество: индустриализация, тылы Великой Отечественной, освоение целины, студенческие строительные отряды, профессора на овощных базах и т. д. и т. п.

Одновременно с детства большинству населения вдалбливался жизненный принцип: не высовывайся! Приведем такой пример. Один из авторов книги, окончив вуз без военной кафедры, попал на год в армию рядовым. Как-то он был послан в наряд в столярную мастерскую части. Там его напарник – простоватый парнишка преподавал важнейшее правило нашей жизни: выполняй задание так, чтобы не получить взыскание, но сделать больше – упаси бог! Инициатива наказуема. Характерно, что такая психология формировалась у большинства населения уже к восемнадцати годам, а служба в армии ее только закрепляла. Девушкам армию заменяли профессионально-технические училища.

Формированию взводной психологии долго способствовали и фабрично-заводские общежития, и общие квартиры, получившие издевательское название «коммунальных». Заметим здесь, что малогабаритные квартиры, именуемые теперь «хрущевками», справедливо воспринимались народом в начале 60-х гг. как дар небес. Благодаря строительству «Черемушек» в большинстве крупных городов целые поколения советских людей получили относительно сносные жилищные условия. Сравнительная изолированность жилплощади стала полем для всхода первых ростков демократического самосознания.

Но, как ни вводи человеческий индивидуализм в рамки, нельзя учесть все варианты проявления его социальной активности. «Вода дырочку найдёт», – гласит народная мудрость, почерпнутая из наблюдений за природой. Сама советская система создавала условия для развития официально не оформленной, но вполне устоявшейся и социально очень активной группы людей, чьи растущие потребности удовлетворялись методами, в той или иной степени противозаконными.

Понятие «спекулянт» стало носить ругательный характер только в условиях советской системы с ее дефицитностью жизненных благ практически по всем позициям. Кто такой спекулянт? Например, тот, кто покупает товар дешевле, чтобы потом продать дороже. Если он стремится к обратному, то место ему в доме умалишенных. Другое дело, если ты манипулируешь ресурсами, доверенными обществом в управление, в личных имущественных интересах. Для социальной характеристики таких людей народ создал образ – «сидит на дефиците».

Интересен пример одной знакомой семьи. Отец – чиновник средней руки одного из министерств ВПК. Мать – заведующая секцией одного из крупнейших столичных универсальных магазинов. Сын – профессиональный спекулянт со школьной скамьи. Еще в 70-е гг., когда их квартиру ограбили, первой заботой матери было ублажить следственные органы, дабы те, не дай Бог, не нашли похитителей. Ведь тогда будет обнародован список награбленного и придется объяснять его происхождение. Ныне сын – «новый русский», а отец регулярно ходит с портретом Сталина на все сходки. Живет семья дружно.

Социальная терпимость к людям, преступающим закон, но в рамках своего служебного положения, «берущим по чину», стала характерной чертой последних десятилетий советского общества. Иначе быть не могло, поскольку теневая экономика, особенно в сфере обращения, – родное дитя дефицита, поэтому теоретически ее следует рассматривать как балансирующий элемент существовавшей системы.

Естественным является и поведение низшего звена аппарата управления. Не обладая официальными льготами, они дополняли свой бюджет за счет рычагов ограниченной сферы влияния, тоже своей. Следовательно, упо-

мянутый проект светлейшего князя Меншикова о «кормлении» последнего звена бюрократии надо признать вполне жизненным. Ясно и то, что к объективно грянувшим переменам Россия пришла не единым обществом, а социальными группами, психологически разнящимися ничуть не меньше, чем по численности.

16.5. Человек и перестройка («герои нашего времени»)

Когда ветер врывается на площадь, прежде всего он поднимает пыль.

Старинная китайская мудрость

Наша перестройка, едва народившись, была объявлена революционной. Тогда это, пожалуй, звучало несколько преждевременно, но постепенно процесс перемен в стране действительно обретает революционные черты. А вот параллели, проводимые между Октябрьской революцией и современностью, неверны в принципе. К каким бы результатам ни привел октябрь 1917 г., это была «революция снизу». Напротив, провозглашенный в середине 80-х гг. Генеральным секретарем ЦК КПСС М. Горбачевым курс на перестройку дал начало «революции сверху».

Вот и давайте сравним перестройку с опытом российских реформ последних столетий.

Если сопоставить последнюю треть XIX в. и наше время, многие аналогии просто поражают. Читая, например, работу одного из крупнейших экономистов того периода, российского академика В. П. Безобразова «Уральское горное хозяйство и вопрос о продаже казенных заводов», трудно отрешиться от мысли, что она написана сейчас, а не более ста лет назад. Тогдашний кризис горных заводов – точная модель нашего нынешнего кризиса, и, что очень важно, тогда он был преодолен успешно.

Одной из важных особенностей экономической истории России было большое государственное хозяйство и сложившаяся административно-бюрократическая система управления им. Дело в том, что переход от феодальной раздробленности к единому государству у нас произошел раньше, чем для этого сложились экономические условия. Формирование единого государства произошло уже в XV в., а экономические связи, объединяющие страну в государственное целое, стали налаживаться лишь в XVII в. В мировой же практике экономическое объединение страны обычно предшествовало политическому.

Российское государство (не страна, а именно государство) нуждалось в вооружении для армии, разной другой промышленной продукции – бумаге для своего бюрократического аппарата, например. Но промышленная буржуазия в России еще не сложилась, и государству пришлось самому организовывать производство для удовлетворения своих потребностей.

Естественно, управлялась такая промышленность административными методами. Образцом хорошо сбалансированного административного плана может служить «Табель де Геннина», составленная в 1723 г. при Петре I для горных заводов Урала. Государство определяло численность занятых («штаты»), нормы выработки, величину заработной платы, «указные» цены продукции, все статьи производственных затрат. План определял даже рентабельность.

Но уже к середине XVIII в. казенная регламентация и казенная монополия затормозили развитие промышленности. Екатерина II сделала попытку перейти от казенной регламентации к рыночной экономике. «Никаких дел, касающихся торговли и фабрик, – писала она, – не можно завести принуждением, а дешевизна родится только от великого числа продавцов и от вольного умножения товара». Попытка удалась лишь частично. В тех отраслях, которые производили товары народного потребления, казенная регламентация была сломлена и производство резко пошло на подъем. В тех же отраслях, которые в значительной мере были связаны с казной (металлургия, суконное, винокурное, солеварное и некоторые другие производства), сохранились и казенная регламентация, и административные методы управления.

Кроме казенных значительную часть промышленности крепостной России составляли посессионные мануфактуры, находившиеся в частных руках, но подчинявшиеся государственной регламентации.

Итак, ко времени ликвидации крепостного права промышленность России состояла из двух секторов: казенная промышленность, к которой следует отнести и посессионные, и многие помещичьи предприятия, управлялась преимущественно административными методами, а развитие остальной части промышленности определялось рыночными отношениями. Это была, таким образом, смешанная экономика.

Когда мы говорим о крепостном праве, то вспоминаем обычно только личную зависимость крестьян от помещиков и произвол в эксплуатации. Но этот важнейший элемент в хозяйствовании определял и все остальные экономические отношения, ведь внеэкономическое принуждение несовместимо с подлинно рыночной системой. В крепостной мануфактуре рабочая сила не могла быть товаром, а поэтому было невозможно и свободное перемещение капиталов. В. И. Ленин справедливо отмечал, что хозяева крепостной промышленности основали свое господство не на капитале и конкуренции,

а на монополии и на своем владельческом праве. И рыночные отношения, конкуренция неизбежно заменялись хозяйственным администрированием. В. П. Безобразов писал, что в «хозяйстве, основанном на крепостном праве», не может быть «коммерческого расчета, необходимого для денежного хозяйства», и что только «упразднение обязательного труда» допустило переход к «коммерческим условиям в хозяйстве». Безобразову можно верить – он был не только крупнейшим экономистом, но и современником того, о чем писал. И если он считает, что крепостничество было несовместимо с коммерческим расчетом, то, вероятно, это так и есть.

Почему В. И. Ленин, В. П. Безобразов и многие другие уделяли тогда особое внимание кризису горнозаводской промышленности? Потому что в большинстве отраслей промышленности России ко времени ликвидации крепостного права уже преобладал наемный труд и, следовательно, господствовал «коммерческий расчет». Из крупных отраслей только горнозаводская промышленность к этому времени базировалась на крепостном труде и сохранила административные методы управления. Горнозаводская промышленность, которая была, по выражению Д. Н. Мамина-Сибиряка, «государством в государстве», оставалась изолированной от экономических процессов и после отмены крепостного права стала испытывать кризис. Это был не экономический кризис, кризис перепроизводства, а совокупность противоречий, подобная тому, что сейчас испытывает наше хозяйство. Это была модель нынешней нашей экономической ситуации. И главной трудностью оказалась не замена крепостного труда наемным, а переход от административных методов к «коммерческому расчету».

Почему же встал вопрос о продаже в частное владение казенных заводов, что является одной из форм, как сейчас принято говорить, «приватизации», или «разгосударствления»? Потому что «как ни расстроено... уральское хозяйство, – писал В. П. Безобразов, – казенные заводы могут быть названы самыми расстроеными». Убытки по этим заводам исчислялись огромными суммами, а затраты превышали прибыль. На Нижегородской ярмарке казенный металл по качеству ценился ниже частного и продавался «ниже заводской себестоимости с расходами перевозки». Причины такого упадка крылись в недостатках административной системы управления, при которой все стороны хозяйственной деятельности регламентировались сверху.

Особенно резко В. П. Безобразов обрушивается на то, что в наше время называли бы дотациями. Государство покрывало убытки частных заводов выдачей ссуд, чаще всего безвозвратных, и ко времени выхода книги Безобразова горные заводы должны были казне устрашающую тогда сумму – 12,4 млн рублей. Но главное зло, как пишет Безобразов, заключается не в убытках казны. «Систематическая правительственная поддержка несостоя-

тельных заводов... развратила этот промысел. Чем расстроеннее были дела на заводах, тем больше оказывались им пособия и тем большие права считали за собой заводо-владельцы на казенные деньги... Правительственная поддержка несостоятельных заводов маскировала их несостоятельность... и тем самым подрывала условия состоятельных заводов». Все эти дотации «послужили лишь поощрением к продолжению бесхозяйственности». Знакомая для нас с вами картина, не правда ли? Наиболее задолжавшие заводы было принято переводить в казенное управление. «В настоящее время восемь обширных горнозаводских имений, образующих собою до десяти отдельных горных округов, – пишет Безобразов, – находятся за долги в казенном управлении или под казенным присмотром». Однако «казенное управление не улучшило дел ни на одном заводе». Оно и понятно, ведь казенные заводы сами уже были не в лучшем положении.

С точки зрения нашего современника, рабочие должны были встретить с энтузиазмом освобождение от крепостной зависимости. Но нет. Ликвидация крепостного права вызвала целую волну выступлений бывших крепостных рабочих за сохранение крепостных порядков!

«Эти люди, – пишет Безобразов, – родившиеся и выросшие в понятиях, разобренных со всякою гражданскою свободою... готовы и ныне идти на царскую службу, как называет горнозаводское население свой прежний обязательный труд». Почему, спросите вы? Да потому, что прежние порядки гарантировали определенный уравнительный прожиточный минимум, избавляли от забот и необходимости проявлять инициативу. Заводчики были вынуждены обеспечивать воспроизводство «своей» рабочей силы, следовательно, прожиточный минимум гарантировался сверху. Кроме довольно низкой денежной оплаты труда, на каждого члена семьи рабочего (точнее, человека, который принадлежал к сословию крепостных рабочих, даже если он не был занят на работе) выдавался «провиант». На казенных и посессионных заводах каждому взрослому полагалось в месяц бесплатно 2 пуда муки, ребенку или подростку – 1 пуд. Крепостной рабочий знал, что его детям не дадут умереть с голоду, что о нем «заботятся». А в новых условиях надо было проявлять инициативу, смекалку, вступать в конкуренцию на рынке труда.

Крепостной безработный оставался на иждивении завода, а теперь потеря работы автоматически означала потерю источника существования. «Лишиться права на даровой провиант, заботиться о прокормлении своих семей, самому отыскивать работу и не получать ее при малейшей оплошности и т. д. – все это казалось немислимым для народа», – пишет Безобразов. У крепостных рабочих не было «привычки к вольнонаемному труду, к самостоятельности, к попечению о себе самом – привычки, совершенно чуждой уральскому рабочему народонаселению, испорченному крепостною и адми-

нистративную опекою». Это, естественно, тоже тормозило тогдашнюю перестройку. К сожалению, нам знакома и эта картина. Но перестройка горных заводов Урала пошла в русле общего капиталистического развития страны и завершилась относительно благополучно. Некоторые заводы при этом закрылись, не выдержав конкуренции. Но в целом производство стало расти, себестоимость продукции – понижаться, а ее ассортимент становился все разнообразнее, качество – выше. Здравый смысл тогда восторжествовал. Ну, а если бы перестройка тогда не состоялась, если бы сохранились крепостническо-административные порядки? И могли бы они сохраниться, а если да, то как долго? Вопросы эти отнюдь не риторичны.

Начиная свои «революции сверху», государство России рассчитывало пойти в преобразованиях значительно дальше, чем это случилось на самом деле. По сути, стояла задача на равных войти в тогда уже более цивилизованное в экономическом отношении мировое сообщество. Для достижения этой цели государство было готово пожертвовать всем, за исключением одного – самого себя. Едва стала ощущаться угроза существованию тогдашнего государства в привычной его ипостаси, включающей институт дворянства в устаревшей его форме, самодержавие, а главное – необычайно сильную и разветвленную бюрократическую систему, преобразованиям немедленно был дан задний ход.

Промышленность, как мы говорили, перестроилась достаточно успешно, и немедленно начался ее буйный рост. Однако и здесь прогоревшие формы протекционизма со стороны государства в сочетании с его непосредственным вмешательством в хозяйственные дела целиком изжиты не были. Прежде всего это относится к его любимому детищу – тому, что мы сейчас бы назвали военно-промышленным комплексом. Увы, опека привела к тому, что его экономическое развитие резко отставало по всем параметрам от легкой промышленности тогдашней России, прежде всего текстильной.

Попытки же реформы сельского хозяйства, предпринятые под руководством одного из крупнейших мыслителей и деятелей отечественной истории, каким был П. А. Столыпин, потерпели крах*. А ведь сельскохозяйственный сектор был тогда крупнейшим в экономике России. Успей Петр Аркадьевич, история наша была бы иной, несомненно, гораздо более гуманной. Впрочем,

* Мы видели, что столыпинские реформы, наряду с положительным, имели и отрицательный эффект, что вполне естественно для первого этапа. Интересно, что внутреннее сопротивление переменам характерно не только российскому народонаселению. Такой великий мыслитель-экономист и предшественник Великой французской революции, как министр-реформатор Тюрго, писал о современном ему французском крестьянине: «Почти нет крестьян, умеющих читать и писать, и очень мало таких, на ум или честность которых можно рассчитывать: это упрямая раса людей, которые сопротивляются даже таким переменам, которые направлены на улучшение их жизни».

прошлое человечества уже знало такие примеры. Попытки великого Тюрго стабилизировать и выправить экономическое положение своей страны тоже провалились на заре Великой французской революции.

Существует объективный предел развития «революции сверху» – непосредственная угроза существованию самого этого «верха». Как только она намечается, начинается реакция. Часто сигналом к ее началу служит физическое устранение реформаторов. Тюрго отстранили от дел и затравили, Столыпина попросту убили.

Заметим, что в России начала XX в. реакция сразу приобрела националистические краски – от идиллически-невинных до откровенно людоедских. Жаль. Но, видимо, однажды начатый революционный процесс остановить нельзя никакими стараниями властей предержавших. На смену тормозившимся преобразованиям сверху немедленно пришла «реакция снизу», и государство пало. Историческими вехами русской революции, видимо, надо признать реформу 1861 г. и февраль 1917-го.

То, что происходило в экономике бывшей Российской империи потом, вплоть до начала перестройки, мы имели возможность рассмотреть подробно.

Очевидно, общее в начале реформ XIX и XX вв. – это социальная пассивность большинства населения. Принципиальное отличие заключено в том, что в прошлом мы имели определенные традиции отечественного предпринимательства в сфере производства, теперь же десятилетиями социально-экономическая психология советского человека формировалась в условиях дефицита и нормированного потребления. Это и определяет перенос опыта социальной активности либо в сферу кинопроизводства, либо в сферу оборота.

Ломка сложившихся социально-экономических условий неизбежно порождает новый уродливый гибрид этих человеческих устремлений. Заметим, что возникший в конце перестройки дефицит курева и введение талонов на покупку табачных изделий были встречены хоть и с глухим ворчанием, но без особо активного возмущения. Наступление на пьянство вызвало паллиатив в виде роста самогонварения и спекуляции. Все эти неурядицы были для закаленного советского народа вполне привычны, а реакция отработана. Другое дело – первый этап реформ, когда был проведен знаменитый «отпуск цен». К этой ситуации мы психологически оказались не готовы, и она немедленно пошла вразнос.

Довольно быстрое наполнение прилавков магазинов товарами зарубежного происхождения, которое «молодые реформаторы» ставят себе в неременную заслугу (видимо, за неимением других), сопровождалось еще более быстрой инфляцией. В результате мы получили ситуацию все того же дефи-

чита, но в зеркальном отражении: полные прилавки при пустых кошельках большинства граждан. Перед нашими новоявленными предпринимателями встала задача вовлечения в оборот новых ресурсов, но не с позиции оживления затухающего производства, а с целью быстрого заполнения кубышек, пока общество не успело опомниться. И эти ресурсы быстро нашлись.

Во-первых, природные. Ликвидация государственной монополии внешней торговли превратила их в объект частной спекуляции.

Во-вторых, основные фонды предприятий и организаций, подлежащие приватизации.

В-третьих, личная собственность граждан, состоящая из приватизированного жилья и из сохранившихся лишь частично небольших накоплений. Сюда же надо добавить их потенциальное право на долю государственной собственности на средства производства, которое абсолютному большинству населения реализовать так и не удалось.

Новое направление социальной активности представителей старого бюрократического аппарата сформировалось очень быстро. Собственно говоря, психологически по исконным российским традициям большинство руководителей всегда рассматривает доверенный им государством объект как «кормушку», а тут еще убрали все препоны, сдерживавшие напор личного интереса. Помнится, руководитель одного крупного оборонного предприятия (ныне он уже несколько последних лет не решается показаться в Москве) горько сетовал под закуску после рюмки: «Понимаешь, нам по жизни много не доплатили. Придется самим поправлять... »

Надо оговориться, что здесь речь идет не о высшем звене старого аппарата. Во-первых, всегда это были люди достаточно умные и очень опытные, умеющие считаться с реалиями дня. Свидетельством тому то, что некоторые из них до сих пор возглавляют родные республики, ставшие независимыми государствами. Во-вторых, большинство из них по советской традиции к моменту достижения высшей власти одновременно достигли и возрастного барьера, при котором сама жизненная активность несколько снижается. В-третьих, наш новый перелом проходил достаточно мирно, и это позволило опытным людям сохранить нажитую личную собственность, прежде всего лучшие в стране квартиры вместе с частично приватизированными госдачами. Наконец, когда схлынула первая волна перемен, оказались, пусть в другой форме, но все-таки востребованными их житейская мудрость и часто уникальные профессиональные знания.

Активизировалось вновь именно среднее звено прежней бюрократии, чья карьера была прервана наступившими переменами примерно на ее середине, и его можно понять. Но это не тот случай, когда понимание целиком тождественно прощению.

Спору нет, долгие годы наш «развитой социализм» поддерживала перекачка за рубеж целого ряда невозстановимых природных ресурсов. Но, как ни крути, тогда мы воспринимали получаемое взамен как общегосударственное и делили его если не в равных долях, то относительно пропорционально. В период социально-политической и хозяйственной сумятицы последних лет перестройки и первых лет реформ эти пропорции грубо нарушились. Перекос распределения в пользу экономически активной части общества стал абсолютен, хотя он практически и не поддается надлежащему учету. Хуже всего здесь то, что изменилась не только структура общественного потребления, но и общественный моральный климат, объективно стимулирующий у огромной части населения неприятие самой идеи реформ.

Нравственно величайшей потерей для большинства граждан стало отсутствие жизненной стабильности. Стабильности, пусть невысокого, но достаточно твердо гарантированного материального уровня, дополняемого к тому же постоянным моральным поощрением со страниц газет, экранов телевизоров, лозунгов на демонстрациях.

Ситуацию ухудшает теперь новая демонстрация. Демонстрация уровня и образа существования «новых русских» (ну и термин!), в шоке от которой пребывает не только российский народ, но и Запад, очень благополучный материально, но еще и более осторожно-разумный в своих личных тратах. Наши же скоробогатеи целиком копируют удачливого золотоискателя Фильку Шкворня из замечательного романа В. Шишкова «Угрюм-река». Десять метров панбархата для портянок на грязные ноги, и толпой в кабак – гулять, пока все не пропьешь. А народ вокруг пусть глядит да радуется! Трудно ожидать другого от людей, не имеющих ни духовных ценностей, ни элементарного воспитания.

Понятие «новый русский» прижилось в народе и быстро распространилось по миру, как в свое время «спутник» и «перестройка». Только последними можно было гордиться, а первым – нет. Зато оно сейчас постоянно встречается в анекдотах.

Попробуем рассмотреть основные признаки этой группы людей. Безусловно, их объединяет высокий уровень дохода (источников его мы подробней коснемся в последующих главах), особенно на фоне общего обнищания населения. При этом надо разделять «капитанов» кораблей (шхун, барж, паромов, шаланд и т. п.) новой «рыночной» экономики и их команды. К ним относятся служащие банков, фирм и т. д., которых сейчас принято называть «средним классом». Первые правят бал, вторым кое-что перепадает с барского стола. Перепадает прежде всего потому, что они успели получить кое-какие профессиональные навыки, делающие их относительно пригодными для работы в новых условиях.

Средний класс как понятие целой категории населения появился после пресловутого кризиса августа 1998 г. Мы опять его просто «выхватили» из западной терминологии, не удосужившись примерить к нашим условиям. Тема и объемы книги не позволяют рассмотреть эту категорию подробнее, как она того заслуживает. На Западе ей посвящены тысячи изданий. Отметим только то, что там средний класс является опорой общества и основой экономики, а это предполагает надежность его существования, обеспеченную целым набором социальных гарантий.

У нас пока, напротив, так называемый средний класс целиком зависит от милостей заправил нового бизнеса, которых и принято именовать «новыми русскими». Социально и физически они – преемники родных детей дефицита, взрослых при советской власти, ряды которых пополнили представители открытого криминалитета. Источник их состояний – бесконтрольный оборот упомянутых выше ресурсов, который в период экономического хаоса они захватили в стачке со средним звеном государственного аппарата. Идеальными условиями для цветения этого гибрида были парниковое отсутствие новой законодательной основы и профессиональная некомпетентность как создателей законов, так и высшего эшелона их реализации.

С точки зрения образа жизни «новые русские» не являют собой психологически ничего нового. Вспоминается одна улица в Иванове (кажется, улица Батурина), где рос один из авторов книги. На этой улице бывшего Иванова-Вознесенска располагались особняки быстро разбогатевших текстильных фабрикантов, и она до сих пор представляет собой уникальный заповедник в основном псевдоисторической архитектуры – собрание строений от лжеантичности, через лжесредневековье до модерна. Каждое из них изумительно отражает фантазии и прихоти владельцев, иногда, к сожалению, примитивные. Теперь же нам не надо, чтобы наблюдать подобное, ездить на экскурсию в Иваново. Достаточно дачных поселков Подмосковья. А как гуляли «новые русские» конца XIX и начала XX в.? Читайте классиков! Опять ничего нового.

Заметим только, что от обитателей ивановских особняков остались и текстильные предприятия, проработавшие после изгнания их организаторов еще полвека, а некоторые из них стоят и до сих пор (к сожалению, «стоят» часто и в переносном смысле слова). А что останется от современных «новых русских»? Это еще вопрос. Можно указать на опыт американского пути развития капитализма в сельском хозяйстве, когда правительство США было вынуждено признать права собственности «скваттеров» на захваченные ими земли. Но ведь тогда по 70 га земли бесплатно получали и другие желающие. Условие одно: обрабатывай!

Особо надо сказать о психологии криминалитета, частично себя легализовавшего. Любые условия хозяйства предполагают, как мы видели, их опре-

деленную регламентацию – «правила игры». И если нет нормальной государственной регламентации, немедленно появится другая. По тому принципу, что «свято место пусто не бывает».

Когда происходит резкий перекося экономики в сферу обращения, криминализацию ее процессов надо признать естественным следствием. Профессиональная преступность изначально и психологически, и организационно ориентирована только на изъятие готового общественного продукта в любой его форме.

Вопрос о необходимости участия в производстве хотя бы своими капиталами, как условия поддержания ставшего привычным высокого материального уровня жизни, встает позже. Стимулом тут может выступать и социально-родовой аспект существования человека и его потомков. Но удастся легализовать свои положительные намерения и получить их одобрение обществом далеко не всем и не всегда. Посмотрите еще раз фильм «Крестный отец». Только обязательно все три серии.

Но вернемся к проблемам нашего подлинного народа. Резкая потеря стабильности уровня жизни у большинства населения страны быстро изгладил в памяти процесс его объективного снижения в последние годы советской власти. Тут невольно вспоминаешь месяц мучений летом без горячей воды в каждой городской квартире. Поразительно, что радости и ликования после того, как ее «включат», хватает только на один день. К хорошему привыкаешь очень быстро. И наоборот.

В совокупности все это создает идеальные условия для контрреформенной пропаганды. При этом совершенно необязательна какая-либо конструктивная программа. Достаточно просто охаивать все происходящее, и чем злобней, тем эффективней. Многие сторонники реформ (неважно, каких) сами усердно подливают масла в огонь, выдавая любые перемены за будущие блага. Надо только подождать. Опять?!... Сколько?

17. РОССИЯ НА ПУТИ РЕФОРМ

17.1. Косыгинская реформа

Экономическая реформа 1965 г., теоретическая и практическая подготовка которой началась еще в первой половине 60-х гг., естественно, связана с именем А. Н. Косыгина – видного государственного деятеля, стоявшего у руля советской экономики, который в 1959–1960 гг. был представителем Госплана СССР, с 1960 г. – первым заместителем Председателя, а с 1964 г. – Председателем Совета Министров СССР.

История реформирования российской экономики подтверждает решающую роль стратегии экономического и политического развития страны не только для решения практических задач, но и для формирования идеологии, адекватного общественного менталитета и соответствующего восприятия различными слоями общества принимаемых решений. Сохранение неизменными фундаментальных основ административно-распределительной системы, централизованного управления явилось барьером на пути прогрессивных преобразований. Осуществление реформы в основном «сверху» предопределило решающее влияние на формирование ее направлений и их реализацию бюрократических структур, имевших весьма ограниченные мотивации по сравнению с действительными интересами социально-экономического развития страны. Отсюда ограниченность теоретических воззрений в существовавшей политической атмосфере, некомплексность самой реформы, проводимой в рамках социалистической системы хозяйствования, противоречивость принимаемых решений.

Обращаясь сегодня к историческому прошлому, не так просто, как кажется на первый взгляд, ответить на вопрос: с какой целью это делается в то время, когда вокруг современных радикальных реформ идет столь острая полемика, когда опыт зарубежных стран стал широко доступен, когда практически все общественные силы и слои населения мучительно ищут ответ на устремленный в будущее вопрос «Куда идем?». Приходится напомнить старую аксиому, гласящую, что опыт собственных ошибок является лучшим учителем. В самом деле, наша собственная история последних нескольких десятилетий заслуживает не меньшего внимания, чем поиски «корней» в глубине прошлых столетий.

Начавшаяся с середины 1950-х гг. «оттепель» привела к осознанию неэффективности старой жестко централизованной системы управления, сковывавшей личную инициативу, активность трудовых коллективов и местных хозяйственных органов. Общегосударственная неудовлетворенность сложившейся системой планирования и управления вызвала довольно стремительный переход уже в начале второй половины 1950-х гг. к перестройке управления экономикой по территориальному принципу.

Современные оценки сложившейся социально-экономической и политической системы 1950–1970 гг. и проблемные постановки о перспективной роли рынка можно с большой натяжкой идентифицировать с аналогичными постановками того же периода. Стыдливые фигуры умолчания получили отражение в теоретических дискуссиях товарников и антитоварников конца 1950-х – начала 1960-х гг. в формулах «использование товарно-денежных отношений» или «социалистический рынок». В этих формулах и проявилось нежелание товарников попасть в категорию сторонников «рыночного социализма». Такова была плата за очевидные политические ограничения внешне свободной теоретической политики. Фактически никто из участников дискуссий так и не пришел к выводу о невозможности полного развертывания и применения преимущественно экономических методов хозяйствования в рамках установившейся совокупности общественных отношений.

Для понимания уроков реформы и причин ее свертывания важно отметить, что вся совокупность программируемых преобразований в главном и основном не выходила за рамки сложившейся системы хозяйствования и управления. Так, на макроуровне сохранялось централизованное планирование и директивное распределение ресурсов, а расширение сферы использования товарно-денежных отношений и экономических рычагов – на уровне предприятия, в том числе акцент на прибыли как на критерии эффективности, в конечном счете не выходило за пределы прежней структуры хозяйственного расчета.

Конечно, с современных позиций проще давать оценки минувшим дискуссиям. Хотя в 1960-е гг. не шла речь о глобальном переходе к рынку, но даже весьма сдержанные предложения о расширении сферы товарно-денежных отношений, торговли средствами производства трактовались оппонентами как отход от социализма. Парадокс состоял также в том, что стремление сократить число директивных показателей, доводимых до соответствующих структурных звеньев, давало дополнительный простор деятельности предприятий и дополнительно стимулировало активность трудовых коллективов, однако достаточно прочно удерживало их в общей упряжке централизованного управления. Если в ходе дискуссии начала 1960-х гг. многие практические предложения вносились с учетом существовавшей системы управления

через совнархозы, то реализация основных замыслов реформы происходила уже в условиях возврата к отраслевой системе руководства народным хозяйством, означавшего усиление степени централизации управления.

Определенное не только научно-познавательное, но и практическое значение имеет анализ опыта хозрасчетной деятельности предприятий в период осуществления реформы, особенно во второй половине 1960-х гг., т. е. то, что прямо относится к организации деятельности предприятия, к планированию и рациональному использованию ресурсов, стимулированию нововведений и активности его работников. Вместе с тем рациональные по своей сути идеи, предусматривавшие непосредственную связь между величиной прибыли предприятия и производительностью труда, эффективностью использования ресурсов не получили сколько-нибудь достаточного практического воплощения.

Реформа проводилась в системе политических и законодательных координат, строго поддерживавших вертикальную иерархию соподчинения. Не произошло, да и не могло произойти изменений в сложившемся порядке принятия и исполнения решений бюрократических управленческих структур. Все это привело к тому, что уже в ходе осуществления реформы принцип известной свободы выбора при принятии решений довольно быстро был подменен принципом директивности и неукоснительного выполнения плановых заданий.

За фасадом нынешних упований на саморегулирование экономики рынком исчезли вообще в какой-либо разумной степени реалистические оценки роли и места планирования в современных хозяйственных системах. Но понять значение планирования вчера, сегодня и в перспективе в полной мере можно лишь на основе глубокого анализа предшествующего опыта плановой деятельности, отвергая все устарелое и неэффективное и учитывая одновременно рациональное и полезное. Осознание падения эффективности централизованного планирования стало одним из общих мотивов постановки задачи реформирования системы управления. Но при этом внимание концентрировалось не на радикальном пересмотре роли планирования, а на повышении научного уровня плановой работы и сокращении числа директивных показателей плана в сочетании с усилением экономических стимулов предприятий и трудовых коллективов.

Сложность оценок всей совокупности условий осуществления реформы станет понятной, если принять во внимание специфику обстановки того периода, обусловившей, в частности, состояние экономической науки, которое, в свою очередь, повлияло на характер практических решений.

Радикальное реформирование хозяйственного механизма на современном этапе невозможно без творческого осмысления исторического опыта,

накопленного в этой области. Особый интерес представляет реформа хозяйственного управления, проводившаяся во второй половине 1960-х гг. В ходе реформы 1965 г. произошли наиболее крупные изменения в механизме управления за все послевоенные годы. Она представляла собой серьезную попытку создания противозатратного хозяйственного механизма, усиления заинтересованности производственных коллективов в принятии напряженных планов.

Главное направление реформы – повышение эффективности общественного производства путем усиления роли экономических методов руководства. Это предполагает сочетание централизованного государственного планирования с расширением прав предприятий; внедрение полного хозяйственного расчета; использование товарно-денежных отношений и связанных с ними экономических категорий; изменение критериев оценки деятельности предприятий. Именно поэтому реформа привлекает к себе пристальное внимание исследователей.

До начала 1960-х гг. в теории и на практике недооценивался экономический аспект научно-технического прогресса. Считалось, что для стремительного технического прогресса, для высоких темпов развития народного хозяйства достаточно производить больше современной техники, внедрять ее в производство. Практика показала ошибочность такого подхода. Начиная с 1959 г. в условиях все возрастающей фондо- и энерговооруженности труда, внедрения новых технологических процессов, средств автоматизации и механизации темпы прироста продукции снижались, фондоотдача падала. С 1958 по 1967 г. ее составило по народному хозяйству 16%*. Поэтому большое значение в экономической науке стало придаваться вопросам эффективности использования основных фондов.

Значительным событием явилась публикация в 1959 г. рукописи академика Л. В. Канторовича «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов», датированной 1939 г. Изучение экономических проблем НТП было поставлено в прямую зависимость от использования экономико-математических методов количественного анализа, внедрения вычислительной техники в производство, автоматического управления. На электронные машины возлагались надежды непрерывного и оптимального планирования и управления.

В 1959–1961 гг. среднегодовой прирост промышленной продукции составил 10% вместо намеченных 8,3%, вложения СССР в промышленность и сельское хозяйство превысили по абсолютным размерам американские**, на-

* См.: Экономическая наука и хозяйственная реформа. Киев, 1970. С. 210.

** См.: Лельчук В. С. Научно-техническая революция и промышленное развитие СССР. М., 1987. С. 119.

метились тенденции на усиление экономической работы в народном хозяйстве, обеспечивавшей оценку эффективности использования оборудования, новейшей техники и технологии, однако серьезных сдвигов в этом направлении не произошло.

Средства, выделенные на ускорение НТП, осваивались медленно, освоение новых производств растягивалось на многие годы. Темпы капитального строительства отставали от контрольных цифр. В 1961 г. незавершенное строительство достигло 76% общих капиталовложений*. Замедлилось освоение новых изделий в промышленном производстве.

Началось укрупнение совнархозов, в 1963 г. был создан ВСНХ СССР, подвергся реорганизации Госплан, происходили увеличение аппарата управления и снижение его эффективности. В 1963 г. объем промышленного производства вырос на 8,1% по сравнению с 1962 г., в 1964 г. по сравнению с 1963 г. – на 7,3%, что составило самый низкий прирост за все послевоенные годы**. Реорганизация в народном хозяйстве не дала ожидаемых практических результатов, встала задача коренных перемен в системе планирования, экономического стимулирования, ценообразования.

В декабре 1964 г. на сессии Верховного Совета СССР был поставлен вопрос о необходимости коренного улучшения методов планирования и экономического стимулирования. Подверглась критике практика администрирования, мелочной опеки, торможения работы промышленности, небеспеченность планов ресурсами.

Обсуждение этих вопросов началось еще в 1950-е гг., а в 1960-е гг. получило широкое распространение в ходе экономических дискуссий. Обсуждались формы, методы повышения научного уровня планирования, расширения самостоятельности предприятий, усиления экономического стимулирования.

Методы и формы периода индустриализации перестали давать эффект. Шел поиск оптимальных форм руководства экономикой в условиях НТР. В 1956–1965 гг. валовая продукция увеличивалась медленнее, чем промышленно-производственные фонды, возрастала роль экстенсивных факторов. Выпуск продукции на 1 руб. основных фондов промышленности в 1965 г. (1955 г. – 100%) снизился до 86,3%. Прирост валовой продукции на 1% прироста основных фондов сократился с 0,70% в 1951–1955 гг. до 0,79% в 1961–1965 гг., а темпы роста производительности труда уменьшились соответственно с 8,1 до 4,6%.

Если в 1951–1955 гг. среднегодовой рост производительности труда опережал увеличение фондовооруженности труда (соответственно 8,1 и 7,0%), то в 1961–1965 гг. он значительно отставал (4,6 и 7,11%). В итоге уменьшил-

* Лелъчук В. С. Указ. соч. С. 122.

** См.: Вопросы истории. 1975. № 5. С. 133.

ся прирост продукции, полученной за счет роста производительности труда рабочих промышленности: с 67,5% в 1951–1955 гг. до 62,0% в 1961–1965 гг. и 60% в 1966 г.*

Причинами этих отрицательных факторов явились недостатки в управлении народным хозяйством, недооценка экономических методов руководства, хозяйственного расчета, неполное использование материальных и моральных стимулов, просчеты в планировании, субъективистский подход к решению ряда экономических проблем. Качественные изменения в производительных силах, расширение масштабов промышленного производства и его концентрация выдвинули объективную необходимость совершенствования управления общественным производством, его коренной перестройки на всех уровнях руководства экономикой.

Изучение причин снижения эффективности производства в предреформенный период выявило неантагонистические противоречия между народно-хозяйственными и коллективными интересами предприятий, явившиеся результатом действовавших экономических отношений, не стимулировавших разработку и внедрение новой техники и технологии. Это стало одной из предпосылок хозяйственной реформы, определившей качественно новые подходы к решению задач ускорения научно-технического прогресса.

Материальной предпосылкой усиления экономических стимулов научно-технического прогресса и повышения роли экономических методов управления народным хозяйством стало повышение темпов производства предметов потребления и сближение их с темпами производства средств производства. Так, в 1951 г. рост валовой продукции к предыдущему году группы «А» и «Б» составлял 116,7 и 116,0%, в 1956 г. – соответственно 108,9 и 108,3%**.

С другой стороны, формы и методы управления непосредственно зависят от технических и организационных характеристик управляемых объектов. Изменения в организации процессов управления являются важными социальными последствиями научно-технического прогресса. Производительность труда рабочего к 1963 г. возросла в 60 раз, а в сфере управления этот показатель увеличился только в 2,5 раза***. Между тем возросшие масштабы производства, увеличение потока информации предполагают возрастание роли экономических методов управления народным хозяйством.

В 1960-е гг. вопрос о превращении науки в непосредственную производительную силу стал все более относиться не только к естественным наукам,

* См.: Хейнман С. А. Проблемы интенсификации промышленного производства. М., 1968. С. 12–14.

** См.: Народное хозяйство СССР в 1967 г. М., 1968. С. 59.

*** См.: Научно-технический прогресс и хозяйственная реформа. М., 1969. С. 23.

но и к общественным, в первую очередь – к экономическим. Для обоснования методов управления экономическими процессами в народном хозяйстве необходимо было новое качество исследований, доведенных до практических рекомендаций, которые могут быть использованы органами управления. Уровень экономической науки к середине 1950–1960-х гг. отстал от потребностей хозяйственной жизни страны, не соответствовал изменившимся условиям экономического развития. Отказ от ленинских принципов проведения теоретических исследований, подмена науки общими фразами – вот тот порок, который был вскрыт в ходе экономической дискуссии 1956–1965 гг. Сложившийся отрыв политики от экономики привел к произвольному администрированию, не опиравшемуся на данные науки и хозяйственной практики, объективные экономические закономерности. Потребности практики ставили перед необходимостью решать конкретные задачи определения критериев и показателей, согласования народно-хозяйственных, коллективных и личных интересов, о перспективах товарного производства, модели планового ценообразования, платы за производственные фонды и т. д.

Экономическая дискуссия о совершенствовании планирования и управления народным хозяйством прошла ряд последовательных этапов. Н. Я. Петраков, обобщая материалы дискуссии 1956–1965 гг., особенно отмечал выход в свет работы академика В. С. Немчинова «О дальнейшем совершенствовании планирования и управления народным хозяйством» (М., 1963), положившей начало новому этапу дискуссий, характеризующемуся конструктивными предложениями по широкому использованию экономических методов управления народным хозяйством.

Возникновение дискуссии обусловлено потребностями дальнейшего развития экономической теории на базе изучения реальных экономических процессов обобщения хозяйственного опыта. Прогресс в практике неотделим от прогресса экономической теории, поэтому совершенствование методов планирования и управления возможно лишь в той мере, в какой происходят сдвиги в развитии экономической науки в целом. В ходе дискуссии была сделана попытка преодолеть оторванность экономической теории от практики, от потребностей народного хозяйства, довести теоретические обобщения до конкретных практических рекомендаций.

Основной вопрос дискуссии был сформулирован академиком В. С. Немчиновым: «Как усовершенствовать систему планирования производства с тем, чтобы предприятия и члены их коллективов были заинтересованы в увеличении выпуска продукции, в снижении ее себестоимости, во внедрении новой высокопроизводительной техники, были бы заинтересованы в полу-

чении более высоких плановых заданий?»*. В сущности, речь шла о согласовании общенародных и коллективных интересов, о том, как сделать выгодное для общества выгодным для предприятия. Наиболее дискуссионными были три группы проблем: во-первых, какой должна быть система оценки результатов хозяйственной деятельности предприятий; во-вторых, какие показатели надо утверждать централизованно; в-третьих, какой должна быть организация взаимоотношений субъектов социалистического хозяйствования в процессе разработки и выполнения плана.

С начала 1930-х гг. в стране утвердилась система материального поощрения работников предприятий в зависимости от выполнения плана (в первую очередь, по валовой продукции). Практически все участники обсуждения признавали несовершенство такого подхода. Оценка «за план» не заинтересовывала коллективы полностью использовать резервы роста эффективности производства, порождала стремление «выбить» менее напряженный план, максимальные объемы ресурсов. Поэтому было признано целесообразным отказаться от системы поощрения, основанной только на результатах выполнения плана, предлагалось оценивать предприятия в зависимости от фактически достигнутого уровня или прироста эффективности производства**.

Большинство участников обсуждения поддержали предложение Е. Н. Либермана (со статьи которого «План, прибыль, премия», опубликованной в «Правде» 19 сентября 1962 г., фактически началась дискуссия) резко сократить количество плановых показателей. До предприятий предлагалось доводить только главные, решающие, предоставив им возможность в рамках, заданных этими показателями, самим формировать свой техпромфинплан. Сокращение числа директивных показателей, расширение самостоятельности предприятий, ликвидация мелочной опеки и администрирования, дополнение ответственности предприятий перед вышестоящими органами за выполнение плана ответственностью последних перед исполнителями за допущенные ошибки и просчеты справедливо «рассматривались как необходимые условия реализации заинтересованности коллективов в росте эффективности производства.

Проблема состояла в том, какие показатели следует считать основными. В ходе дискуссии острой критике подвергся показатель валовой продукции, являвшийся в то время основным плановым и оценочным показателем. Отмечалось, что он не стимулирует сокращение издержек производства,

* См.: Немчинов В. С. Плановые задания и материальное стимулирование // Правда. 1962. 21 сент.

** См.: Сухаревский Б. М. О совершенствовании форм и методов материального стимулирования // Вопросы экономики. 1962. № 14. С. 14.

повышение качества продукции, не связан с конечными результатами производства.

Экономисты пришли к выводу, что результаты хозяйственной деятельности наиболее полно могут быть выражены интегральными показателями, отражающими качественные стороны хозяйствования – прибылью или рентабельностью и объемным показателем, учитывающим общественное признание производственного продукта, – объемом реализации. До реформы прибыль была одним из многих (наряду с себестоимостью, производительностью труда и др.) качественных показателей, утверждаемых вышестоящей организацией, что связывало инициативу труда и фондоотдачи, как правило, ведут к росту прибыли, возникла идея заменить ею все частные показатели.

Участники дискуссии много внимания уделили вопросам совершенствования материального стимулирования. Экономисты подчеркивали необходимость значительно увеличить размеры поощрительных фондов. Задача усиления внимания коллективов к качественной стороне своей деятельности требовала увязки размера премий с уровнем (динамикой) эффективности производства. Предлагалось использовать для этой цели показатель рентабельности, т. е. отношение прибыли к сумме стоимости основных фондов предприятия и нормируемых оборотных средств, что должно было, во-первых, стимулировать лучшее использование фондов, реализацию неликвидов, а во-вторых, соизмерять чистый доход предприятия с использованными ресурсами. Критики широкого внедрения прибыли и рентабельности отмечали отсутствие тесной корреляции между их динамикой и народно-хозяйственными результатами при данной системе ценообразования*.

В ходе обсуждения был сделан принципиальный вывод о необходимости радикального пересмотра всей системы ценообразования, приближения цен к общественно необходимым затратам труда, устранения неоправданных межотраслевых колебаний рентабельности, учета в ценах фондоемкости производства и качества продукции.

Оценка «за уровень эффективности» и построенная на ней система материального стимулирования требовали нивелировки различий, связанных с неодинаковым техническим оснащением производства и другими, не зависящими от работы коллективов факторами. Выдвигалось два возможных способа такой нивелировки: 1) ввести плату за фонды и использовать для оценки хозяйственной деятельности и фондообразования показатель чистой

* См.: Плотников К. Н. Предприятия нельзя рассматривать изолированно от всего народного хозяйства // Экономическая газета. 1962. № 45; Бор М. З. Очерки по методологии и методике планирования. М., 1964.

прибыли; 2) утверждать нормативы образования фондов по группам предприятий, находящихся примерно в равных условиях.

В ходе дискуссии было высказано положение о том, что реальная заинтересованность коллективов в напряженных планах немыслима без стабильных нормативов поощрения при постоянных пересмотрах плановых заданий. Поэтому был поставлен вопрос о превращении пятилетки в основной плановый период; переходе от ежегодной разработки плановых заданий к ежегодной корректировке заданий, предусмотренных пятилетним планом.

Академик В. С. Немчинов и некоторые другие экономисты предложили заменить фондирование средств производства оптовой торговлей. Они показали, что фондирование не может удовлетворить потребности предприятий в материально-технических ресурсах, так как заявки на них подаются предприятиями до того, как им спускают план, т. е. когда они просто не знают свою будущую потребность в ресурсах. Громоздкая система централизованного снабжения усиливала стремление хозяйственников делать чрезмерные запасы сырья, материалов, полуфабрикатов.

Совет Министров СССР утвердил и ввел в действие «Положение о социалистическом государственном производственном предприятии». Предусматривалось расширить права предприятий на основе полного хозяйственного расчета, ограничить число директивных показателей следующими: общий объем реализованной продукции в действующих оптовых ценах; важнейшие виды продукции в натуральном выражении (по укрупненной номенклатуре), включая показатели качества; общий фонд заработной платы; сумма прибыли и рентабельность; платежи в бюджет и ассигнования из бюджета; общий объем централизованных капитальных вложений в строительство – монтажных работ; ввод в действие основных фондов за счет централизованных капитальных вложений; задания по освоению производства новых видов продукции и по внедрению новых технологических процессов; объем поставок предприятию сырья, материалов и оборудования.

Предприятиям было предоставлено право самостоятельно решать многие вопросы производственно-хозяйственной деятельности, в том числе планировать детальную номенклатуру и ассортимент продукции на основе директивных заданий, а также заданий, принятых в порядке прямых связей с потребителями, планировать и осуществлять за счет нецентрализованных капитальных вложений мероприятия по совершенствованию производства, в частности по замене устаревшего и малопроизводительного оборудования, внедрению новых технологических процессов, использовать часть прибыли и другие средства, оставляемые в их распоряжении, на материальное поощрение работников. Предприятия должны были сами планировать себестоимость продукции и производительность труда.

Заинтересованность коллектива в высоких конечных результатах обеспечивалась с помощью фонда материального поощрения (ФМП) и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Размер отчислений от прибыли в ФМП определялся по нормативам в зависимости от увеличения объема реализации (роста прибыли) и уровня рентабельности. Нормативы устанавливались по группам предприятий, находившихся в примерно одинаковых условиях, в процентах к фонду заработной платы: 1) за каждый процент увеличения объема реализации (роста прибыли) по сравнению с предыдущим годом; 2) за каждый процент рентабельности. Таким образом, поощрение осуществлялось как за рост эффективности, так и за его уровень.

В связи с необходимостью стимулировать выявление глубинных резервов роста эффективности, широкого внедрения результатов НТП на предприятиях предусматривалась разработка пятилетних планов. Было установлено, что пятилетний план (с распределением заданий по годам) является основной формой государственного планирования народного хозяйства.

В целях усиления ответственности за рациональное использование основных и оборотных фондов была введена плата за фонды в размере 6% от их балансовой стоимости, выплачиваемая из прибыли. Перевод промышленности на новые условия хозяйствования проводился постепенно. Первые 43 предприятия стали работать по новой системе с 1 января 1966 г., 200 – с 1 апреля 1966 г., еще 461 – с 1 июля 1966 г. К 1 сентября 1967 г. на новые условия перешли 5,5 тыс. предприятий, выпускавших около 1/3 всей промышленной продукции, к 1 мая 1969 г. – соответственно 32 тыс., или 77%. Одновременно с промышленностью на новые условия работы переводились другие отрасли хозяйства – транспорт, связь, сельское хозяйство (совхозы). Уже к 1966 г. предприятия по своей инициативе повысили первоначально установленные им планы реализации более чем на 300 млн руб., а планы по прибыли – на 130 млн руб. В связи с этим плановые платежи в бюджет возросли на 34 млн руб. Установленные планы были в подавляющем большинстве случаев выполнены и перевыполнены. Прибыль по первым двум группам предприятий выросла в 1966 г. по сравнению с 1965 г. на 23,3%, или более чем в 2 раза выше среднего прироста прибыли по промышленности в целом (10,6%). Более половины прироста было получено за счет снижения себестоимости*.

В ходе проведения реформы был принят ряд важных решений по дальнейшему совершенствованию хозяйственного механизма. Постановление Совета Министров СССР от 27 января 1967 г. «О мероприятиях по улучше-

* См.: *Либерман Е. Н.* Экономические методы повышения эффективности производства. М., 1970. С. 19–21.

нию организации и планирования материально-технического снабжения» предусматривало организацию оптовой торговли средствами производства и последовательное расширение ее с тем, чтобы осуществить последовательный переход к плановому распределению материально-технических ресурсов путем оптовой торговли. В 1967 г. был проведен всеобщий пересмотр оптовых цен, ликвидирована убыточность угольной, лесной и ряда других базовых отраслей промышленности.

В то же время выявились и значительные недостатки. В процессе осуществления экономической реформы возник ряд трудностей, связанных с недостаточной теоретической разработкой отдельных проблем экономической науки, с медленным внедрением уже законченных исследований и практических рекомендаций. Так, выявилось противоречие между системой хозяйственного расчета промышленных предприятий и методами управления ими со стороны вышестоящих хозяйственных органов – производственных объединений, главков, отраслевых министерств, многие из которых продолжали придерживаться преимущественно административных методов руководства. Сохранились практика корректировки планов, дефицит сырья, материалов, тормозящие развитие инициативы предприятий, не было создано соответствующее правовое обеспечение. Поэтому была поставлена задача добиться цельной системы хозрасчетных отношений во всем хозяйственно-производственном комплексе – от участка и цеха до предприятия, главка, министерства.

В ходе реформы выявилось несоответствие между повышением производительности труда и ростом заработной платы, обусловленное недостатками в планировании. Поощрительные фонды предприятий образовывались по нормативам, выраженным в процентах к фонду заработной платы, в то время как сами фондообразующие показатели могли быть улучшены без изменения производительности труда.

Намечаемого расширения самостоятельности основного производственного звена не произошло. Определение утверждаемой вышестоящими организациями номенклатуры производства было отдано на усмотрение министерств. Министерства продолжали диктовать предприятиям массу показателей, включая валовую продукцию, себестоимость, численность работников. Фактически сохранилась оценка деятельности коллективов в зависимости от выполнения плана. За невыполнение плана по основным оценочным показателям руководящие работники предприятий лишались всех премий (не говоря уже об административных взысканиях). Это заставляло хозяйственников, как и раньше, скрывать резервы. Постоянные пересмотры производственных программ и нормативов отчислений в ФЭС приводили к аналогичным последствиям. Стимулирующий эффект системы матери-

ального поощрения был, кроме того, ограничен невысоким удельным весом средств, идущих на стимулирование. Фонд материального поощрения составлял в среднем лишь 10% от фонда заработной платы. У предприятий были слабые стимулы повышать производительность труда, так как ФМП определялся в процентах к фонду заработной платы, что создавало при определенных условиях прямую зависимость между трудоемкостью и фондом поощрения.

Принципиальное значение имел вопрос о единых отраслевых или групповых нормативах образования ФЭС. В то время обсуждались и проходили практическую проверку различные критерии группировки предприятий – однородность выпускаемой продукции, общий объем производства, доля фонда заработной платы в общих затратах, другие технико-экономические показатели строения фондов. Однако эта задача так и не была решена. На практике в одну группу попадали предприятия, находящиеся в различных условиях, что вело к неоправданной дифференциации фондов по предприятиям. На 30 заводах Ленинграда, перешедших на новую систему планирования и стимулирования, колебания в темпах прироста среднего заработка (с учетом премий) за 1966 г. были значительны – от 0 до 9,1%. Задача преодоления необоснованной дифференциации вынуждала министерства идти на индивидуализацию нормативов. Заметную дестимулирующую роль играло то, что на фактический размер премий решающее влияние оказывала не норма, масса или динамика чистого дохода, а установленные шкалы образования фонда поощрения. Так, соотношение стимулирования за показатели роста реализации продукции (или прироста прибыли) и уровня рентабельности колебались на заводах Ленинграда от 1:3 до 5:1.

Не удалось осуществить количественную оценку внешних для предприятий факторов с помощью фиксированных платежей. Эти платежи пытались применить в легкой промышленности – для изъятия у предприятий, выпускавших высокорентабельную продукцию, избыточной прибыли в ряде отраслей добывающей промышленности – для нивелировки различий горно-геологических условий. Как правило, в качестве этих платежей изымалась почти вся прибыль, превышавшая среднеотраслевой уровень вне зависимости от ее источников.

Существенного повышения роли фонда развития производства в обновлении и совершенствовании производственного аппарата не произошло. В условиях дефицита многих видов материально-технических ресурсов их выделяли прежде всего для централизованных капитальных вложений. Положение о том, что капитальные вложения, осуществляемые за счет средств этого фонда, должны полностью обеспечиваться всеми ресурсами, осталось на бумаге. Такие же проблемы возникли и с фондом соцкультбыта. Фонды на

сырье и материалы под этот фонд стали выделяться лишь в 1968 г., да и то не всегда доводились до предприятий.

«Не пошла» и оптовая торговля средствами производства. В первые годы было открыто более 200 мелкооптовых магазинов, где предприятия, НИИ и КБ могли производить разовые покупки без фондов и нарядов. Однако в дальнейшем оптовая торговля была фактически свернута, чему в немалой степени способствовал дефицит средств производства.

Нерешенные проблемы остались и в ценообразовании. Всеобщий пересмотр цен 1967 г. уменьшил межотраслевой разброс рентабельности, но внутриотраслевые различия остались. Сохранилось деление изделий на «выгодные» и «невыгодные» для предприятий. Объясняется это тем, что система ценообразования мало изменилась. Цены на продукцию утверждались перед началом ее серийного (массового) изготовления, и, как правило, не пересматривались за весь период выпуска. Явно недостаточная гибкость цен тормозила обновление продукции, толкала хозяйственников на изменение ассортимента.

Слабо действовали плата за фонды и другие финансовые рычаги. Это было связано с тем, что свободный остаток прибыли (остающейся после перечисления в бюджет платы за фонды и фиксированных платежей, образования ФЭС, пополнения собственных оборотных средств и т. д.) полностью направлялся в бюджет. Если предприятие лучше использовало свои фонды, то у него рос этот свободный остаток, не имевший никакой стимулирующей функции и превышавший в ряде случаев половину балансовой прибыли.

Для успешного проведения радикальной хозяйственной реформы в 1980-е гг. чрезвычайно важной была задача уяснить, почему в ходе реформы 1965 г. не произошло существенных изменений хозяйственного механизма, многие интересные и, безусловно, правильные идеи не были реализованы, не удалось в полной мере активизировать хозяйственный интерес основного производственного звена.

В первые годы реформы было принято объяснять все трудности и недостатки «привычками отдельных работников». Так, председатель Госплана СССР Н. Байбаков отмечал, что «эти недостатки нельзя устранить приказным порядком, одним махом. Более полное и последовательное внедрение экономических методов хозяйствования приведет к тому, что волевое администрирование исчезнет». Благодушное отношение к волевому администрированию подрывало новый экономический механизм уже на первом этапе реформы.

На наш взгляд, трудности в проведении принципов реформы в жизнь обусловлены следующими причинами.

Во-первых, у большинства теоретиков реформы и проводивших ее в жизнь хозяйственных руководителей отсутствовало ясное понимание взаимозависимости отдельных элементов хозяйственного механизма. Фактически все изменения касались лишь характера связи между предприятием и его вышестоящей организацией, а также между предприятиями-контрагентами. Хотя эти связи сами в определенной степени зависят от организации народно-хозяйственного планирования, структур управления, целей, поставленных перед экономикой и ее подсистемами. Однако во время реформы «верхние этажи» хозяйственного механизма остались без изменения. Точнее, некоторые изменения произошли, например возврат к отраслевому управлению, но это только усилило «механизм торможения».

Основой народно-хозяйственного плана осталась система материальных балансов производства и распределения продукции, за приходную часть каждого баланса несло ответственность то или иное министерство (глав). Поэтому министерства разверстывали подведомственным предприятиям задания по выпуску продукции, причем в тех же показателях, в которых составлялись балансы. Этим объясняется тот факт, что «вал» продолжал довлеть над предприятиями. Поскольку министерства были заинтересованы в максимальном росте выпуска, оценка деятельности производственных единиц (министерством) продолжала вестись в зависимости от выполнения плана по затратным валовым показателям. Финансовые итоги производства (прибыль) во внимание не принимались. Эта оценка была для руководящих работников предприятий важнее непосредственной выгоды в виде премий. Министерства и главки стремились ликвидировать все препятствия на пути роста выпуска продукции. Поэтому предприятия, оказавшиеся в финансовом затруднении, продолжали получать кредиты и дотации, происходило внутриведомственное перераспределение прибыли и оборотных средств, т. е. такой важный принцип хозрасчета, как обособленность кругооборота фондов, постоянно нарушался. Ответственность за рентабельное ведение производства, за соблюдение платежной и кредитной дисциплины почти не увеличилась, так как показатели прибыли и рентабельности «не состыковывались» с действовавшей системой планирования на макроуровне.

Не соответствовал основным чертам системы хозяйственного механизма и показатель объема реализации. Его введение было призвано повысить роль потребителя, ликвидировать «диктат поставщика». Однако внешние связи предприятий, условия реализации их продукции были, как и прежде, вне их компетенции: прикрепление поставщиков к потребителям осуществлялось централизованно, цены утверждались вышестоящими органами, т. е. фактическая реализация продукции в меньшей степени зависела от коллектива, чем старый «вал».

Противоречие между возросшей заинтересованностью в финансовых результатах производства и невозможностью влиять на условия реализации проявилось и в обострившейся проблеме несвоевременных расчетов. Покупатель мог полмесяца бесплатно пользоваться поставленной ему продукцией (т. е. до момента принудительного взыскания ее стоимости) и обеспечить за счет этого выполнение плана прибыли (сорвав выполнение плана прибыли и реализации своему контрагенту).

Явно недостаточное внимание уделялось финансовым и, особенно, кредитно-денежным проблемам. Экономистами не было осознано, что сохраняющаяся дефицитность многих видов материально-технических ресурсов обусловлена вовсе не недостаточностью их производства, а перенасыщением оборота платежными средствами. Видимая нехватка ресурсов приводила к стремлению органов управления увеличить их выпуск, что позволяло ослабить административный «нажим» на предприятия.

Во-вторых, при обосновании и проведении реформы совершенно не учитывались специфические интересы различных категорий участников хозяйственной жизни, в первую очередь работников сферы управления. Подразумевалось, что хозяйственники, управленцы и все граждане СССР одинаково заинтересованы во внедрении нового экономического механизма. На практике все оказалось гораздо сложнее. Оперативное руководство подведомственными предприятиями, принимавшее форму мелочной опеки, было основным занятием большинства работников аппарата министерств и главков, для перехода на экономические методы управления у них не было ни желания, ни навыков.

Положение усугублялось самой процедурой перехода к работе по-новому. На подготовку к ней отводилось мало времени.

Первая группа предприятий была переведена на новые условия планирования и экономического стимулирования менее, чем через 4 месяца после принятия постановления о проведении реформы. Многие предприятия переводились на новую систему в середине года, имея при этом по-старому разработанный и утвержденный план. Типичной была ситуация, когда часть предприятий одного министерства уже перешла на новые условия, часть – еще нет. Все это подрывало принципы реформы уже при первых попытках внедрения.

Дискуссионным является вопрос о том, как повлияло проведение хозяйственной реформы на темпы экономического роста. С одной стороны, в годы 8-й пятилетки они несколько выросли по сравнению с первой половиной 1960-х гг. Национальный доход, использованный на потребление и накопление в 1966–1970 гг., вырос на 41% по сравнению с 32% за предшествующее пятилетие. Приросты производительности общественного труда составили

соответственно 37 и 29%, производительности труда в промышленности – 32 и 25%, реальных доходов на душу населения 33 и 25%.

Были и другие факторы, способствовавшие повышению темпов. В годы 8-й пятилетки гораздо более успешно (в немалой степени – из-за благоприятных погодных условий) развивалось сельское хозяйство; начали давать отдачу огромные капитальные вложения, произведенные в предшествовавший период, были преодолены последствия волонтаризма и субъективизма в экономике. Кроме того, некоторые экономисты считают, что более высокие приросты макроэкономических показателей во второй половине 1960-х гг. обусловлены неучтенными статистикой инфляционными процессами.

Подведем итоги. Задачи, поставленные в ходе хозяйственной реформы 1965 г., не были полностью выполнены, противозатратный хозяйственный механизм не был создан, не удалось активизировать хозрасчетный интерес предприятия. Связано это было как с некомплексностью проводимых преобразований, так и с игнорированием роли «человеческого фактора» в перестройке хозяйственного механизма. Эти уроки должны быть учтены на современном этапе совершенствования планового управления. Наряду с изменениями плановых и оценочных показателей и порядка распределения доходов хозяйственных звеньев необходимо провести коренную перестройку системы народнохозяйственного планирования и материально-технического снабжения, кредитно-финансовую реформу. В то же время принципиально важно создать «социальный механизм» проведения реформ на основе учета интересов людей, в той или иной степени связанных с преобразованиями в экономике.

Хозяйственная реформа 1965 г. была направлена на повышение эффективности использования возросших основных фондов. Среднегодовые темпы прироста основных фондов всех отраслей народного хозяйства составили 9,6%, в дальнейшем они начали снижаться и в 1986 г. равнялись 5,2%. В 1959–1965 гг. доля капитальных вложений в производство средств производства составляла 36,3%, а в производство предметов потребления – 5,4%. Вместе с тем во 2-й пятилетке за счет роста производительности труда получено 79% всего прироста промышленной продукции, за военные годы и в 4-й пятилетке – 69, в 5-й пятилетке – 68, за годы семилетки – 67%. Действовавшая до реформы система планирования и стимулирования была направлена на экономию живого труда, снижение текущих затрат, а эта часть достигалась за счет огромных единовременных затрат в основные фонды.

В ходе реформы критерием эффективности предприятий стали прибыль и рентабельность, рассчитываемая как отношение прибыли к производственным фондам. Предполагалось, что это позволит стимулировать внедрение техники, снижающей фондо- и материалоемкость продукции. Однако эко-

номическое развитие СССР до последнего времени продолжало оставаться связанным с привлечением дополнительных ресурсов.

В экономической литературе отмечается противоречивость мероприятий, связанных с проведением хозяйственной реформы. Так, расширение прав предприятий предполагалось осуществлять одновременно с учреждением министерств. Оптовые цены на продукцию устанавливались директивно, а прибыль вводилась в ранг важнейших показателей деятельности предприятий. В результате сложились предпосылки к искусственному завышению цен. Скрытый рост оптовых цен в машиностроении почти вдвое превысил рост цен в 1961–1965 гг. Воздействие же потребителя на цены было ограничено. Поэтому никакой контроль сверху не мог противодействовать этой тенденции. Противоречивость и непоследовательность в проведении хозяйственной реформы дали импульс к укреплению затратного механизма.

Не удалось превратить пятилетку в основную форму планирования, задания предприятиям устанавливались ежегодно, фактически не добились стабильности планов, нормативов и других условий хозяйствования. Опыт проведения реформы показал, что необходимо усилить политический подход к экономике как условие наиболее полной реализации преимуществ. Политический подход к управлению предполагает разработку стратегических задач, экономической политики, механизма, с помощью которого происходит практическое соединение политики и экономики, т. е. планового управления народным хозяйством. Совершенствование планового управления – постоянный процесс, связанный с обеспечением взаимодействия производительных сил и производственных отношений, учетом конкретных внутренних и внешних условий развития экономики.

К важным причинам «угасания» реформы относится застойный характер сложившейся политической системы, структуры социально-экономических отношений. Несмотря на то, что были сделаны шаги в деле демократизации деятельности трудовых коллективов, но не были обеспечены реальные условия для радикального повышения роли человека в управлении экономикой, для формирования соответствующего экономического мышления.

Особый акцент в осуществленной реформе был сделан на системе показателей деятельности предприятий и структуре фондов их развития и стимулирования. Однако при этом неизменной осталась система директивных планов, олицетворявших важнейшую сторону жесткой централизации. Это не являлось неким «диалектическим противоречием», а означало, по существу, нестыковку, несоответствие, неувязку отдельных элементов и звеньев реформы.

Результаты 8-й пятилетки свидетельствуют о несомненно благоприятном воздействии реформы на динамику общественного производства. Тем

не менее позитивные сдвиги в динамике национального дохода произошли преимущественно за счет ускорения роста сельскохозяйственной продукции при фактически стабильном среднегодовом темпе прироста промышленной продукции в 1961–1965 гг. и в 1966–1970 гг.

Итак, по первоначальному замыслу и в соответствии с разработанной системой мероприятий реформа была направлена на развитие инициативы и расширение самостоятельности первичных хозяйственных звеньев, трудовых коллективов, способствовала углублению хозрасчетных отношений. Однако, когда ставится вопрос о том, почему не были в полной мере реализованы принципы реформы, не учитывается, что реформа по своему содержанию была некомплексной. В ней основной акцент был сделан на положении предприятий в системе хозяйствования при фактически неизменном состоянии других составных элементов и звеньев хозяйственного механизма. Более того, осуществление реформы началось с укрепления директивно-децентрализованного начала в управлении, а именно с перехода к отраслевому принципу руководства хозяйством и восстановления досовнархозовской структуры управления, базирующейся на административно-командной системе. В этих условиях, когда на министерства возлагалась функция осуществления научно-технического прогресса, последний выпал из системы хозрасчетных отношений.

Структура экономических отношений, сложившихся в результате реформы, ориентировала предприятия на достижение прежде всего валовых показателей роста – прибыли, общего объема продукции, т. е. на реализацию преимущественно экстенсивных факторов экономического роста. Не были созданы условия для динамичного развития принципов реформы, не обеспечивалась и ориентация производства на достижение качественных результатов общественного производства.

Активизация действенности экономических рычагов и стимулов не подкреплялась соответствующими изменениями в сфере общегосударственного планирования и управления. Усиливающееся несоответствие, несогласованность централизма и самостоятельность предприятий все больше выдвигали необходимость выбора «или-или», что в конечном счете и послужило основанием для последующего отказа от первоначальных принципов реформы. Надо обратить внимание на неотработанность не только общих принципиальных установок, но и самой «технологии», методов сочетания централизма и самостоятельности в хозяйственной деятельности.

Реформа осуществлялась в системе политических и законодательных координат, поддерживавших вертикальную иерархию соподчинения. Не произошло, да и не могло произойти изменений в сложившемся порядке приня-

тия и исполнения решений бюрократических управленческих структур. Все это привело к тому, что уже в процессе осуществления реформы принцип известной свободы выбора при принятии решений довольно быстро был подменен принципом директивности и неукоснительного выполнения плановых заданий.

Вместе с тем надо отметить, что самые общие оценки реформы, данные вне всестороннего анализа теоретических дискуссий и практических попыток 1960-х гг. выйти за рамки директивно-распределительной системы хозяйствования и перейти к более широкому использованию экономических методов управления, могут содержать немалую долю упрощений, ибо важны не только анализ просчетов «технологического» характера, но и видение ограничений реформирования, предопределенных спецификой исторических условий общественного развития.

Если реформирование экономики в начале 1990-х гг. представляло собой разновидность «шоковой терапии» и осуществлялось без предварительного научного обсуждения, с опорой на рекомендации многочисленных иностранных экспертов (без учета российской специфики), то реформе 1965 г. предшествовала широкая теоретическая дискуссия авторитетных отечественных экономистов, чему в значительной степени способствовала «хрущевская оттепель». Нельзя не видеть в таком предварительном научном обосновании одну из позитивных сторон исторического опыта, оцениваемого, конечно, в самой общей форме. Современная практика реформирования экономики нередко «прямо с колес», без предварительного общественного обсуждения часто приводит к перекосам в хозяйственной жизни, которые затем довольно трудно корректировать. Основные выводы экономической дискуссии 1960-х гг. не выходили за рамки сложившегося общественного строя и не содержали видения назревших перемен, перспектив демократизации экономических отношений. Сохранение неизменными стратегических целей и ориентиров общественного развития – одна из главных причин и ограниченности реформы, и последующего ее свертывания.

Современное понимание ограниченности реформы 1965 г., проведенной в рамках административно-распределительной огосударственной экономики, не умаляет ее общеисторического значения как стремления прогрессивных общественных сил к совершенствованию хозяйственного механизма. Что касается конкретно-хозяйственных аспектов реформы – изменений системы планирования и стимулирования, показателей работы предприятий и отраслей, оценок хозрасчетной деятельности, то многое из опыта прошлого не утратило своего значения для практики менеджмента в производственном секторе рыночной экономики и, прежде всего, в деятельности средних и крупных промышленных предприятий.

В программировании реформы прибыли, цене и кредиту отводилась роль важнейших экономических рычагов как факторам более полного использования товарно-денежных отношений и совершенствования системы планирования в интересах повышения эффективности общественного производства. При этом категория рынка в широком политэкономическом смысле вообще была исключена. Состояние экономической науки, в свою очередь, повлияло на характер практических решений. Так, предложения о развитии оптовой торговли средствами производства в то время считались слишком радикальными, вызывали возражения на разных уровнях; отношения собственности оставались неизменными, сохранялся монополизм министерств и ведомств. Окончательно некоторые попытки организации оптовой торговли средствами производства были подорваны дефицитом самих средств производства. Таким образом, ни о какой рыночной направленности реформы не могло быть и речи.

Сравнение плановой советской экономики и рыночных систем капиталистических стран в рассматриваемый период свидетельствовало о различных типах общественной трансформации, качественные характеристики которых определяли особенности динамики макроэкономических показателей и хозяйственной конъюнктуры в отдельных странах. Хотелось бы обратить внимание на то, что опыт реформы 1965 г. свидетельствует о разграничении конечных целей и факторов, обеспечивавших их достижение, а не о реформе ради реформирования.

Ломать – не строить. Душа не болит.

Русская поговорка

17.2. Краткий очерк реформ девяностых

В приличном обществе не принято цитировать себя. Но мы все же рискнем привести цитату из собственной статьи, опубликованной в 1991 г. (авторы – М. В. Конотопов и С. И. Сметанин).

«Мы теперь тоже на переломе. Мы чудовищно отстали в проведении научно-технической революции. Рынок раннего капитализма не дает средств для преодоления этого отставания. Заводы по производству металлорежущего оборудования (их у нас больше, чем в США, Японии и бывшей ФРГ вместе взятых) не могут взять и переключиться на производство оборудования для какой-нибудь плазменной технологии. Нужны новые заводы, а кто их будет строить? Действующие фирмы, даже находясь на полном хозрасчете и по-

лучая высокие прибыли, будут расширять и совершенствовать только себя. Они не могут, скажем, осваивать новые экономические районы на востоке страны.

Переходить на хозрасчет предлагается науке, искусству, образованию. Но фундаментальные науки, а тем более гуманитарные, не имеют прямой связи с производством, не производят товаров и не могут давать прибыль. Не может давать прибыль Ленинская библиотека или исторический архив – разве что начать распродавать манускрипты. Если мы хотим иметь хороших специалистов, в вузы надо набирать молодых людей, имеющих способности, а не богатых «спонсоров». Все это, как и почти вся инфраструктура, в передовых странах находится на государственном содержании, вне сферы рыночной конкуренции. Почта не нуждается в повышении цен на марки, чтобы содержать почтальонов, как это сейчас пытаются представить. Высокое же искусство во все времена могло выжить только при широкой материальной помощи со стороны государства.

Правда, существуют и благотворительные фонды, за счет которых содержатся университеты, картинные галереи, симфонические оркестры. Но формирование таких фондов тоже обеспечивается политикой государства, которое предоставляет преимущества людям, отдающим свои деньги в эти фонды.

Следовательно, для того чтобы обеспечить научно-технический прогресс и определенный уровень цивилизованности, необходимо планирование развития этого сектора, необходимы госзаказы.

А в остальной части – нужно ли регулировать рынок? В современном мире в качестве регулятора используются налоги. И не для того, чтобы срезать прибыль и тем самым снизить стимул к рентабельности, а для стимулирования всего самого прогрессивного. Понижение налогов с инвестиций – только частный случай. Льготами при налогообложении пользуются те, кто особенно заботится об охране окружающей среды, новые отрасли, которые нужны и перспективны, но еще не набрали силу; предприятия и организации, работающие на культуру и образование, на повышение гуманности общества. Конечно, допустимо регулирование и помимо налогов. Но только экономическими методами, не диктатом, не директивами, не распределением фондов.

Таким образом, в определенных пределах и соотношениях нужны и план, и регулируемый рынок, и просто рынок.

Нынешняя административная система (или то, что от нее осталось) видит в необходимости государственного регулирования шанс для самовывживания. Именно поэтому для нее «чем хуже, тем лучше», что бы ни говорили ее отдельные благородные представители. Но в том-то и дело, что в старом виде она, система, не просто непригодна, но и вредоносна для становления

нового хозяйственного организма. «Перестроиться», как показал опыт шести лет, она не в состоянии. Сумеет ли мы решить эту классическую проблему всех «революций сверху»? Сможет ли система поступиться инстинктом выживания и не мешать (это самое большее, на что она в принципе способна) – не мешать рождению новых структур? Сможет ли общество заставить административную систему сойти со сцены относительно мирно, без катастрофических издержек? Сумеет ли мы заменить (вспомним еще раз слова Екатерины II) «принуждение... вольным умножением товара»? Ответ на эти вопросы мы узнаем в ближайшие годы. Может быть – месяцы»*.

Вот и получили. Боже упаси, чтобы уважаемый читатель подумал, что авторы пытаются выставить себя в роли каких-то провидцев. Просто обидно в очередной раз наблюдать, как по российской традиции мы вместе с грязной водой выплеснули из купели ребенка. Одна из причин тому – упорное нежелание человечества использовать накопленный опыт перемен, как собственный, так и соседский.

Теоретически идея перестройки, начатой сверху и получившей поддержку широких масс, безусловно, привлекательна. Само ее объявление было воспринято социально активной частью населения как возможность реализовать наконец свой потенциал полностью, пассивной – с некоторым недоумением, но с привычной покорностью воспринимать все идущее сверху как неизбежность.

Первые годы общественное сознание захлестнула волна газетных и журнальных публикаций, блестящих и по форме, и по содержанию. Сама возможность обсуждать наши недостатки не за кухонным столом, а на страницах «Огонька», например, или перед телекамерами будоражила воображение и приятно щекотала нервы. Критической разборке подверглись все полеты: и в экономике, и в политике, и в идеологии, и в истории, и в литературе, и в искусстве. Даже спорт забыт не был. Но волна схлынула довольно быстро. Дело в том, что критиковать проще, а дать конструктивные предложения гораздо сложнее. Наша собственная теория, выстроенная на устаревших догмах, не могла предложить ничего нового, кроме эмоциональных формулировок вроде «социализм с человеческим лицом». А до того какое было, звериное? Попробовали привлечь крупных ученых-социологов непосредственно к управлению государством, предоставив им соответствующие посты. Теоретики, столкнувшись с «зеленеющим древом жизни» экономики, попросту растерялись. Еще раз оправдалась английская поговорка, по которой экономист – это человек, не имеющий ни гроша в кармане, но учащий других людей, как оказаться точно в таком же положении. Утешает лишь то, что это

* Коноптов М., Сметанин С. Зеркало для перестройки // Журналист. 1991. № 4.

можно отнести и к большинству великих теоретиков экономики прошлого. В любом случае попытка власти опереться на отечественную теорию оказалась «дорогой в никуда». Это в значительной мере и побудило в дальнейшем «молодых реформаторов» бездумно насаждать «западный опыт» на российскую почву. Таким действиям тоже есть исторический пример. Мы с детства помним поля Архангельской области, засеянные кукурузой на закате правления Н. С. Хрущева.

Растерянность ощущала и сама центральная власть. Очевидно, разумные меры в экономике ожидаемого результата не приносили. Так, в правление М. С. Горбачева были вложены беспрецедентные для советской истории средства в техническое перевооружение легкой и пищевой промышленности.

Случись это раньше, вполне могло стать мощным рычагом не только сохранения системы, но ее достаточно плавной и разумной трансформации. Теперь же, наоборот, это сразу привело к росту нашей внешней задолженности, а после ломки экономики СССР и к омертвлению капитальных вложений.

Было широко развернуто кооперативное движение, идеологически обоснованное подзабытым ленинским тезисом о том, что социализм – это «строй цивилизованных кооператоров». Исторически положительный отечественный опыт кооперативного движения подкрепляет пример сибирских крестьянских хозяйств в ходе столыпинской реформы, уроки НЭПа. Но, во-первых, тогда кооперирование осуществлялось на базе собственности на средства производства, а теперь объединять предлагалось лишь усилия. Во-вторых, идея кооперации морально была подорвана достаточно длительным существованием так называемой колхозно-кооперативной собственности. В-третьих, мы уже получили в лице большинства советских людей исторически новый психологический тип. Наконец, низшее звено аппарата управления, без поддержки которого ни оформление, ни существование любого кооператива возможны не были, хотело получать свою долю, причем немалую.

Субъективную основу нового кооперативного движения составляли в основном спекулянты и «цеховики», получившие возможность хотя бы частично легализовать свою подпольную деятельность. Во взаимоотношениях с государством первой задачей новых предпринимателей было уйти от налогов. В этих целях модно стало привязывать создающиеся фирмочки к различным общественным организациям вроде Комитета защиты мира.

Создаваемые кооперативы изначально были ориентированы на сферу обращения и использование ситуации дефицита на рынке товаров народного потребления и услуг и устойчивой перспективы не имели. В общем итоге кооперативное движение если не захлебнулось, то не стало надежным костылем для власти с ее прогрессирующим параличом.

Другим модным веянием того времени стало создание совместных предприятий (СП). ГАИ СССР даже учредило номера специального образца для автомобилей СП. Подобно кооперативам СП появлялись как грибы после дождя, а вот росли они крайне редко. Психологически иностранные партнеры совместных предприятий были сродни нашим кооператорам. В этом движении почти не участвовали представители добросовестного западного капитала, ибо не видели гарантий своей собственности в СССР. Надежда на это движение как на надежную опору реформ тоже не оправдалась.

Внесли свой вклад и подрастерявшиеся было идеологи, перед которыми в новых условиях встала реальная угроза оказаться не у дел. Они решили продолжить борьбу за светлый образ советского человека, развернув кампанию против пьянства, экономически никак не обсчитанную и ничем не подкрепленную*. Итогами всесоюзной схватки стали небывалый виток самогонарения, спекуляции спиртными напитками, уничтожение элитных виноградников. Но главное – невиданно мощный удар по бюджету государства, от которого советская экономика так и не смогла оправиться.

Мощнейшим, дестабилизировавшим народное хозяйство СССР фактором стал почти мгновенный по историческим меркам распад социалистического содружества. В послевоенные годы экономика стран Восточной Европы развивалась в достаточно тесной кооперации с предприятиями нашей страны, а наш внешнеторговый оборот в основном был построен на товарообмене внутри Совета экономической взаимопомощи. Отказ от этих связей, ставших традиционными, особенно сильный удар нанес по отраслям промышленности СССР, производящим готовую продукцию, а следовательно, расположенным в наиболее густонаселенных районах страны, и по продовольственным прилавкам магазинов. Потребность в западных кредитах опять возросла, а перед отечественными предприятиями замаячила угроза пустых рабочих мест.

Авторитет М. С. Горбачева сейчас необычайно высок за рубежом. Западные столицы соревнуются за право признания его своим почетным гражданином, а Австралия даже провозгласила человеком столетия. Сердца же большинства соотечественников первого и последнего Президента СССР для него пока закрыты, как свидетельствуют итоги выборов Президента России 1996 г. Кто прав, покажет будущее, когда все это станет историей.

Распад социалистической системы стал объективным стимулом и денонсации союзного договора СССР, который, как потом выяснилось, в нормальной юридической форме не существовал и до того. Инициатива здесь

* Авторы книги сами не прочь выпить в дружеской компании, поэтому поддерживают мысль А. И. Микояна, который считал, что бороться надо не с пьянством, а за культуру потребления спиртных напитков.

принадлежала нарождающейся новой верхушке союзных республик, для которой разжигание националистических настроений, игра на воспоминаниях, нарочито окрашенных только в мрачные тона, а иногда и просто вновь сочиненных, была самой короткой дорогой к власти. Думается, грядущие поколения некогда дружных народов им спасибо не скажут, да их это и не волнует. После нас – хоть потоп, как любил говаривать Людовик XV.

В любом случае центробежные силы подорвали и единый рынок СССР, и кооперированные производственные связи, до этого очень тесные и разветвленные. Достаточно привести только один пример. Ведущая отрасль текстильной промышленности – хлопчатобумажная, чьи производственные мощности были сосредоточены на территории РСФСР, по источникам сырья полностью зависела от Средней Азии и Закавказья. Она практически «встала», причем надолго. В свою очередь, новые суверенные государства – производители хлопка испытывают большие проблемы с его реализацией.

Вряд ли можно найти специалистов для объективной оценки этих центробежных процессов на территории бывшего СССР, ибо в любом случае эта «оценка» будет излишне эмоционально окрашена. А вот специальная экспертная группа ООН в своем докладе, представленном несколько лет тому назад, дает заключение: экономическое отделение бывших союзных республик от России – решение поспешное и непродуманное. Примером тому может служить то, что весьма значительным источником национального дохода новых балтийских государств служат их порты в качестве перевалочной базы для российских экспортных грузов. Но ведь в перспективе для России не исключено расширение сети собственных грузовых терминалов на Балтике.

Интересно и другое. В выступлении Билла Клинтона во время его первого официального визита в Россию содержалась прямая поддержка нашего тезиса о том, что с экономической точки зрения Россию, а вслед за ней и СССР надо признать «империей наоборот». Так называемые «национальные окраины» всегда были в той или иной степени дотируемы, а уровень жизни их населения всегда был немного выше, чем в Центре (исключая Москву и Петербург).

Представляется, что экономическое воссоединение бывшего СССР – процесс неизбежный. Другое дело, на каких условиях оно будет проходить. Не исключено, что со стороны России они станут более жесткими.

Мешало «перестройке сверху» и внутреннее сопротивление бюрократического аппарата, порожденное прежде всего простым непониманием того, что перемены объективно назрели. И лучше их провести самим, чем дожидаться социального взрыва. Оговоримся, были и трезвые головы, честно пытавшиеся разобраться в логике происходящего. Так, один из авторов

книги сам участвовал в научном исследовании по разработке «потребительской корзины москвичей», заказанном Московским горкомом КПСС, который тогда возглавлял Б. Н. Ельцин. Нас ошеломил сам беспрецедентный по тем временам факт «партийного заказа» (правда, официально его оплачивало одно из управлений Моссовета, но «конечным потребителем» стал МГК). Были, разумеется, и активные противники реформ как таковых. Беда в том, что высший эшелон бюрократии давно не имел объективной картины советской действительности, так как информация о реальных процессах многократно искажалась по мере ее продвижения вверх. Историческая же картина развития была искажена еще в школьных учебниках.

Все это убедительно подтверждает полностью непрофессиональная попытка государственного переворота по форме и реставрации власти по сути в августе 1991 г.*

На самом деле зачинщики путча заслуживают благодарности от активных сторонников реформ, ибо именно они дали последний разрушающий толчок в стену советской системы, фундамент которой давно прогнил. Де-факто заслуги признали, когда членов ГКЧП распустили из камер Матросской тишины по приватизированным дачам.

Что же получило новое общество в экономике России в наследство от перестройки? Рвущиеся с треском хозяйственные связи. Начавшийся спад производства. Неимоверно возросшую внешнюю государственную задолженность. Пустые прилавки магазинов. Огромный по численности, но непригодный к эффективной работе государственный аппарат. И, как всегда, надежды на скорое светлое будущее.

Ситуация в нашей стране была очень сходна с той, которая сложилась на Черноморской киностудии, описанной в бессмертном романе И. Ильфа и Е. Петрова «Золотой теленок». Немого кино уже нет. Звукового еще нет. Зато здесь можно очень выгодно продать никому не нужный сценарий. Правда, для этого надо обладать талантами великого комбинатора. Но время было вполне подходящее для реализации мечты Остапа Бендера – «Командовать парадом буду я!». Родные дети дефицита опять оказались готовыми к переменам первыми.

Как всегда, сначала у нас начало возрождаться государство, но не сразу. Период попыток первой волны «молодых реформаторов» руководить государством можно назвать торжеством хаоса. Более неподготовленную в боль-

* Нам довелось беседовать на эту тему с одним из первых руководителей Совета Министров СССР того периода, человеком очень достойным. Что ему было делать на заседании Совмина 19 августа, на которое председатель Правительства и член ГКЧП Павлов просто не явился, а наш собеседник узнал о происходящем из телеинформации, как большинство граждан?!

шинстве своем к государственной деятельности как по профессиональным, так и моральным характеристикам группу людей, чем «Гайдар и его команда», подобрать трудно*. Они сделали все возможное, чтобы опорочить саму идею реформ в глазах народа и подтвердить справедливость одного старинного китайского проклятия: «Я желаю тебе жить в эпоху больших перемен». Приятель одного из авторов этой книги, врач по образованию и научный сотрудник, с удивлением рассказывал тогда, что товарищ его детства, а ныне руководитель внешних экономических связей России предлагал ему пост торгового представителя в любой стране по выбору.

Возведя рынок в ранг небесного вседержителя, реформаторы немедленно «отпустили цены». Да, это позволило очень быстро наполнить прилавки магазинов импортными товарами. Но отечественное производство, издавна привыкшее к «казенной регламентации» и «указным» ценам, объективно к такому «столкновению в чистом поле» с зарубежным противником оказалось неготовым.

Посмотрим на итоги. Во-первых, последовательный спад отечественного производства. Нам могут справедливо заметить, что тому есть целый ряд объективных причин, на которые мы сами же и указывали. Но производство сворачивалось и во вполне конкурентоспособных отраслях, помочь выжить и развиваться которым государство обязано и может очень легко. Причем не путем дополнительного финансирования, а элементарными протекционистскими мерами. Тому много исторических примеров.

Во-вторых, опережающая значительно, даже по сравнению с темпами спада производства, инфляция, которая немедленно превратила и без того скудные накопления населения в пыль. Уроки «керенок», которыми Наина Киевна Горыныч в романе братьев Стругацких топила печку, уроки германской инфляции 20-х гг. опять пропали даром.

В-третьих, спад производства породил еще одно экономическое явление, к которому мы, выросшие в рамках советской системы, абсолютно готовы не были – безработицу.

Все это вместе взятое больней всего ударило по наименее защищенным группам населения – старикам и инвалидам. Старая система соцобеспечения рухнула, а до достижения эффективности действия новой было пока далеко.

Наконец, пресловутая «приватизация», которая как идеологический штамп заменила нам «диктатуру пролетариата». Из всех ее итогов целиком положительным можно считать только юридическое оформление собственности населения на занимаемую жилплощадь. Фактически это означает лишь

* Конечно, в руководстве страны были и люди, исключительно опытные и достойные. Такие, например, как О. И. Лобов, Г. С. Хижа, Ю. А. Яшин. Но они, скорее, составляли немногочисленную оппозицию «молодым реформаторам».

признание права продажи, наследования и дарения, ведь по праву пользования жильем в собственности было и до того. Кстати, первый шаг на этой тропе был сделан еще при М. С. Горбачеве, когда законодательно закрепили личную собственность на целиком оплаченные кооперативные квартиры и садовые домики. Приватизация квартир, проведенная на первом этапе реформ и одобренная большинством населения, прежде всего потому, что смысл ее был всякому доступен, а результат реально ощутим, сыграла роль своего рода психологической наживки на рыболовный крючок приватизации основных фондов. Выпуск приватизационных ваучеров при условии, что само значение этого слова было обречено на тотальное непонимание, не говоря уже о механизме их использования, привел к быстрому и тихому реоформлению прав собственности. Момент ваучеризации был выбран психологически очень точно. Лишившись последних сбережений и отупело глядя на гигантские прыжки цен, простой человек легко расставался с радужной бумажкой, значения которой он зачастую просто не понимал. Стимулом расставания стали и недавно обесцененные облигации трехпроцентного займа, и воспоминания об облигациях сталинских «займов развития народного хозяйства», годами пылившихся в сундуках.

Общество не успело оглянуться, как в его сознании установилось принципиально новое понятие – олигархи. Точно значение этого слова сейчас никто не понимает, да и научно его дефинировать крайне сложно, учитывая трансформацию этого понятия за века экономической истории. Скажем образно: олигарх – это тот, кто обзавелся лодкой и веслами для плавания в мутной воде нашей экономики и фонариком, дающим тусклый свет в тумане общественного сознания.

Не будучи специалистами, не беремся рассуждать о юридических тонкостях процесса зарождения олигархии. Законность его и так постоянно подвергается сомнению. Не знаем. Но с моральной точки зрения сосредоточение в немногих руках рычагов управления нашей хроменькой экономикой и средств воздействия на общественное сознание через средства массовой информации законным признать нельзя. Законное с морально-этических позиций накопление может происходить только в условиях роста или хотя бы стабильности производства. У нас ситуация обратная, значит, накопление происходило исключительно в сфере оборота, в том числе оборота теоретических прав граждан на собственность на средства производства и их скудных денежных средств. Подобное накопление невозможно без использования рычагов государственного управления самых разных уровней, начиная с поселковых советов и правлений колхозов и дальше, вверх по лестнице.

Использование властных возможностей весьма эффективно, особенно когда сама власть находится еще в грудном возрасте. Но их прекрасно допол-

няет и набор многочисленных финансовых пирамид типа «МММ» и «Властелины», строительство которых сделали возможным исключительные доверчивость, добродушие и терпимость нашего народа. Удивительно только то, что упомянутые пирамиды стали притчей во языцах, а не менее скандальный «Автомобильный всероссийский альянс», в который, как в выгребную яму, грохнули свои ваучеры миллионы нашего простодушного населения, если и вспоминают, то только в моменты обострения позиционной войны крупнейших приватизированных телеканалов. Более того, отцы-основатели этого альянса имеют смелость постоянно вещать с телеэкранов о бескрайней своей любви к России и покровительственно поучать ее народ, как надо жить. По истине, стыд глаза не выест!

Робкие теоретические попытки обосновать сложившуюся ситуацию возванием к историческому опыту первоначального накопления никакой критики не выдерживают. Мы с вами убедились, что первоначальное накопление, в каких бы национально-исторических вариантах оно ни проходило, – это общественный процесс, при котором аккумулируются средства для создания основного и оборотного капитала крупного производства, с одной стороны, и потенциальная армия труда – с другой. В наших условиях налицо было и то, и другое. Юридическое перераспределение национальной собственности, до этого де-юре считавшейся общенародной, а де-факто находившейся в распоряжении бюрократического государства, накоплением назвать никак нельзя. Для этого есть другие термины, тоже юридические. Не говоря уже о том, что наша «приватизация-накопление» пока не может предъявить в качестве аргумента своей моральной реабилитации самый важный довод – рост общественного производства.

Теоретически мирная приватизация предполагала переход от устаревшей формы тотальной государственной собственности на средства производства (частичная, но значительная государственная собственность, как мы видели, сейчас в мире является важнейшим элементом развитой экономики) к акционерной, которая в цивилизованном зарубежье объективно доминирует. На практике мы получили очередное социальное противостояние. С одной стороны, баррикады – народные массы не только без всякой собственности, кроме жалкой личной, но часто и без работы, а если с работой, то часто без зарплаты. С другой – незначительная группа населения, социально активная по части накопления, собравшая в своих руках определенные средства и не имеющая опыта их разумного применения, если не считать дачно-замкового строительства. Гладко было на бумаге, да забыли про овраги... А по ним ходить! Такая ситуация – гнойный нарыв на теле общества, который неизбежно прорвется, если не произвести своевременного и грамотного социально-хирургического вмешательства. Пока же она дает возможность

реставрации в утомленном сознании обывателя недавнего прошлого с его полунищенским, но стабильным материальным обеспечением жизни и великодержавным самосознанием. Воспрянувшие духом партаппаратчики ее умело используют. Не будучи людьми наивными, они отнюдь не помышляют о полной реставрации советской системы, за исключением разве что низшего звена «левого» движения, его добровольных активистов. Не имея никаких профессиональных знаний и опыта, кроме аппаратного, «левые» четко знают программу действий: опять добиться власти, а там видно будет. Такова примерно цель и «правого», «пионерско-молодежного» крыла нашей политики. Их высказывания и действия очень напоминают старый мультфильм о гнезде с птенцами, но объективно степень влияния их задорного чириканья на неустоявшееся сознание нашей молодежи нельзя недооценивать.

Социальный шок от итогов приватизации имеет не только прямое, но и не меньшее, по крайней мере косвенное, негативное влияние на реформирование экономики. Очередной парадокс ее современного состояния заключается в том, что необычайно разросшаяся, доминирующая в ней сфера обращения сама поражена внутренней болезнью. Она не может предоставить производству необходимых средств ни для обеспечения его сырьем и материалами, ни заработной платой. Отсутствует отлаженный механизм сбыта готовой продукции. Свободный рынок, воспетый Е. Т. Гайдаром и его соратниками, почему-то не смог предложить эффективной замены пусть со скрежетом, но работавшему в советские времена механизму снабжения и сбыта. Причин тому много. Так, наше новое «временное правительство» не приняло никаких мер не только по поддержке, но и по защите отечественного производителя. Когда более зрелые кабинеты В. С. Черномырдина и Е. М. Примакова пытались поправить ситуацию, производство или уже стояло, или работало на полухолостых оборотах.

Но главное, думается, другое. Из официального хозяйственного оборота практически исключен важнейший фактор производства – земля. Проведение аграрной реформы у нас не случайно встречает сопротивление, как активное – со стороны левой оппозиции, так и молчаливо-пассивное – большинства населения. Причиной тут и подробно нами рассмотренные вековые традиции государственно-общинного землевладения, и итоги первой волны приватизации. Обжегшись на молоке, мы с совершенно обоснованной опаской дуем на воду. А опасаться есть чего. Реформа опять «просчитана» чисто теоретически, а практически нет ни грамотной кадастровой оценки земель, ни четко учитывающих национальные особенности юридических форм перехода к новым условиям владения и пользования землей. Без этого реформа грозит обернуться новым широким витком спекуляции.

Надо учитывать и еще один фактор, далеко не маловажный. Новый государственный аппарат, особенно на местах, отнюдь не заинтересован в быстром проведении земельной реформы. Она лишит его достаточно мощного источника дохода, перераспределив его в пользу государства. Мы не собираемся приводить этому тезису никаких доказательств. Достаточно выехать за черту любого российского города, чтобы убедиться в его правоте. Если вы поднимете бумаги по оформлению права пользования землей, на которых выстроены коттеджи новых русских, легко заметить, что официально оно получено либо бесплатно, либо за смехотворную по своей величине сумму. Особенно усердствуют в раздаче земельных наделов администрации Москвы и области, чьи главы прославлены своей борьбой с коррупцией. Поэтому рядом с новопредпринимательскими новостройками и высятся (в прямом смысле этого слова) особняки чиновников, получающих относительно скромное жалованье. Еще раз можно убедиться, насколько был прав Александр Данилович Меншиков. Продолжая ту же мысль, коснемся проблемы привлечения иностранных инвестиций. Недостаточную активность западного капитала в этой области принято объяснять нашей внутренней политической нестабильностью. Не без того. Но, думается, коренная причина иная. Она кроется именно в нашей исторической внутренней политической стабильности, стабильности влияния бюрократического аппарата.

Для иностранцев вложения в нашу экономику бесконечно привлекательны. Здесь и необъятные природные ресурсы, и потенциально бескрайний рынок сбыта, и дешевизна рабочей силы при достаточно высоком уровне ее квалификации. А коммерческие риски на Западе давно принято страховать. Проблема в том, что они просто никак не могут освоить правила наших игр, особенно бюрократических.

Приведем такой пример. Один наш знакомый бостонский миллионер В. Райн по совету своего консультанта по русским делам, эмигранта родом из Одессы, пять лет назад приобрел 40% акций молокозавода, расположенного в Краснодарском крае. Хороший завод, с новейшим импортным оборудованием. Все годы завод наращивал производственные обороты, но официально работал в убыток. Наш американский акционер не только не может вмешаться в управление предприятием, но даже получить нормальную бухгалтерскую отчетность. Все соблазнительные предложения из Бостона (10% уставного капитала в собственность и гарантированная зарплата в 120 тыс. долларов в год) директором завода игнорируются. Он предпочитает тесную дружбу с главой местной администрации. Наш бостонец только беспомощно разводит руками и клянется никогда больше с нами не связываться.

Мы уже упоминали об опережающем возрождении государственности. Сейчас оно практически завершено по форме, если не обращать внимания

на такие досадные «мелочи», как «размолвки» исполнительной и законодательной власти по поводу флага и гимна, например. Во всяком случае страна имеет Конституцию, впервые прошедшую всенародное обсуждение перед ее принятием. Нуждается она в своем совершенствовании, дополнении? Несомненно, как, впрочем, и любая другая. Важно, что есть точка отсчета, и это надо признать одним из немногих безусловно положительных итогов реформ.

У нас есть опыт законотворчества, правда, иногда скандальный. Но его сопровождает и достаточно обоснованная надежда на более компетентный, профессиональный новый состав народных избранников.

В любом случае можно отметить, что период хаоса и сумятицы, порожденный самой эпохой перемен как таковой и профнепригодностью многих руководителей «нового призыва», не только пошел на спад, но и само государство постепенно выходит из аморфного состояния, обретая достаточно четкие формы. Но одновременно на его лице не менее четко проступают и «родимые пятна» непотопляемой бюрократии.

Исторический опыт развития, особенно наш, отечественный, свидетельствует о ее поразительной способности к мимикрии, возможности выжить в любых экономических условиях и идеологических рамках. На всякий публично обсужденный и открыто принятый закон немедленно в порядке мощного контрудара выпускается целый ряд подзаконных актов, никем не обсуждавшихся, но четко учитывающих интересы аппарата исполнительной и представительной законодательной власти. Так, в современных условиях администрация нижнего и среднего уровней окружает себя целыми легионами коммерческих образований, деятельность которых внешне направлена на оказание помощи гражданам в «подготовке документов». На деле это все та же «кормушка» для аппарата. Или Государственная Дума, самым мудрым решением которой было бы запретить законодательно публикацию расходов на свое содержание, чтобы не травмировать лишним раз население морально. А чего только стоит так называемая «коммерческая деятельность Центробанка» (такое словосочетание нормальному человеку может привидеться только в ночном кошмаре), вопрос о правомерности которой иногда поднимается в прессе, но быстро «спускается на тормозах» в ходе очередной проверки. Или короткая, никак не комментируемая информация в «Российской газете» о том, что расходы Центрального банка России в 1998 г. значительно превысили его доходы?

На верхнем уровне управления, особенно в первые годы реформ, нас захлестнула волна бесчисленных льгот по экспорту, налогообложению и т. п. Дети дефицита умело продолжили практику «привязки» элементарной

наживы к высоким гуманным устремлениям, которая сформировалась, как мы видели, еще в ходе кооперативного движения перестроечных времен.

Наивно полагать, что какие-либо новые или «очистившие свои ряды» партии и политические движения в состоянии избавить общество от подобных негативных процессов навсегда и целиком. Опыт мировой и наш собственный показывает особую живучесть сорняков общества. Но остановить их буйный рост надо немедленно, иначе народное негодование может с корнем вырвать все социальные ростки, не разбирая ни правых, ни виноватых. Стихийный процесс просто не способен отличить первое от второго.

Справедливости ради надо признать, что общественное осознание этой проблемы идет не только снизу, но и сверху. Свидетельством тому постоянно муссирующийся вопрос о «криминализации власти». Речь идет уже не о «власти денег», с которой мы объективно постепенно сжились, а о занятии официальных постов во власти законодательной и исполнительной. Психологически побудительным мотивом у обладателей темных и совсем юных капиталов тут является отнюдь не только обретение личной неприкосновенности. Он гораздо шире и проистекает из присущей человеку потребности ощутить социальное признание своих незаурядных способностей, а в какой сфере они применялись – неважно. Главное – получить новое, более широкое поле деятельности. Причем амбиции здесь прямо пропорциональны величине обретенного имущества. Прав был Марк Твен, когда писал: «Украдешь булку – попадешь в тюрьму, украдешь железную дорогу – изберут в Сенат». Робкие попытки правоохранительных органов затронуть интересы так называемых олигархов пока результатов не дали.

Объективным недостатком нового типа государства является и слабость рычагов его влияния на процессы в экономике в сравнении не только с нашим недавним прошлым, но и с развитым зарубежьем. При этом исполнительная власть здесь вынуждена постоянно находиться меж двух огней. С одной стороны, ей «предъявляют к оплате» все счета, когда население оказывается окончательно «прижатым к стенке», например, годами не выплачивающими зарплату предприятиями независимо от форм собственности. С другой – «демократическая» пресса немедленно поднимает непристойное улюлюкание по поводу любой разумной попытки правительства навести элементарный порядок. Помним, какую кампанию травли развернули против исключительно достойного государственного деятеля О. И. Лобова (тогда министра экономики России), стоило ему только заикнуться о необходимости усиления влияния государства в государственном же секторе экономики.

Государственный сектор вообще грозит стать «черной дырой» нового народного хозяйства, причем теперь не в силу его мощи, а, наоборот, слабости. Возьмем проблему угольной промышленности, памятную любому из нас по

массовым протестам шахтеров. О ней не стоит забывать никогда, а то получим эффект печки с рано закрытой заслонкой. Вопрос о частичной нерентабельности угледобычи давно актуален не только в России, но и за рубежом. Решали его по-разному. В СССР убытки покрывали за счет изъятия средств у отраслей доходных, тормозя их развитие; в Англии путем национализации угольной отрасли, т. е. раскладывая убытки на всю нацию. Остро стоит сейчас этот вопрос и в Германии. Для новой же российской экономики – это очередная наследственная болезнь, для лечения которой у государства пока нет средств. Но найти их придется, причем именно для радикального лечения, а не просто социального болеутоления, чем вынуждено на современном этапе заниматься правительство, используя метод периодических финансовых инъекций.

Эти процедуры упираются в проблему хилости и шаткости государственного бюджета России. Та, в свою очередь, в проблему «собираемости налогов», что стало для нас очередным новым идеологическим штампом. Завершает проблемный треугольник, который для нашей экономики вполне сродни Бермудскому, эффективность самой налоговой системы.

Вопрос о налоговой системе (налоговой реформе) является одним из самых дискуссионных среди широкого круга проблем экономической политики не только на современном этапе, но и в перспективе. Это и понятно, потому что наряду с формами собственности на средства производства система налогообложения является основным выражением реальных социально-экономических отношений в любом государстве.

Если формы собственности отражают основное отношение по поводу производства и распределения товаров, то налоговая система определяет основные отношения между государством и конкретными товаропроизводителями и потребителями – субъектами экономики, которую ни в коем случае нельзя воспринимать с позиций налогообложения как простую арифметическую сумму этих субъектов.

Вопрос о налогах в любой народно-хозяйственной системе с нормально действующими законами товародвижения, системе, к которой мы сейчас стремимся перейти и которая получила скорее журналистское, чем научное название «рыночной экономики», на протяжении всей истории являлся, пожалуй, самым политическим.

В качестве наиболее свежего примера можно привести далеко не совершенную, крайне сложную налоговую систему США, которая подвергается постоянной и очень настойчивой критике как со стороны государственного аппарата, так и граждан. Тем не менее практически ни одна администрация США послевоенного периода не смогла реализовать своих предвыборных обещаний по ее совершенствованию. Не углубляясь в причины этой ситуа-

ции, можно отметить, что само ее наличие говорит об отсутствии в мировой практике готовых рецептов по эффективному реформированию налоговой системы, тем более таких, которые были бы применимы к крайне сложным и противоречивым российским условиям.

Среди как комплексных предложений по изменению налогообложения, так и мнений по отдельным вопросам его совершенствования, на недостаток в которых отнюдь нельзя пожаловаться, настораживают в целом три позиции:

1) изолированность их разработки от анализа исторического процесса развития экономики России;

2) подмена желаемым эффектом функционирования налоговой системы «встраивания» ее в объективно складывающиеся процессы функционирования и развития экономики;

3) изолированность или, по крайней мере, слишком схематичная связь предлагаемой системы налогообложения с изменением финансовых механизмов, и прежде всего бюджетного.

Анализ действующей системы налогов в России на период начала реформ показывает, что она в основном выполняет фискальную функцию. Обилие налогов и их повышенные ставки устанавливались вроде бы из благих побуждений – пополнить доходы бюджета, уменьшить его дефицит, снизить темпы инфляции. Однако в результате бремя налогов оказалось непомерно велико не только для потребителей, но и для производителей.

Основная ставка при формировании налоговой системы была сделана на налог на добавленную стоимость. В доходах республиканского бюджета на 1992 г. его доля превышает 60%. Для основной массы товаров и услуг он был установлен чрезвычайно высоким – 28%. В условиях беспрецедентного роста всех без исключения цен налог на добавленную стоимость стал мощным фактором их дальнейшего повышения. Практика использования налога на добавленную стоимость показала, что он не только снизил уровень потребления населения, но и стал тормозом развития производства.

Фискальная налоговая система тяжелым бременем легла прежде всего на предприятия производственной сферы. Так, по данным Государственной налоговой службы Российской Федерации, в бюджеты всех уровней из каждого рубля выручки обследованные предприятия по 69 регионам в первом полугодии 1992 г. внесли 35,5 копеек, во внебюджетные фонды – 5,7 копеек, на покрытие материальных затрат ушло 27,2 копейки, на оплату труда – 7 копеек, на расширение производства, специальные нужды и дополнительные материальные вознаграждения – всего лишь 24,6 копейки.

В 1993 г. налоговый пресс также имеет тенденцию к нарастанию. Наряду с положительными решениями – снижение ставок налога на добавленную

стоимость, – появились и новые налоги. С 1 января 1993 г. возрос суммарный объем отчислений предприятий в Пенсионный фонд РФ, в Фонд социального страхования, Государственный фонд занятости населения, на нужды обязательного медицинского страхования.

Таким образом, количество налогов и их ставки достигли той черты, превышение которой способствовало полному падению экономической заинтересованности предприятий в росте производства. При этом задача, которой служит налоговая система, выполнялась не полностью и вызывала большую озабоченность. По оценкам специалистов, такой показатель оценки качества налоговой системы, как отношение суммарных налоговых поступлений, которые реально обеспечивала действовавшая налоговая система в России, к сумме потенциальных налогов, включая те, которые минуют налоговую сеть, составлял не более 50%. Для сравнения: этот показатель в странах Западной Европы составляет 80–85%, а в США – 90%.

При выработке оптимальной налоговой политики следует исходить из необходимости учета особенностей переходного периода, а именно: сложные процессы приватизации, наличие разнообразных форм собственности. Налоги призваны стимулировать развитие малого бизнеса, предпринимательства, учитывать экономические интересы регионов, должны быть сопоставимыми с налоговыми системами стран с развитой рыночной экономикой.

Исходя только из этого, можно сформулировать ряд соображений по совершенствованию налоговой системы.

Прежде всего, налоги должны быть стабильными (фиксированными) в течение достаточно продолжительного периода времени. Следует определить предельный уровень общей величины налогов, чтобы у предприятия была твердая уверенность, что налоги составят не более определенной величины, тогда каждое предприятие может уверенно планировать свое развитие.

Также следует установить, какая часть налогов направляется в федеральный бюджет, какая – в областной (краевой, автономных образований), какая – в городской, поселковый и т. д. Тогда все уровни власти будут заинтересованы в развитии того или другого предприятия и оказывать ему необходимую помощь. Если предприятие большую часть своих налогов будет отдавать в городской бюджет, ему незачем обращаться с просьбами в федеральное правительство.

Необходимо установить льготы предприятиям, увеличивающим объемы производства продукции, и прежде всего товаров народного потребления, т. е. снижение налогов при росте объемов производства в натуральном выражении. Для этого следует уточнить методику определения объемов производства продукции в натуральном выражении на основе товаров-«пред-

ставителей», рассчитанных в сопоставимых ценах (предложения по такой методике разработаны Госкомстатом России).

Принятие предложения о льготах за «приростный вариант» не только не приведет к снижению поступлений в бюджет от прибыли предприятий, а, наоборот, увеличит их за счет роста объемов продажи, обеспечит занятость квалифицированных кадров, в конечном счете приведет к стабилизации обстановки в обществе и обузданию инфляции.

При разработке налоговой системы в производственной сфере необходимо определить приоритеты. За последние годы резко возрос парк амортизированного оборудования, уровень которого достигает 55%. Возникло положение: налоги растут, объем инвестиций падает, а это – тупиковая ситуация. Предприятия из-за больших налогов лишены возможности вкладывать средства в новые технологии.

Необходима дифференциация налогов с учетом государственных программ, например, при решении проблем выбора направления инвестиций – в увеличение добычи и производства энергоносителей или в разработку и использование технологий, направленных на энергосбережение (потребление энергии возросло на 25%). Отдача предпочтений вложению инвестиций в развитие добычи угля, нефти и т. д. в ущерб энергосбережению приводит к содействию развитию затратной экономики. В то же время осуществление программ энергосбережения в 3–4 раза выгоднее, чем программ по увеличению производства энергоносителей.

В целях повышения уровня конкурентоспособности товаров народного потребления следует рассмотреть возможность уменьшения налога на добавленную стоимость не менее чем на 30%, с тем чтобы обеспечить поднятие технического уровня производства предприятий, производящих товары для населения, и в первую очередь предприятий текстильной и легкой промышленности.

Парадоксальная ситуация возникла с обеспечением сырьем предприятий текстильной и легкой промышленности. При беспрецедентном повышении цен Среднеазиатскими республиками и Азербайджаном, например, на хлопок установлены еще и пошлины, и налог на добавленную стоимость. Это приводит к тому, что при наличии сырья предприятия стоят из-за невозможности приобретать сырье по таким ценам и нет возможности реализовать конечную продукцию (пряжу, ткани, готовые изделия), цены на которую из-за дороговизны сырья также становятся крайне высокими.

Поэтому, на наш взгляд, необходимо таможенные пошлины и НДС на ввоз текстильного сырья в Россию отменить.

В целях стимулирования производства продукции, в том числе товаров народного потребления отечественными предприятиями, принят неплохой

закон о таможенных тарифах. Установлен предельный уровень тарифов – 100%, по отдельным товарам Правительство может принимать решения по его уточнению. В то же время, чтобы создать предприятиям возможности объективного решения вопросов приобретения сырья, материалов, оборудования у отечественных производителей или зарубежных, необходимо установить размер пошлины как разницу между мировой ценой на этот товар и ценой внутри страны. Эта величина будет представлять «буфер» или «шлюз», регулирующий уровень цен в стране. (Цены следует принимать выраженными в экю.)

Нельзя забывать и еще об одном крайне важном элементе – системе учета и контроля за налогами, которая, в свою очередь, является подсистемой всего налогообложения.

В настоящее время сохранилась почти в неизменном виде вся практика учета и контроля (в первую очередь с методических позиций), которая была принята в распределительном хозяйствовании. Ее основа – жесткая регламентация всех статей учета и всех форм движения денежных средств, в том числе и расходной его части у субъектов экономики (чего стоит только письмо Минфина РФ от 6 октября 1992 г., где, например, регламентируются расходы на рекламу и представительство).

Нельзя недооценивать обратной связи, в результате которой подсистема учета и контроля в налогообложении практически дезавуирует даже немногие прогрессивные нововведения системы в целом.

Таким образом, очевидно, что основными недостатками системы налогообложения периода реформ являются следующие:

1) система сохранила не только принципиальные основы налогообложения, принятого при распределительной экономике, но и отдельные его «родимые пятна»;

2) система налогообложения не реализует своей главной задачи – быть тем передаточным механизмом между государством, с одной стороны, и отдельными субъектами экономики – с другой, который бы обеспечивал адекватное разрешение объективного их противостояния в интересах общества в целом;

3) система пытается соединить несоединимое: налоговое регулирование и жесткое административное влияние по отношению к одним и тем же хозяйственным процессам.

Неизбежным результатом этого является ненасыщенность государственного бюджета, что представляет собой лишь внешнее проявление недостаточной эффективности государственного воздействия на развитие экономики.

Другим экономическим результатом, носящим крайне опасную политическую окраску, является то, что в условиях пока непривычного для нашей

экономики многообразия форм собственности на средства производства при их не менее непривычном организационно-юридическом оформлении несовершенство налоговой системы порождает необъятные возможности для всякого рода злоупотреблений.

Это не только вызывает справедливую критику со стороны противников реформ, но и мешает превратить пассивную часть населения в их сторонников. В то же время это и порождает не только замедление темпов роста, но и спад прежде всего производительного сектора экономики.

Все это объективно ставит под удар саму судьбу реформ в России.

17.3. Что делать?

Одна из основных причин просчетов в курсе проводимых реформ – отсутствие четкой трактовки самой их социально-экономической сути. Виной тому то, что в теории такие базовые понятия, как «капитализм» и «социализм», давно перестали служить объективному анализу социально-экономических процессов развития не только в нашей стране, но и в мире в целом и превратились в орудие политиканов.

Применительно к условиям России, например, речь надо вести не об устранении государственного регулирования экономики, что неизбежно отбросит нас назад по сравнению с другими развитыми странами, а о замене жестких административных, учетно-ограничительных мер и методов более гибкими, а следовательно, и более эффективными, включая и элементы «самонастраивания» отдельных экономических подсистем.

Слабость экономической теории порождает и опасную иллюзию возможной универсальности путей экономического развития. Отсутствие единой составляющей действия экономических законов убедительно показывает нам исторический опыт мировой экономической истории.

Россия – высокоразвитая страна, где, однако, уровень жизни населения не соответствует уровню развития производительных сил. Но нельзя забывать, что уровень жизни хотя и важнейший, но далеко не единственный показатель уровня экономического развития. Относительно невысокий уровень потребления – результат не отсталости экономики в целом, а неэффективности ее структуры с позиций социальных результатов. Крупнейший ученый-экономист современности В. В. Леонтьев любил сравнивать экономику с парусным кораблем, где государственное управление – руль, а заинтересованность людей в элективной работе – ветер в парусах. В нашем плаваньи долго царил штиль. Пытаясь исправить ситуацию, мы усадили большую

часть населения за весла. Но ведь галера – это объективный шаг назад по сравнению с парусным флотом. Эффективными такие меры на современном этапе развития человечества могут быть, как мы убедились, только в экстремальных политических ситуациях. Как только ситуация стабилизируется, корабль немедленно начинает замедлять ход.

Тупиковость направления нашего движения привела к бунту на корабле. Но, пытаясь развернуть паруса по ветру, мы почти потеряли и управление кораблем экономики. Период реформ – очередное, традиционное для России «смутное время» – пока привел только к ломке существовавшего хозяйственного механизма. Впереди у нас, говоря языком строителей, две задачи – разбор завалов и закладка фундамента. Это и есть ответ на вопрос «что делать?». Остается определиться – как именно.

В качестве основной проблемы российской экономики на современном этапе надо признать нарушение схемы простого общественного воспроизводства, не говоря уже о расширенном. Современный отлаженный социально-экономический механизм предполагает использование производственных ресурсов, реализацию товара, частичное возвращение основного продукта (в виде сырья и материалов, амортизационных отчислений), а при условии расширения и части прибавочного в производство. При этом прибавочный продукт приобретает форму новой техники и технологии, желательнее более производительных. Это и означает интенсификацию общественного производства, увеличивающую его объем при меньших затратах (экономический эффект) и, как результат, повышающую уровень жизни населения (эффект социальный).

Советский хозяйственный механизм определял в целом по народному хозяйству преобладание экстенсивного направления, даже при наличии отдельных моментов интенсификации. Мы от него бежали, ломая, как говорится, каблучки. Бежали так стремительно, что порвали цепочку воспроизводства.

Перекося циркуляции экономики в сферу обращения определен объективным отсутствием личной заинтересованности самой активной части участников экономических процессов в возврате средств в производство. Наиболее выгодное занятие сейчас – спекуляция ресурсами, особенно на внешнем рынке. Возврат доходов от подобных сделок в производство – дело непростое вообще, а чем дальше – тем сложнее.

Объективная зависимость от импортных поставок, особенно в сфере товаров народного потребления (неважно в обмен на сырье или в долг), не только замораживает отечественное производство, но и создает (пусть даже теоретически) катастрофическую угрозу национальной безопасности. Представьте себе на секунду такую ситуацию: вдруг в какой-то момент эти по-

ставки прервутся, скажем, наполовину. А если целиком? Этому есть исторический опыт. Так, Англия, где в начале века в балансе потребления продуктов питания импорт составлял 80%, а отечественное производство только 20%, поголодав немного в ходе двух мировых войн, пошла на значительные национальные затраты, но изменила это соотношение кардинально.

Исторический опыт показывает и то, что любая страна, вставшая на путь перемен, вынуждена вступать в борьбу за свое новое место в уже сложившейся системе мировой экономики. Думается, у нас такой острой необходимости нет, особенно на первом этапе нового хозяйственного строительства. В пользу этого говорит и наш ресурсный потенциал, и национально-исторические особенности развития.

Россия обладает набором природных ресурсов, практически не ограниченных как по составу, так и по объему, поэтому мы, в отличие от наиболее интенсивно развивавшихся во второй половине XX в. ФРГ и Японии, избавлены от внешней ресурсной зависимости.

Низкий жизненный уровень населения тоже можно рассматривать как ресурс в достаточно продолжительной перспективе (пусть уважаемый читатель простит нам внешний цинизм этого заявления) развития с позиции эластичности внутреннего рынка.

Кстати, именно это послужило пусть не решающим, но заметным слагаемым японского и немецкого экономических чудес.

Нам предстоит значительная реконструкция и замена основных производственных фондов, благо еще не до конца разоренных, особенно относительно их подвижной части – оборудования. Но исторический опыт показывает, что именно этот процесс всегда сопровождается резким подъемом экономики.

Наконец, человеческий фактор как производственный ресурс. Реформы уже ликвидировали стойкую проблему последних десятилетий советской экономики – нехватку рабочих рук, представив ее в зеркальном отражении. Наряду с совершенно очевидным отрицательным социальным эффектом тут есть и определенный положительный экономический эффект (опять просим простить нам невольный цинизм). Превышение предложения над спросом на рынке труда делает работника психологически более мобильным, с одной стороны, и повышает требования к уровню его квалификации и ответственности – с другой. Правда, вопрос квалифицированности труда очень сложен, но это отдельный разговор.

Обзор ресурсного потенциала экономики России позволяет сделать вывод о том, что у нее есть все возможности опоры на собственные силы в ближайшем периоде развития. Давайте обратимся к собственному историческому опыту и попытаемся понять, что имела в виду Екатерина Ве-

лика, сравнивая Россию с Вселенной. А вот проводить параллели между высказываемой нами позицией и кимирсеновской идеей «чучхе» не стоит. Просто надо понять, что Россия – слишком значительный элемент мировой системы по всем возможным характеристикам, чтобы быть интегрированной в нее на равных условиях без предварительной подготовки. А это для начала требует мобилизации внутренних резервов, к чему нам не привывать.

Практические меры в этой области диктует элементарный здравый смысл, поэтому они давно у нас на слуху. Они, прежде всего, предполагают защиту отечественного производства со стороны государства, как это ни парадоксально, в конкурентоспособных отраслях. В список таких отраслей сразу попадают, например, текстильная, легкая и пищевая промышленность*. Здесь достаточно поставить заградительный барьер в виде высоких и низких импортных и экспортных тарифов, дифференцируя их величину по признаку наличия отечественных производственных мощностей.

В других отраслях для формирования государственных протекционистских мер необходима более дотошная, с использованием индивидуального подхода, но очень быстрая оценка собственного производственного потенциала. Большую помощь в ее проведении может оказать Российская инженерная академия, обладающая как в силу разветвленности своих региональных отделений, так и по своему персональному составу большой объективной информацией о состоянии отечественного производства.

Другой простейшей неотложной мерой является полный отказ от импорта унифицированных по своему составу изделий, потребляемых в значительных объемах. Примером тут может служить вещевое снабжение армии, МВД, МЧС, железнодорожного транспорта и т. п. Одновременно это означает безусловный отказ от посреднических услуг многочисленных коммерческих организаций, чья активная деятельность сейчас поглощает огромную долю средств, выделяемых из и без того скудного госбюджета.

История содержит множество примеров подобной государственной политики в разные времена и в разных странах. Так, Англия довольно быстро отказалась от своего прославленного принципа свободной торговли, когда на рубеже XIX и XX вв. возникла угроза для ее собственной промышленности. Интересно заметить, что в незрелом виде эта идея содержится и в программах «молодых реформаторов» разного толка, только почему-то она приобрела форму монетаризма и перекочевала из сферы производства в сферу обращения.

* По признакам высокой оборачиваемости производства, эластичности рынка, высокой мобильности основных фондов. Последнее сравнительно ниже в текстильной промышленности, но там еще не исчерпан потенциал обновления основных фондов.

Наше царское правительство на рубеже веков таможенными барьерами стимулировало ускоренное развитие российской промышленности. При этом, как мы видели, это отнюдь не ограничивало приток иностранного капитала, но в производственной его форме. На такое вложение капиталов пошли тогда даже французы, что им исторически не свойственно.

Опора на собственные силы не означает исключение России из процессов мировой интеграции, но отнюдь не в качестве источника сырья или места сброса товарных излишков. Более того, рост собственного производства является важнейшим фактором привлечения иностранных инвестиций, а с ними и новейших достижений зарубежья в области техники и технологии. Другие формы привлечения иностранного опыта в этих областях гораздо менее эффективны. Любая страна зорко стоит на страже своих научно-технических достижений, охраняя своеобразное «право первородства», поэтому их экспорт в форме интеллектуального продукта практически исключен. Правда, реформируя свою экономику, японцы использовали, например, американские технологии производства синтетических волокон. Но, во-первых, в самих США бум производства синтетики тогда уже шел на спад; во-вторых, Япония сумела заранее подготовить для себя еще недостаточно освоенный азиатский рынок сбыта. Наконец, реализация этих, ставших к тому времени достаточно традиционными технологий преследовала узко корпоративные интересы. Не исключено, что ближайшие потомки участников сделки с западной стороны теперь втайне кусают себе локти, вспоминая, как собственные предки помогли выпустить джина японской экономики из бутылки.

Само по себе привлечение иностранных капиталов не в форме займов, а в качестве производственных инвестиций, которыми наши левые радикалы на ночь пугают детей, именуя «вражеским проникновением», есть составная часть программы опоры на собственные силы. Обратимся вновь к историческому опыту. В конце прошлого века реформируемая экономика России испытывала явный недостаток в отечественных инвестициях. Русские купцы, разбогатевшие в сфере обращения при формировании общероссийского рынка, прижимисто осторожничали, с особой опаской поглядывая на новые отрасли промышленности. Исключение составляла только хлопчатобумажная промышленность, для которой были практически готовы и отечественный, и азиатский рынки сбыта. На короткий период в прогрессивных отраслях промышленности России образовалось преобладание западного капитала, которое наши «леваки» немедленно обозвали бы «засильем». Но именно это и явилось толчком для пробуждения отечественной производственной активности, и удельный вес иностранной собственности стал стремительно падать.

Иностранные инвестиции, наряду с ростом объемов производства, стимулируют еще один важнейший процесс: взаимопроникновение разных производственных культур. Подобно занятиям в ланкастерской школе здесь происходит взаимообучение, без которого эффективное сотрудничество в длительной перспективе труднодостижимо. Зарубежный обыватель постепенно избавляется от образа России как заклятого врага, но ему гораздо сложнее воспринять ее в качестве надежного и выгодного партнера.

Простейшие разумные меры надо срочно принять и в регулировании сферы обращения. О них уже столько писала пресса, что стыдно приводить их полный набор. Ограничимся самыми очевидными примерами.

Необходима срочная, тотальная и гласная ревизия всех многочисленных льгот, особенно в области экспорта и импорта. Конечная цель ее – максимальная отмена этих непродуманных «державных милостей».

Введение государственной монополии на закупку и реализацию зарубежных лекарственных препаратов и медицинской техники. Именно монополии, а не какого-либо контроля над деятельностью коммерческих структур. Промедление здесь смерти подобно, причем в абсолютно буквальном смысле слова.

Особенно остро стоит проблема совершенствования банковской системы России. Начинать тут надо с перестройки самого Центрального банка с законодательным уточнением его прав и обязанностей. Целесообразно для этого создать специальную реорганизационную комиссию из представителей не только всех ветвей власти, но и широкого круга экспертов, причем на паритетных началах.

Наконец, совершенно очевидна необходимость ужесточения государственного финансового контроля, причем не только традиционно реализуемым путем увеличения его аппарата и бюрократических проволочек. Существуют и другие пути и возможности.

Учитывая естественную ограниченность бюджетных ресурсов, существенную роль в сфере финансового контроля может играть Институт независимого аудита.

Отдельно стоит вопрос об освоении восточных и северных территорий России. Именно вопрос, а не проблема, потому что проблем здесь множество, причем большинство из них дискуссионны. Сразу оговоримся, что речь об отторжении от России каких-либо регионов не может идти в принципе. Здесь у нас тоже есть исторический опыт, но, к сожалению, лишь печальный – Аляска. В то же время многие восточные территории и их ресурсы для нас еще долго будут «забалансовыми». Когда на низкой высоте летишь над свободным от человеческого присутствия Забайкальем, невольно психологически понимаешь наших живущих в тесноте соседей – китайцев и японцев.

Мол, сам не ам и другим не дам. Но давать не надо. И ни просто так, и ни за выкуп. А вот об участии зарубежных партнеров в освоении размышлять можно и нужно.

Тут вспоминается проект освоения Курил, который в начале 90-х гг. предлагал к рассмотрению наш друг – профессор В. П. Федоров (в то время губернатор Сахалина и Курил). Объявить Курилы, территорию, безусловно, российскую, зоной международного освоения под патронажем ООН (тогда ООН еще не прославилась своей малопонятной сдержанностью в ходе бомбардировок Югославии). Характерно, что эта идея не вызвала энтузиазма, прежде всего, у Японии. Но ведь Япония – не единственная страна в мире.

Абсолютно ясно одно, что проблемы всех дальневосточных, северных территорий должны стать предметом не только безотлагательного изучения и рассмотрения, но достаточно быстрого и взвешенного решения. Иначе может получиться как всегда. Пугает не само появление у их жителей сепаратистских или перебежческих настроений, а то, что для них есть объективная основа.

Коротко коснувшись обзора ресурсов России, мы тогда сознательно обошли вопрос о ее научно-техническом потенциале. Мы ни в коей мере не претендуем на его структурную оценку, поскольку это предмет труда большой группы более квалифицированных специалистов. Ограничимся констатацией того бесспорного факта, что пока он велик, и затронем лишь проблемы, которые непосредственно связаны с развитием экономики.

Анализируя публикации последних лет (не говоря уже об анализе структуры бюджета), невольно думаешь: на нас что, куриная слепота напала? Мы выросли теоретически под флагом идеи роста роли научно-технического прогресса в развитии человечества. И эта идея была и остается верной, в отличие от многих других. В советские времена наша система научных исследований и опытно-конструкторских разработок имела много недостатков (мы сами на них указывали), но она работала. Основной вопрос был не в наличии или отсутствии научных результатов, а в эффективности их практического применения. Но это уже в адрес гуманитариев, а не естественников.

Забвение хоть на минуту необходимости учета возможных достижений НТР в социально-экономических прогнозах, планах, проектах как на ближайшую перспективу, так и на длительный период грозит их крахом с непредсказуемыми последствиями.

Недавно один из авторов книги вел разговор с двумя нашими выдающимися конструкторами, не верить которым просто нельзя. Результат этого разговора – несколько бессонных ночей. Один собеседник твердо обещал управляемый термояд в сроки, которые мы раньше принимали для длительного, но планового горизонта, другой пугал опытной антигравитационной

установкой. И напугал. То, к каким экономическим, политическим и социальным последствиям для всего мира может привести появление управляемой термоядерной реакции как объекта промышленного внедрения, не то что обсчитать, но просто представить сложно и страшно. Утешает только одно, что Россия в силу своего географического положения может стать самой подходящей страной для проведения этой новой технической революции.

Не менее страшно для нашего общества даже не остановка, а просто замедление процесса научных исследований, в том числе, а может, и в первую очередь, – фундаментальных. В качестве исторического примера вспомним средневековую «революцию цен» в Европе. В ходе ее испанское и португальское золото и серебро тогда не просто перетекли плавно из этих стран в промышленно более развитую Англию, но и на века заморозилось их экономическое развитие. В наше время в качестве революционизирующего фактора выступает научно-технический прогресс, поэтому восстановление финансирования научных исследований и конструкторских разработок в необходимых объектах следует рассматривать как задачу столь же неотложную, как своевременные выплата и индексация пенсий. Государство и здесь должно играть ведущую роль как в прямом финансировании, так и в привлечении и аккумуляции других источников средств.

В том же ряду стоит и вопрос финансирования образования и поддержки высокого искусства, для современного состояния которого нет иного названия, как позор нации.

Приведем пример. Месячная зарплата профессора столичного вуза в марте 1999 г. составляла примерно треть от денежного дохода среднестатистического москвича, или около 50 пресловутых у. е.* Казалось бы, хуже некуда. Ан, есть! Профессор Московской консерватории получает еще меньше. Мы не хотим обижать ни себя, ни наших коллег, но консерваторцы раньше всегда выделялись среди обычной профессуры. Как правило, ими становились люди с мировыми именами. Сейчас из талантливых музыкантов в стране остались единицы, да и те влачат нищенское существование. Равно как и художники, и артисты, и литераторы. Творческая молодежь изначально ориентирована на выезд за рубеж, за что упрекать ее просто не хватает духа. Зато периодически возникают быстро угасающие скандалы по поводу очередной неуплаты налогов деятелями нашей новой поющей эстрады. Эстрады, кото-

* На этом фоне поражает неискоренимый научный энтузиазм наших ученых и их альтруизм. Так, кафедра истории экономики, политики и культуры Всероссийского заочного финансово-экономического института за пять последних лет подготовила и выпустила в свет 15 учебников и учебно-методических пособий практически «за спасибо». Организует эту работу профессор А. Н. Маркова.

рая в абсолютном своем большинстве – наш другой бесконечный и неизбежный национальный позор, символ и стимул общественной деградации.

Грозит прерваться и цепь преемственности традиций российской культуры, науки и образования, которые сумели выжить даже в тяжелейшие времена. На практике с экономической точки зрения это означает потерю ресурсного потенциала страны для будущего. С моральной же точки зрения это означает катастрофу не только национального, но и мирового масштаба. Решение этих проблем – первоочередная задача государства. Иначе у него просто нет никакого будущего, за исключением позорного клейма.

Ключ к решению многих задач лежит не только в совершенствовании действующего крайне неэффективно налогового механизма, но и в разработке новой налоговой системы.

Исходным моментом здесь должно стать понимание того, что она будет являться пока основным, а в более длительной перспективе почти абсолютным инструментом государственного регулирования экономики. Как и у других функций государственного управления, цель ее существования – обеспечение оптимального сочетания интересов отдельных граждан и общества в целом при примате общечеловеческих ценностей. Таким образом, налогообложение предусматривает реализацию не только чисто экономической, но и социальной политики.

Необходимо сформулировать те основные задачи, которые должна решать налоговая система в целом, исходя из сформулированной выше ее целевой функции:

1) регулирование макропропорций путем воздействия на микропропорции (например, влияние на соотношение уровней потребления и накопления в народном хозяйстве путем понижения или повышения налоговых ставок на инвестиции);

2) регулирование территориальных пропорций (например, влияние на ускорение развития отдельных регионов путем уменьшения для них ставок федеральных налогов);

3) регулирование социальных пропорций (например, введение прогрессивных налогов на сверхвысокие доходы)*.

Само государственное регулирование экономикой через налогообложение реализуется двумя путями: косвенным – путем дифференциации налогов и их ставок, и прямым – через формирование и исполнение бюджета. Поскольку этот вопрос имеет самостоятельное значение, он будет рассмотрен ниже.

* Здесь нарочито приведены примеры разнородных налоговых групп (налоги прямые и косвенные; прогрессивные и регрессивные; федеральные и муниципальные и т. п.), чтобы не было необходимости поднимать вопрос о группировке налогов с методической точки зрения.

Не вдаваясь в схематическую группировку по различным их признакам, попробуем сформулировать общие (синтетические) требования к системе налогов:

- 1) соответствие ее объективному уровню и условиям развития экономики;
- 2) обеспечение формирования бюджета в объеме, достаточном для решения общенациональных задач (социальная защищенность, обороноспособность, управляемость и т. п.);
- 3) стимулирование экономической активности населения;
- 4) обеспечение максимально достижимого уровня стабильности налоговых ставок;
- 5) максимально возможная простота налоговой системы в понимании населения;
- 6) стимулирование на микроуровне вложения средств в решение социальных проблем;
- 7) соответствие фискальной системы уровню ее кадрового и технического оснащения.

При этом безусловным требованием является соответствие налоговой системы не только объективным экономическим законам, но и существующим правовым основам государства.

Рассмотренные выше общие вопросы построения налоговой системы позволяют нам перейти к анализу конкретных проблем современности.

Для переходного этапа решение конкретных задач развития имеет не менее (если не более) важное значение, чем системных.

На наш взгляд, суммарной задачей развития экономики России на ближайшие годы является перестройка ее структуры в пользу роста производства товаров народного потребления без потери научно-технического потенциала страны.

В определенной степени другими системными задачами являются такие, как стабилизация и последующий рост объемов производства вообще; стабилизация рубля и обеспечение его конвертируемости; приватизация; проведение финансово-бюджетной и налоговой реформ и др.*

В то же время необходимо помнить, что налоговая реформа «обслуживает» решение и перечисленных, и других задач первого и второго порядка. Понимая это, можно сразу перейти к ответу на основные вопросы по ее проведению.

1. Налоговая система, включая и величину ставок, установленная в результате реформы, должна действовать 5–7 лет.

* Так или иначе все эти задачи «перехлестываются», являются обеспечивающими.

2. По признаку формирования и использования бюджетов налоги должны быть разделены на федеральные, республиканские (областные), муниципальные. При этом при формировании местных бюджетов надо заложить принцип их бездотируемости.

3. Надо установить принцип равенства налоговых ставок для юридических лиц независимо от формы собственности, подданства собственников.

4. В качестве основного источника формирования госбюджета предусмотреть налог на прибыль, формируемый в сферах производства и обращения.

5. Ввести дифференцированные налоговые ставки по отраслям и назначению продукции, установив такую последовательность нарастающей ставки налогообложения:

а) сельское хозяйство (минимальное налогообложение);

б) промышленность:

производство продуктов питания;

производство лекарств и лекарственных препаратов;

производство одежды, обуви и т. д.;

в) строительство:

– строительство жилья и объектов социально-культурного назначения и т. д.;

г) сфера обращения.

6. Ввести регрессивную шкалу налоговых ставок в производственной сфере пропорционально росту объема производства в натуральном выражении. Проект методики расчета индекса физического объема продукции разработан в Госкомстате РФ (имея в виду, что физический объем налогов будет возмещен в сфере обращения).

7. Ввести пониженную ставку налогов на инвестиции в производственную сферу, распространив на этот налог шкалу, предусмотренную в п. 5.

Распространить действие данного пункта на затраты на НИОКР по тематике, включенной в «государственный реестр» приоритетных разработок.

8. Установить принцип одноразового взъясания налога на каждый результат хозяйственной деятельности (например, либо налог на прибыль акционерного общества в целом, либо налог на доход отдельных акционеров).

9. Предусмотреть полное освобождение от налога на три года вновь организованных сельскохозяйственных производств (фермеров) и на один-два года для промышленных и строительных организаций, упомянутых в п. 5.

10. Предусмотреть льготное налогообложение или полное освобождение от налогов в тех сферах деятельности, которые связаны с развитием ресурсного потенциала для будущего (экология, медицина, образование, фундаментальная наука, культура).

Среди другой группы налогов с юридических лиц, которые должны составить значительную часть наполнения бюджета, особую роль играет налог на землю. Окончательно эффективное решение вопроса об этом налоге не может быть достигнуто без принятия цивилизованного закона о земле, а также завершения кадастровой оценки земли. Если второй вопрос очевиден, то первое положение требует дополнительного рассмотрения.

Принципиально здесь – кто использует землю как производственный ресурс: собственник земли или арендатор. В том случае, если собственник использует землю сам, то на него целесообразно распространить льготы, предусмотренные п. 5; аналогичный подход может быть применен и к налогу на имущество.

В совокупности с реформированным налогом на прибыль действие этих налогов будет стимулировать интенсификацию производства.

Отдельное место в группе этих налогов занимает налог на использование недр, источником которого является суверенное право государства на подземное природное богатство, поэтому этот налог должен регулироваться законодательством о недрах.

Наиболее простым представляется вопрос реформирования налога на доходы граждан. В условиях рыночной экономики каждый гражданин выступает либо как собственник, либо как наемный работник, либо как тот и другой одновременно.

Вопросы налогообложения гражданина как собственника рассмотрены выше. Что касается налога на заработную плату, здесь целесообразно исключить принцип прогрессивности, который неизбежно снижает трудовую активность населения.

Наиболее тесная связь, естественно, прослеживается между реформированием налоговой и финансово-бюджетной систем. Мы сами уже имеем недавний горький опыт, когда знаменитая «антиалкогольная реформа», предпринятая с благими целями, но без анализа и изменения финансового механизма, надолго подорвала бюджет страны.

В нормально функционирующей экономике формирование и расходование государственного бюджета является практически полным отражением всей государственной политики, поэтому подрыв бюджета неизбежно приведет к потере «управляемости» государством, причем не только в сфере экономики.

В нашем случае проблема осложняется и тем, что налоговая реформа предусматривает дифференциацию реальных налогов на федеральные и местные. В то же время это диктуется объективными процессами, так как практика «перехватывания» федеральных налогов местными властями

все учащается. Все это лишний раз доказывает необходимость проведения реформы.

Необходимо создать систему взаимосвязанных расчетов обязательных объемов бюджетных поступлений и величины налоговых ставок, особенно если реформа будет предусматривать их фиксацию на значительный период. Имеющиеся методы экономико-математического моделирования позволяют произвести подобные расчеты с достаточной степенью достоверности.

Однако полной гарантии быть не может, поэтому налоговая реформа в любом случае должна предусмотреть дополнительные, резервные источники бюджетных поступлений. Простейшим примером может служить возможность откупа государственной монополии на торговлю винно-водочными изделиями.

При этом подобные резервы необходимо не только предусмотреть при проведении реформы, но и законодательно их оформить, иначе реформа потеряет свой основной смысл – обеспечение доверия между производителями и государством и стабильности их взаимоотношений.

Другая большая группа вопросов связана с землепользованием и землевладением. Без принятия цивилизованного закона о земле невозможно определить правовую основу дифференцированного налога на землепользование и налога на сельскохозяйственное производство.

Эта группа вопросов естественным образом перерастает в следующую – обеспечение стабильности рубля.

Исключение земли, вернее, ее стоимости из финансового оборота (равно как и подавляющей массы основных фондов) порождает постоянную искусственную инфляцию, так как средства обращения в современном виде не способны обслужить весь объем товародвижения. В результате, как справедливо отмечают многие экономисты, наши граждане выплачивают огромный скрытый эмиссионный налог.

Таким образом, скорейшее цивилизованное решение вопроса о земле явится одновременно и необходимым условием успешного проведения всех реформ, в том числе и налоговой!

Авторы книги еще раз хотят подчеркнуть, что отнюдь не претендуют на полноту не только изложения, но и осмысления всего клубка современных экономических и социально-психологических проблем России. Но анализ пути ее развития вселяет в нас твердую уверенность в том, что сейчас мы стоим у порога быстрого и устойчивого прогресса. Будущее зависит от действий в современности, как всегда.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

1. ЭКОНОМИКА СССР В ПЕРИОД С 1921 ПО 1945 ГОДА	5
1.1. Хозяйство страны в период военного коммунизма.	5
1.1.1. Декрет о земле. Социалистическая революция в деревне.	5
1.1.2. Национализация банков, транспорта и промышленности.	7
1.1.3. Предпосылки военного коммунизма	11
1.1.4. Сельское хозяйство и продразверстка	13
1.1.5. Военный коммунизм в промышленности	15
1.2. План ГОЭЛРО и Г. М. Кржижановский	17
1.3. Хозяйство страны в годы НЭПа	19
1.3.1. Предпосылки НЭПа	19
1.3.2. Восстановление сельского хозяйства. Кооперативный план ...	21
1.3.3. Торговля и финансы	24
1.3.4. Ленин и кооперативное движение – упущенные возможности .	26
1.4. Хозяйство страны в годы довоенных пятилеток	35
1.4.1. Социалистическая индустриализация. Проблема накоплений и переход к административным методам.	35
1.4.2. Промышленность в довоенные годы	39
1.4.3. Коллективизация сельского хозяйства.	45
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР В РАЗВЯЗЫВАНИИ МИРОВЫХ ВОЙН	50
2.1. Экономическая мысль о природе и сущности империализма	54
2.2. Экономические противоречия накануне Первой мировой войны ...	64
2.3. Экономический коллапс империй	66
2.4. Основные экономические противоречия после Первой мировой войны	79
2.5. Усиление экономической мощи США	93
2.6. Экономические коллизии межвоенного периода	98
3. ЭКОНОМИКА СССР В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ. ВОССТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВА В 1946–1959 гг.	109
3.1. Мобилизация и эвакуация промышленности.	109
3.2. Развитие военного производства	111
3.3. Сельское хозяйство, снабжение населения, финансы.	113
3.4. Восстановление и развитие промышленности в 1946–1959 гг.	115
3.5. Сельское хозяйство в 1946–1959 гг.	118

4. ЭКОНОМИКА ФРГ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	121
4.1. Экономическое «чудо» ФРГ и его причины.	121
4.2. Объединение двух Германий и его следствия.	122
4.3. Государство и экономика	124
5. ЭКОНОМИКА АНГЛИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	127
5.1. Последствия войны	127
5.2. Промышленность: причины замедленных темпов	129
5.3. Особенности британских корпораций и банков	132
5.4. Внешняя торговля и торговые союзы	136
5.5. Государство и экономика	137
5.6. «Субсидируемое» сельское хозяйство	142
6. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ФРАНЦИИ	145
6.1. Хозяйство Франции в период между войнами.	145
6.2. Экономическое развитие Франции после Второй мировой войны . .	147
6.3. Особенности корпораций и финансового капитала Франции.	148
6.4. Национализация и государственное регулирование хозяйства.	150
7. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ США ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	153
7.1. Экономика США в период Второй мировой войны и после нее	153
7.2. Промышленные корпорации и финансовые группы	155
7.3. Государственное регулирование хозяйства	158
8. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В XIX–XX ВЕКЕ	161
8.1. Латифундии	162
8.2. Аграрные реформы	164
8.3. Сырье и перевороты	165
8.4. Развитие промышленности. Мировые войны и государственный сектор.	168
9. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЯПОНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	172
9.1. Социально-экономические преобразования после войны. Реорганизация дзайбацу	172
9.2. Японское «экономическое чудо» и его причины	174
9.3. Внешнеэкономические связи.	177
10. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ	179
10.1. Азиатский способ производства и его разложение.	179
10.2. Революционные преобразования и «большой скачок»	184

10.3. Экономическая реформа	188
11. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В XX ВЕКЕ.....	192
11.1. Экономическая предыстория Восточной Европы.....	192
11.1.1. Венгрия.....	192
11.1.2. Валахия и Молдавия.....	196
11.1.3. Албания	200
11.2. Экономика стран Центральной Восточной Европы в условиях трансформации капитализма, социалистических преобразований и рыночных реформ	203
11.2.1. Албания	203
11.2.2. Болгария.....	214
11.2.3. Венгрия.....	230
11.2.4. Германская Демократическая Республика	243
11.2.5. Польша	256
11.2.6. Румыния.....	276
11.2.7. Чехия и Словакия	290
11.2.8. Югославия	306
11.2.9. Македония.....	327
11.2.10. Словения	330
11.2.11. Хорватия	336
12. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН АФРИКИ	347
12.1. Экономические трудности.....	347
12.2. Два этапа реформ	353
13. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СССР В 60–80-х гг.	358
13.1. Промышленность в годы семилетки и экономическая реформа 1965 г.	358
13.2. Сельское хозяйство в годы семилетки и новые задачи	362
13.3. Развитие промышленности в 1966–1990 гг.....	363
13.4. Сельское хозяйство в 1966–1990 гг.....	366
14. ОБЩЕЕ И ЧАСТНОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ЗАРУБЕЖЬЯ.....	371
15. РОССИЯ И ЗАРУБЕЖЬЕ. ЧАСТНОЕ И ОБЩЕЕ	385
16. ЧЕЛОВЕК И ГРАЖДАНИН В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА (ПОСЛЕСЛОВИЕ К СОВЕТСКОМУ ПЕРИОДУ).....	403
16.1. У истоков	403

16.2. Советская бюрократия	410
16.3. Советская культура и ее номенклатура.	425
16.4. Родные дети дефицита	434
16.5. Человек и перестройка («герои нашего времени»)	436
17. РОССИЯ НА ПУТИ РЕФОРМ.	446
17.1. Косыгинская реформа	446
17.2. Краткий очерк реформ девяностых.	466
17.3. Что делать?	485

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ МИРА

В 5 томах

Том 4

Экономика СССР в период с 1921 по 1929 годы.
Деньги и Вторая мировая война. После Второй мировой войны:
экономика ФРГ, Англии, Франции, США, Латинской Америки,
Китая, Японии и Восточной Европы

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты...
2. Диссертации и научные работы.

Тематика любая: ИСТОРИЯ, экономика,
техника, право, менеджмент, финансы,
биология...

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ:
полные тексты в электронной библиотеке
www.учебники.информ2000.рф.

192171, Санкт-Петербург, ул. Бабушкина, д. 53.

Тел./факс: (812) 560-89-47

Редакция издательства «Алетейя»:

СПб, 9-ая Советская, д. 4, офис 304,

тел. (812) 577-48-72, aletheia92@mail.ru

Отдел продаж: tempro@yandex.ru, тел. (921) 951-98-99

www.aletheia.spb.ru

*Книги издательства «Алетейя» можно приобрести
в Москве:*

«Библио-Глобус», ул. Мясницкая, 6. www.biblio-globus.ru

Дом книги «Москва», ул. Тверская, 8. Тел. (495) 629-64-83

«Русское зарубежье», ул. Нижняя Радищевская, 2. Тел. (495) 915-27-97

«Фаланстер», М. Гнезниковский пер., 12/27. Тел. (495) 749-57-21, 629-88-21

«Циолковский», ул. Б. Молчановка, 18. Тел. (495) 691-51-16

в Киеве:

«Книжный бум», книжный рынок «Петровка», ряд 62, место 8.

Тел. +38 067 273-50-10, gron1111@mail.ru

в Минске:

«Экономпресс», ул. Толбухина, 11. Тел. +37 529 685-70-44, shop@literature.by

в Варшаве:

«Centrum Nauczania Języka Rosyjskiego»,

ul. Ptasia 4. Тел. (22) 826-17-36, szkola@jezykrosyjski.com.pl

в Риге:

«Intelektuāla grāmata»

Rīga, Kr. Barona iela 45/47. Тел. 67315727, info@merion.lv

Интернет-магазин: www.ozon.ru

Формат 70x100¹/₁₆. Усл. печ. л. 30,68. Печать офсетная.

Заказ №