

М. В. КОНОТОВ, С. И. СМЕТАНИН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ИСТОРИЯ

учебник



М. В. Коногопов, С. И. Сметанин

Экономическая История

Учебник

17-е издание, стереотипное

*Рекомендовано
Министерством образования и науки
Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям
и направлениям*

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о»

2021

УДК 330
ББК 65.01
К64

Рецензент:

Ю. Ф. Воробьев, доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ.

К64 Конотопов М. В.

Экономическая история: Учебник / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. — 17-е изд., стер. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2021. — 604 с.

ISBN 978-5-394-04049-8

В учебнике рассмотрен весь процесс экономического развития человечества от первобытности до наших дней, при этом особое внимание уделяется тем периодам и регионам, изменения в которых носили принципиальный характер для экономики мира в целом.

Особо подробно рассмотрена экономика России, при этом материалы по советскому периоду развития излагаются на основе современных статистических данных.

Обобщая опыт мировой экономики, авторы опираются как на предшествующие серьезные научные издания в этой области, так и на результаты собственных исследований.

Для студентов экономических направлений подготовки высших учебных заведений.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	13
Раздел I. Азиатский способ производства и античное рабовладение	22
Глава 1. Особенности экономического развития стран Древнего Востока	22
Хозяйство Древнего Египта	25
Глава 2. Античное рабовладение	27
§ 1. Экономическое развитие Древней Греции	27
§ 2. Экономическое развитие Древнего Рима	29
§ 3. Кризис рабовладельческой системы	32
Раздел II. Феодальная система хозяйства	37
Глава 1. Западноевропейский феодализм	37
§ 1. Формирование феодализма в Королевстве франков (VI—IX вв.)	37
§ 2. Сельское хозяйство Западной Европы в период развитого феодализма (XI—XV вв.)	42
§ 3. Средневековый город	47
§ 4. Экономические причины и последствия Великих географических открытий	54

Глава 2. Экономическое развитие Киевской Руси. Хозяйство русских земель в период феодальной раздробленности	61
§ 1. Первобытное хозяйство восточных славян и его разложение	61
§ 2. Формирование феодализма в Киевской Руси	63
§ 3. Ремесло и торговля	66
§ 4. Экономическая основа феодальной раздробленности	70
Глава 3. Особенности феодального хозяйства России в XV—XVII вв.	75
§ 1. Причины объединения русских княжеств	75
§ 2. Переход к поместью и его следствия	76
§ 3. Закрепощение крестьян	79
§ 4. Город, ремесло и промыслы	81
§ 5. Государственная промышленность. Рождение мануфактуры	83
§ 6. Образование всероссийского рынка	84
Раздел III. Переход от феодального к капиталистическому хозяйству	90
Глава 1. Переход от феодализма к капитализму в Западной Европе (XVI—XVIII вв.)	90
§ 1. Первоначальное накопление в Англии	90
§ 2. Мануфактурный период в Англии	95
§ 3. Развитие капитализма в Голландии	100
Глава 2. Мануфактурный период в России	105
§ 1. Крепостная мануфактура	105
§ 2. Государство и промышленность	111

§ 3. Развитие сельского хозяйства	114
§ 4. Торговля и финансы	116
§ 5. Кризис феодально-крепостнической системы.....	118
§ 6. Транспорт, торговля, финансы	125
§ 7. Ликвидация крепостного права	128
Глава 3. Особенности феодального хозяйства Японии и его разложение	133
Раздел IV. Развитие мирового капиталистического хозяйства	138
Глава 1. Промышленный переворот в Англии и его последствия	138
§ 1. Промышленный переворот	138
§ 2. Экономический подъем Англии в XIX в.	145
Глава 2. Развитие капитализма во Франции	149
§ 1. Первоначальное накопление	149
§ 2. Экономические преобразования Великой французской революции	152
§ 3. Особенности экономического развития Франции в 1813—1870 гг.	155
Глава 3. Развитие капитализма в Германии	160
§ 1. XVII век: причины экономической отсталости	160
§ 2. Прусский путь развития капитализма в сельском хозяйстве	161
§ 3. Промышленный переворот	164

Глава 4. Развитие капитализма в США	169
§ 1. Хозяйство английских колоний в Америке	169
§ 2. Американский путь развития капитализма в сельском хозяйстве	175
§ 3. Особенности промышленного переворота	176
§ 4. Экономические причины и последствия гражданской войны	178
Глава 5. Развитие капитализма в России	180
§ 1. Расслоение крестьянства	180
§ 2. Переход помещиков от барщинной системы к капиталистической	182
§ 3. Рост товарности земледелия	184
§ 4. Развитие капитализма в промышленности	186
§ 5. Промышленный подъем 90-х гг. XIX в.	190
§ 6. Развитие рынка	191
Глава 6. Развитие капитализма в Японии	194
§ 1. Революция Мэйдзи	194
§ 2. Развитие промышленности	197
Раздел V. Мировая экономика в период перехода к империализму	200
Глава 1. Экономика стран Западной Европы	200
§ 1. Английский “колониальный” империализм	201
§ 2. Французский “ростовщический” империализм	204
§ 3. Германский “юнкерско-буржуазный” империализм	206

Глава 2. Американский империализм	209
Глава 3. Особенности японского империализма	214
Глава 4. Экономика России в период империализма (1900—1917 гг.)	216
§ 1. Особенности империализма в России	216
§ 2. Промышленные монополии	217
§ 3. Банки и финансовые группы	224
§ 4. Аграрная реформа Столыпина и ее последствия	225
§ 5. Промышленный подъем 1910—1913 гг.	228
§ 6. Экономика России в период Первой мировой войны	230
Раздел VI. Формирование современного хозяйства капиталистических стран в 1914—1990 гг.	238
Глава 1. Экономическое развитие США	238
§ 1. Промышленный подъем 20-х гг. и кризис 1929—1933 гг.	239
§ 2. “Новый курс” Рузвельта	242
§ 3. Экономика США в период Второй мировой войны и после нее	243
§ 4. Промышленные корпорации и финансовые группы	246
§ 5. Государственное регулирование хозяйства	249
Глава 2. Экономическое развитие Англии	252
§ 1. Особенности промышленного развития	252
§ 2. Монополии и государственное регулирование	253
§ 3. Внешнеэкономические связи	257

Глава 3. Экономическое развитие Франции	260
§ 1. Хозяйство Франции в период между войнами	260
§ 2. Экономическое развитие Франции после Второй мировой войны	262
§ 3. Особенности корпораций и финансового капитала Франции	264
§ 4. Национализация и государственное регулирование хозяйства	266
Глава 4. Экономическое развитие Германии	269
§ 1. Экономические последствия Первой мировой войны	269
§ 2. Экономика фашистской Германии	271
§ 3. Экономическое “чудо” ФРГ и его причины	275
§ 4. Корпорации, финансовые группы и государственное регулирование	277
Глава 5. Экономическое развитие Японии	280
§ 1. Военный подъем и послевоенные трудности	280
§ 2. Милитаризация хозяйства накануне и в период Второй мировой войны (1932—1945 гг.)	281
§ 3. Социально-экономические преобразования после войны. Реорганизация дзайбацу	283
§ 4. Японское “экономическое чудо” и его причины	286
§ 5. Внешнеэкономические связи	290

Раздел VII. Экономическое развитие Китая	292
§ 1. Азиатский способ производства и его разложение	292
§ 2. Революционные преобразования и “большой скачок”	297
§ 3. Экономическая реформа	303
Раздел VIII. Экономика Союза Советских Социалистических Республик	308
Глава 1. Хозяйство Советского государства в период после Октябрьской революции и гражданской войны	308
§ 1. Декрет о земле. Социалистическая революция в деревне	309
§ 2. Национализация банков, транспорта и промышленности	312
§ 3. Предпосылки военного коммунизма	317
§ 4. Сельское хозяйство и продразверстка	318
§ 5. Военный коммунизм в промышленности	321
§ 6. Финансы. План ГОЭЛРО	323
Глава 2. Развитие хозяйства страны в годы новой экономической политики	326
§ 1. Предпосылки нэпа	326
§ 2. Восстановление сельского хозяйства. Кооперирование крестьянства	328
§ 3. Организационная перестройка и восстановление промышленности	332
§ 4. Торговля и финансы	336

Глава 3. Экономика СССР

в годы довоенных пятилеток	339
§ 1. Социалистическая индустриализация. Проблема накоплений и переход к административным методам	339
§ 2. Промышленность в годы пятилеток	344
§ 3. Коллективизация сельского хозяйства	352

Глава 4. Экономика СССР в период**Великой Отечественной войны.****Восстановление и развитие хозяйства**

в 1946—1959 гг.	358
§ 1. Мобилизация и эвакуация промышленности	358
§ 2. Развитие военного производства	361
§ 3. Сельское хозяйство, снабжение населения, финансы	363
§ 4. Восстановление и развитие промышленности в 1946—1959 гг.	366
§ 5. Сельское хозяйство в 1946—1959 гг.	368

Глава 5. Экономическое развитие СССР

в 60—90-х гг.	372
§ 1. Промышленность в годы семилетки и экономическая реформа 1965 г.	372
§ 2. Сельское хозяйство в годы семилетки и новые задачи	376
§ 3. Развитие промышленности в 1966—1990 гг.	378
§ 4. Сельское хозяйство в 1966—1990 гг.	382

Глава 6. Экономика СССР и “перестройка” 387**Раздел IX. Экономика стран Восточной Европы**

в 1945—1990 гг.	398
-----------------------------	------------

Глава 1. Строительство социалистического хозяйства	398
Глава 2. Развитие экономического сотрудничества социалистических стран. Совет Экономической Взаимопомощи	407
Раздел X. Экономика России и стран Восточной Европы в период реформ (1991—2000 гг.)	413
Глава 1. Очерк реформ экономики в России	413
Глава 2. “Переходные” реформы в странах Восточной Европы	431
Раздел XI. Особенности экономического развития стран “третьего мира” (на примере Африки)	438
Глава 1. Экономические трудности	438
Глава 2. Два этапа реформ	446
Раздел XII. История информатизации в XX в.	455
§ 1. Вместо вступления	455
§ 2. Динамика научных революций	457
§ 3. Уроки индустриальной революции	463
§ 4. История зарождения электроники как сердца информатизации	467
§ 5. Исторические изменения в обществе и влияние информационно-технологической революции	474
§ 6. Факторы развития информационных технологий с позиций динамики рыночных потребностей	479

§ 7. Развитие технических средств и систем информатизации	488
§ 8. Развитие информационных потоков в эпоху информатизации. Развитие моделей электронного бизнеса	496
§ 9. Пример внедрения информационных технологий в хозяйственные процессы	506
§ 10. Информатизация экономики и динамика способов развития производства	509
§ 11. Информационная революция и индустриальная перестройка	515
§ 12. Особенности информационно-технологической революции	520
§ 13. Инженерные микропроцессы как основа макроэкономических изменений на базе электроники и информатики	527
§ 14. Информационно-технологическая парадигма	538
§ 15. Информациональная экономика и процесс глобализации	544
§ 16. Новейшее международное разделение труда в эпоху информатизации	548
§ 17. Эволюция роли менеджмента персонала в общей системе менеджмента организации в эпоху информатизации	555
§ 18. Влияние информатизации на рост неравномерности экономического развития общества	563
Раздел XIII. Глобализация и формирование нового миропорядка: реальные тенденции и перспективы	567
Заключение	596
Библиография	598

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга представляет собой новое обобщение не только исторического опыта мировой экономики, но и всех предшествующих серьезных научных публикаций по этой тематике, на которые авторы в той или иной степени опирались, относясь к труду их создателей с безусловным уважением, но порой и критически.

Необходимость подготовки и появления на свет подобных изданий регулярно возникает во всех областях знаний, а особенно в социальных. Не секрет, что общественные науки, а вернее, их официальные представители часто выполняют “политический заказ”. И тогда публикуемые работы отражают не объективные данные научных исследований, а линию, проводимую государством или влиятельными социальными группами. Иногда бывает и хуже: учебные или научные публикации эту политическую линию не только целиком поддерживают, но еще и обосновывают *a priori*, исходя из предпосылки ее разумности и целесообразности,

Исторический опыт доказал, что подобная позиция далеко не всегда верна. Политика Александра Македонского и Тамерлана, Наполеона и Гитлера производила, да и до сих пор производит, огромное впечатление на людей. А вот ее результаты? Одни были кратковременны, другие (их значительно меньше) можно наблюдать и теперь (например, принципы административного деления Франции, заложенные еще Наполеоном I). Нельзя, однако, поддаваться иллюзии, что процесс развития человеческого общества в корне менялся под влиянием его очередных (злых или добрых) гениев. Наоборот, проведение той или иной политики диктовалось в исторически значимых периодах объективными условиями существования общества. Прежде всего, экономическими. Именно их, а вернее, их динамику изучает и предлагает узнать вам история экономики (она же экономическая история, история народного хозяйства).

В России, в ее высшей школе, экономическая история получила “права гражданства” 110 лет тому назад. Впервые этот курс был прочитан в Ярославском Демидовском юридическом лицее при подготовке специалистов по финансовому праву.

Динамику изменения экономических условий существования общества и закономерности этих изменений изучает и предлагает узнать вам история экономики (она же экономическая история, история народного хозяйства).

Чтобы полнее понять, что такое экономическая история, надо отталкиваться от понятия просто истории, с основами которой мы все знакомимся в средней школе. Историю долгое время было принято рассматривать в основном как цепь политических событий: рождения и гибели государств, смены династий, революций и войн, народных движений. Но в такой истории сложно было проследить не только процесс, но и основы, причины прогресса человечества, а следовательно, и законы развития.

Если нет законов, то нет и науки. Да, мы знаем, что прогресс существует, что человечество развивается. Но дело в том, что законы развития человеческого общества (во всяком случае, основные) коренятся не в политических, а в экономических процессах. Не случайно политические термины — республика, монархия, демократия — появились еще до зарождения христианства и употребляются в том же значении до сих пор. А вот условия добычи элементарных средств существования, а позднее — производства и потребления материальных благ меняются непрерывно, вызывая неизбежно и политические изменения в обществе. Поэтому **экономическое развитие составляет основу развития человечества, а экономическая история — основу всей его истории.**

Рассматривая любой процесс, прежде всего мы должны обратиться к его истокам. Но изложить полностью и при этом достаточно кратко историю человечества практически невозможно. Не потому ли в учебниках и учебных пособиях прошлых лет по экономической истории хозяйство первобытного общества часто не рассматривалось. Включать такой раздел в нашу книгу мы также не сочли целесообразным. Время первобытного общества было скорее не историей, а предысторией развития экономики.

История экономики начинается с появления товара и рыночных отношений, с выделения групп людей, занимающих раз-

ное положение в процессе производства и обмена, в частности, с появлением людей, которые сами уже не занимаются материальным производством, короче говоря, с появлением экономических отношений. Есть тут и другой аспект. История цивилизации начинается с рождения письменности и письменных документов, тогда как первобытное общество мы изучаем лишь по археологическим и этнографическим материалам. В первобытное время экономический механизм человечества только начинал складываться. Человек только учился трудиться, совершенствуя свои примитивные орудия, овладевая первичными трудовыми навыками и проходя через первые этапы разделения труда.

Первый период существования человека, **палеолит (древнекаменный век)**, был самым длительным. Он продолжался с 700–600 по 40-е тысячелетие до н. э., т. е. в 14–15 раз дольше, чем все остальное время жизни человеческого общества. В борьбе за существование человек научился добывать огонь, что и явилось главным его достижением за тот период. В остальном прогресса почти не было: примитивнейшие каменные орудия типа рубила или скребла изготовлялись путем отколов или отщепов на протяжении всего палеолита. Строить жилища люди еще не научились, преимущественно используя для жилья пещеры.

Лишь к концу палеолита были заложены основы человеческого общества: **происходил переход от первобытного стада** (а стадо — это еще не общество) **к матриархальной родовой общине** и на этой основе возникло **первое разделение труда**. Средства существования люди добывали охотой и собирательством. Но охотой теперь занимались не все, а только мужчины, тогда как женщины собирали плоды, коренья, улиток, насекомых и червяков, а люди пожилые готовили орудия, обрабатывали шкуры. Это было “семейное” разделение труда, хоть семьи пока еще не было.

Почему сначала возник матриархальный род — большая семья, во главе которой стояла женщина? Во-первых, потому, что еще не сложился обычай существования обязательных семейных пар, и система родства прослеживалась лишь по материнской линии. Во-вторых, собирательство обеспечивало более надежную основу питания. Добыть мамонта удавалось нечасто, это было праздником, а женщины всегда могли насобирать что-нибудь съестное.

Два других периода — **мезолит и неолит (среднекаменный и новокаменный века)** — вместе охватывают “всего” 36 тыся-

челетий, с 40-го по 4-е тысячелетие до н. э., но за это время человечество прошло значительно более длинный путь. Основным материалом для орудий по-прежнему служил камень, но теперь эти орудия стали значительно разнообразнее. Массивные рубила дополнялись мелкими микролитами, которые можно было комбинировать с деревом, например при изготовлении стрел. Был изобретен лук, который позволял охотиться на птиц и мелких быстрых животных, что сделало охоту более надежным источником существования. Люди научились шлифовать и сверлить камень, и в их обиходе появились каменные топоры, песты, ступки, зернотерки. Новым материалом для обработки теперь стала глина. Люди научились готовить глиняную посуду, строить глинобитные жилища.

“Пещерный” период уходил в прошлое. По берегам рек возникли поселки из глиняных и деревянных жилищ. Это были поселки родовых общин. Родовой строй получил теперь дальнейшее развитие: матриархальный род сменился **патриархальным**, а группа общин, объединенных родственными связями, стала составлять племя. Чем была вызвана победа патриархальных отношений? Уже появление лука и стрел сделало охоту более стабильным способом добывания пищи, но особо важную роль в совершенствовании общественных отношений сыграла **“неолитическая революция” — рождение земледелия и скотоводства**. Эти новые занятия были делом мужчин.

До “неолитической революции” человек в определенном смысле еще не выделился из животного мира: как и животные, он пользовался имевшейся в природе растительной пищей или, подобно хищникам, убивал и ел других животных. Производства как такового не было, поэтому говорить о труде, о производительности труда до “неолитической революции” можно лишь условно. Революция заключалась именно в том, что с появлением земледелия и скотоводства человечество перешло **от добывающего к производящему хозяйству**. И это стало решающей предпосылкой перехода к цивилизации.

Поэтому следующий период, **бронзовый век**, который начался в 4 тысячелетии до н. э. и продолжался всего 2–3 тысячелетия, мы не можем полностью отнести к первобытному времени. Это период рождения государства, классов, цивилизации.

История экономики — не только основа истории человечества, но и важнейшая часть его экономической теории, в состав которой включаются политическая экономия как совокупность наиболее устоявшихся экономических доктрин и история развития экономической мысли (история экономических учений).

Само по себе использование меди и бронзы не внесло существенных изменений в способы добывания пищи и средств существования. Из этих мягких и дорогих металлов почти не изготавливались орудия труда. Бронзовых мотыг не было. Медными и бронзовыми были оружие и украшения. Медь было сложно добывать, и она слишком высоко ценилась, чтобы использовать ее для обиходных вещей.

Но когда человечество овладело основами металлургии, лишь один шаг оставался до появления железных орудий, **“железной революции”**. До этой революции производительность труда оставалась настолько низкой, что человек не мог производить прибавочного продукта: всю добываемую пищу он сам же и потреблял.

Конечно, не каждый человек в отдельности, а род, родовая община. Излишков не оставалось. При этом условию не могло быть классов и эксплуатации: нельзя эксплуатировать человека, который съедает все, что производит. *С появлением железных орудий производительность труда увеличилась*, теперь человек мог производить больше пищи, чем потреблял, т. е. появился прибавочный продукт. Например, когда каменную мотыгу сменил железный плуг, земледелец мог обработать и засеять больше земли и получить больше зерна.

За счет этого прибавочного продукта теперь могли существовать люди, которые сами пищи не добывали. Их руки и головы были освобождены для других занятий: они могли изготавливать ремесленные изделия, заниматься наукой, искусством. *С появлением этого нового слоя людей прогресс человечества резко ускорился.* Однако для того, чтобы эта новая группа людей могла существовать, необходимо было отобрать прибавочный продукт у тех, кто его производил. А это было возможно лишь **при разделении общества на классы и рождении государства.**

Почему целые тысячелетия в экономической истории цивилизованное человечество обходилось без железа? Почему община оказалась достаточно устойчивой формой социально-экономичес-

кой системы и сохранилась и после ликвидации первобытно-общинного строя в рамках азиатского способа производства (в меньшей степени при античном рабовладении) и даже в европейском феодализме? Кроме того, модель соседской общины легла в основу ремесленных цехов, купеческих товариществ, а в России и некоторых других странах ее существование продлилось до XX столетия. Почему, по каким объективным причинам в средние века Россия, по выражению братьев Стругацких, “свернула со столбовых дорог цивилизации”?

Учебник начинает раздел “Азиатский способ производства”. Для нас это крайне важно, поскольку и Россия столетиями развивалась по схожему пути. И дело тут в географическом ее положении.

В противостоянии монгольскому игу Московское централизованное государство сформировалось раньше, чем сложились экономические условия для его возникновения. И государство вынуждено было “насаждать” экономику. Естественно, “указную”, во многом административную с элементами азиатчины.

Россия, однако, не была типичной страной “азиатского способа производства”. Здесь имело место переплетение элементов западного и восточного путей развития. Можно выделить следующие “азиатские” черты в экономическом развитии России.

1. Общинные землевладения и традиции. Земля была собственностью общины и делилась между ее членами по принципу уравнительного землепользования. Принцип уравнительности, равенства определял и психологию крестьян. Нарушителя этого принципа называли кулаком, мироедом. Столыпину не удалось разрушить общину, чтобы перевести сельское хозяйство на фермерский путь предпринимательства. Декрет о земле закрепил общественную собственность на землю и уравнительное землепользование. Общинные традиции облегчили коллективизацию, которая была прямым продолжением этой уравнительности.

2. На протяжении веков сохранялось господство государства в хозяйстве страны. Первые промышленные предприятия в XVI–XVII вв. были казенными. Петровские мануфактуры в основном строились государством, а для рождавшихся позже частных была придумана уникальная форма посессионных предприятий, юридически считавшихся государственными и управлявшихся го-

сударством. Первая фабрика в России была казенной, как и первые машиностроительные заводы. Первые железные дороги были построены казной. Кредитную систему России возглавлял государственный банк, тогда как главные банки других стран были акционерами. И в результате Октябрьской революции единственным путем ликвидации капиталистической собственности стало ее превращение в государственную, хотя это и не соответствовало учению Маркса.

3. Царское самодержавие даже этимологически было вариантом восточной деспотии: царь не подчинялся законам, а его воля была законом для подданных.

На эти и многие другие вопросы призвана ответить эта книга. Нельзя понять экономику нашего времени, не зная, как она сложилась, не зная ее истории. Экономика — это процесс, развитие, а современное ее состояние — лишь момент в этом процессе. Каждое экономическое явление наших дней имеет исторические корни: оно возникло в связи с определенными экономическими условиями в прошлом и сохраняет их отпечатки. Программирование развития экономики без понимания исторического процесса ведет к тому, что результат человеческих усилий оказывается не таким, каким ожидался. Этому, кстати, немало примеров в тексте нашей книги.

Древние говорили: “история — учительница жизни”. **А история экономики — не только основа истории человечества, но и важнейшая часть его экономической теории, в состав которой включаются политическая экономия как совокупность наиболее устоявшихся экономических доктрин и история развития экономической мысли (история экономических учений).** Не случайно К. Маркс (Дж. Гелбрейт — один из известнейших экономистов нашего века — отмечает, “что любой экономист в той или иной степени — марксист”!), избрав для “Капитала” логический метод исследования в качестве основного, неизбежно возвращается к методу историческому как в познании процесса экономики, так и в анализе ее теорий.

Подготавливая текст книги, предлагаемой вашему вниманию, авторы придерживались ряда принципов. Во-первых, хронологической последовательности изменений, происходивших в мировой экономике. Во-вторых, приоритетности отдельных процессов, определенных по времени и географически для экономической

истории мира в целом. В-третьих, ограниченности объема книги. В-четвертых, доступности для широкого круга читателей, что обусловлено не только стоимостью издания (ценой книги), но и тем, что курс “История экономики” введен сейчас в учебную программу не только экономических, но и значительного числа технических вузов.

Те, кто хочет узнать историю экономики более подробно, могут обратиться к приводимой в конце учебника библиографии, из которой, кстати, легко заметить, что при подготовке этой книги ее авторы опирались не только на результаты предшественников, но и на собственные исследования, а также использовали, доработав, тексты двух ранее изданных своих трудов: “Очерки истории экономики” (М., 1993) и “История мировой экономики” (М., 1997).

Автор раздела XII — доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор Тебекин А. В.

Автор раздела XIII — Сильвестров С. Н., доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ.

Авторы выражают глубокую благодарность за внимательное и доброжелательное отношение к рукописи книги профессорам В. С. Адвадзе, В. П. Белянскому, Ю. Ф. Воробьеву, Г. П. Журавлевой, А. Н. Марковой и Ф. Ф. Стерликову, доцентам О. С. Навашиной и Л. И. Пермяковой. Особая благодарность А. П. Хазанову.

NB

1) **Процесс развития человеческого общества** в корне менялся под давлением экономических факторов. Проведение той или иной политики диктовалось в исторически значимых периодах объективными условиями существования и развития общества.

2) **История экономики** — не только основа истории человечества, но и важнейшая часть экономической теории.

3) **В состав науки экономической теории** включаются:

— политическая экономия как совокупность наиболее устоявшихся экономических доктрин;

— история развития экономической мысли, или история экономических учений;

— история экономики.

4) **Предметом истории экономики** является динамика изменения экономических условий существования общества и закономерности этих изменений.

5) **Экономическое развитие** составляет основу развития человечества, а экономическая история — основу всей его истории.

6) Пока человек проедал все, что производил, ни о какой экономике не могло быть и речи. История экономики начинается с появления **прибавочного продукта**.

7) **История экономики начинается с появления товаров и рыночных отношений**, с появления групп людей, занимающих различное положение.

РАЗДЕЛ I АЗИАТСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА И АНТИЧНОЕ РАБОВЛАДЕНИЕ

Увеличение производительности труда и появление прибавочного продукта привели к рождению государства, классов, цивилизации.

Техника первобытного общества была столь низкой, что человек своим трудом мог прокормить только себя и свою семью.

При этом условия никаких классов и классовой эксплуатации быть не могло: нельзя эксплуатировать челове-

ка, который сам потребляет все, что производит. С появлением железных орудий производительность труда повысилась, появился прибавочный продукт, т. е. теперь человек мог добыть больше пищи, чем потреблял сам.

За счет этого прибавочного продукта теперь могли жить люди, которые сами пищу не добывали. Они могли заниматься наукой, искусством, ремеслами. И с появлением этого нового слоя людей прогресс человеческого общества ускорился. Но для того, чтобы эти люди могли существовать, надо было отобрать прибавочный продукт у тех, кто его производил. А это было возможно лишь при разделении общества на классы и рождении государства. Таким образом, *увеличение производительности труда и появление прибавочного продукта привело к рождению государства, классов, цивилизации.*

Глава I ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ДРЕВНЕГО ВОСТОКА

Первые государства, первые очаги цивилизации сложились в странах с жарким климатом, в долинах рек с плодородными наносными почвами: в долине Нила за 3000 с лишним лет до н. э.,

Тигра и Евфрата, Ганга, в лессовых долинах китайских рек. Эти государства принято называть государствами Древнего Востока.

Если всю историю человечества от рождения первых государств до наших дней разделить на две равные части, то окажется, что вся первая половина — это история стран Древнего Востока. Античная цивилизация возникла лишь на рубеже этих двух отрезков.

В благоприятных климатических условиях и на плодородных почвах можно было получать значительный прибавочный продукт даже при низком уровне техники земледелия. Например, семья египетского крестьянина получала в 3 раза больше продовольствия, чем было необходимо для удовлетворения ее потребностей,

Государства Древнего Востока существенно отличались от античных рабовладельческих государств.

1. На Востоке рабы не были главной производительной силой общества, т. е. производством материальных благ, сельским хозяйством и ремеслом занимались в основном люди, которые считались свободными.

2. Земля на Востоке находилась в государственной или государственно-общинной собственности.

3. *Государство на Востоке имело форму “восточной деспотии”, т. е. полного бесправия жителей перед лицом государства.*

Причины таких особенностей заключались в сохранении общинных отношений.

На Востоке нельзя было разделить оросительную систему, а работы по орошению требовали коллективных усилий. Поэтому община сохранялась.

Оросительные системы были собственностью государства. Но земля без воды не представляла ценности, поэтому государство стало верховным собственником земли. К тому же общинную землю легче сделать государственной, чем частную собственность. А общинная трудовая повинность превратилась в государственную. Таким образом, государство подчинило себе общинников-земледельцев, и последние практически перестали быть свободными. В отличие от обычных рабов это была даровая рабочая сила, их не надо было покупать, кормить, одевать. Поэтому их труд можно было

Государства Древнего Востока существенно отличались от античных рабовладельческих государств. Это были государства с особым, азиатским, способом производства, с централизованной государственной системой хозяйства.

расходовать очень расточительно. К тому же, в отличие от обычных рабов, которые принадлежали отдельным рабовладельцам и использовались в частных интересах, эта огромная трудовая армия использовалась централизованно на общественных государственных работах большого масштаба. Поэтому в странах Древнего Востока и строились такие циклопические сооружения, как пирамиды, зиккураты, грандиозные храмы.

К. Маркс писал, что в Азии государство имело особую отрасль управления — управление общественными работами. Для такого управления требовался мощный бюрократический аппарат. **Следствием сочетания государственной собственности на землю и государственного управления общественными работами стала собственность государства на все хозяйство страны. Иными словами, сложилась централизованная государственная система хозяйства.**

Дискуссия о сущности этого способа производства время от времени вспыхивала в советской исторической науке, не выходя, впрочем, за пределы строго академических рамок. Одни считали, что это особая формация, другие — что это вариант рабовладельческого способа производства, третьи — что это затянувшийся переходный период от первобытно-общинного строя к классовому обществу, но официальная наука большей частью игнорировала особенности развития стран Азии.

Основные черты “азиатского способа производства” сохранялись на Востоке на протяжении всего европейского феодализма. И если считать, что там, в Азии, феодализм все же был, то он был особым, “восточным”, не соответствующим принятому у нас представлению о феодализме.

В странах Древнего Востока не было частных феодальных владений, а крестьяне зависели от государства и государственных чиновников. “На всем Востоке, где земельным собственником является община или государство, в языке отсутствует даже слово “помещик”, — писал Ф. Энгельс. Территория государства была общим поместьем всего правящего класса, а государственные налоги с крестьян — особой формой феодальной ренты, поскольку за счет этих налогов и существовала правящая верхушка. Строго говоря, там не было классов, потому что классами называются группы людей по их отношению к собственности. Вместо этого были касты, сословия — группы людей, которые различались по их положению в обществе и государстве. Сохранялась община, сохра-

нялся восточный деспотизм. “Древние общины там, где они продолжали существовать, — писал Ф. Энгельс, — составляли в течение десятилетий основу самой грубой государственной формы восточного деспотизма. Только там, где они разложились, народы двинулись собственными силами вперед по пути развития”.

Но экономическое развитие этих стран почти остановилось — это принято называть **восточной стагнацией**. И европейские народы за короткий срок обогнали Азию в экономическом развитии. **Главная причина стагнации была в том, что интересы личности подчинялись общественным — интересам общины, касты, государства. Общинно-государственная собственность на землю препятствовала развитию личной предприимчивости.** И дело не только в том, что подавлялась предпринимательская инициатива, немислимая без свободного распоряжения собственностью. Дело еще в том, что общинные порядки по природе консервативны. Община — это законсервированные на века традиции, когда каждое действие предопределено обычаями.

Оказывается, совсем не слияние в единую общую массу (“общие даже слезы из глаз”) обеспечивает свободу и прогресс, а независимость личности, возможность распоряжаться собой и своим имуществом, возможность выбирать собственный путь, возможность иметь свое мнение и защищать свои взгляды. Ничего этого не было в общине при деспотическом государстве.

Хозяйство Древнего Египта

Особенности экономики стран Древнего Востока мы рассмотрим на примере Древнего Египта. Первое, что бросается в глаза при анализе этого хозяйства, — то, что это было государственное централизованное хозяйство. Очевидно, эта особенность была следствием государственной собственности на землю.

Правда, здесь были частные хозяйства отдельных знатных людей, но лишь постольку, поскольку эти люди занимали определенное положение в государстве. **Богатство не определяло положения человека в египетском обществе, а наоборот, определялось положением: человек мог быть лишь постольку богатым, поскольку он занимал определенную должность.**

Главным занятием населения было земледелие. Сеяли ячмень, пшеницу, лен. Земледелие всецело зависело от орошения. Ирригационная система делила все поля на верхние и нижние. Нижними назывались те, которые затоплялись во время разлива Нила. Для орошения этих полей создавались водохранилища, которые заполнялись водой во время разлива, а в сухое время года вода самоотекотом поступала на поля. На верхние поля, куда во время разлива вода не доходила, ее приходилось поднимать при помощи журавлей-шадуфов и водяных колес. Землю обрабатывали мотыгой и примитивным плугом.

Государственным характером хозяйства определялось и положение крестьянина. Он жил своим домом со своей семьей и вел свое хозяйство, но даже быков для обработки земли он получал от государства на время. От государства он получал и зерно для посева. Зато и урожай фактически находился в распоряжении государства: крестьянину оставляли столько, сколько было необходимо для жизни его семьи, а остальное шло на государственные склады.

В Египте регулярно проводились переписи населения и хозяйства — в основном для раскладки трудовой повинности. Каждый крестьянин должен был определенную часть года отработать на государственных работах — на полях фараона и храмов, на строительстве различных сооружений.

Переходя к ремеслу, мы должны отметить, что металл в Древнем Египте еще не вытеснил камня. Правда, египтяне знали бронзу, но бронза — материал для изготовления украшений и оружия, но не орудий труда. В конце истории Древнего Египта, правда, появилось железо. Но оно пока считалось драгоценным металлом и изделия из железа оправляли в золото.

Отражением централизованного характера государственного хозяйства было и то обстоятельство, что в городах Египта, кроме обычного ремесла, когда ремесленник работает у себя дома или в своей маленькой мастерской, были крупные государственные мастерские с детальным разделением труда. И особенно примечательно, что, кроме стекольных, текстильных и гончарных предприятий, были предприятия по обработке продуктов питания.

Рабы же в Древнем Египте исполняли обязанности слуг. Лишь в последний период истории Древнего Египта, в XVI—XII вв. до н. э., рабы стали использоваться в производстве материальных благ.

Глава 2 АНТИЧНОЕ РАБОВЛАДЕНИЕ

§ 1. Экономическое развитие Древней Греции

Социальный строй полисов. Первый период истории Древней Греции, с XII по VIII в. до н. э., называется гомеровским, потому что именно к этому времени относятся поэмы Гомера “Илиада” и “Одиссея”. Но в гомеровский период еще не было государства. Это был переходный период от первобытно-общинного к классовому обществу, который принято называть периодом строя военной демократии. Он так называется потому, что верховным органом племени было народное собрание, но для руководства военными действиями это собрание выбирало вождя. В условиях участвовавших военных столкновений все большую роль в жизни племени начинает играть военная верхушка во главе с вождем. **Строй военной демократии на переходе к государству был у всех народов.** Басилевсы были не царями, как иногда переводят это слово, а военными вождями племен.

Следующий период, с VIII по III в. до н. э., — **период государств-полисов.** Это и есть классический рабовладельческий период Древней Греции. Она не была единым государством, а состояла из многих маленьких государств-полисов. Полис — город-государство, город с окружающими землями. О величине полиса можно судить хотя бы по тому, что все население полиса собиралось для решения своих дел на городской площади.

Важную роль в хозяйстве большинства полисов играли ремесло и торговля. На базе этих городских отраслей сложился слой, который оттеснил на задний план старую аристократию, возникшую еще при разложении родового строя. Они побеждали ее под демократическими лозунгами, поэтому в передовых полисах Греции был установлен демократический строй. Примером этого могут служить Афины.

Демократия обеспечивалась экономическими гарантиями: свободные бедняки обеспечивались прожиточным минимумом за счет государства, а государство получало эти средства в виде налогов с богачей. По законам большинства полисов грек не мог стать рабом. Рабами были только “варвары”.

Сельское хозяйство и ремесло. Демократия выражалась и в том, что государство охраняло законами крестьянское хозяйство. Каждый гражданин полиса имел право владеть лишь небольшим участком земли, который могла обрабатывать его семья. Крупное землевладение не допускалось, а следовательно, применение труда рабов в сельском хозяйстве было ограниченным.

Сначала крестьяне выращивали в основном пшеницу и ячмень. Но потом, когда из колоний стали ввозить много дешевого зерна, заниматься зерновым хозяйством в самой Греции стало невыгодно. **И главными отраслями сельского хозяйства Греции стали виноградарство и садоводство.** Оливковое масло и вино отсюда стали в больших количествах вывозить в другие страны.

Основной ячейкой ремесленного производства были **эргастерии** — большие мастерские, в которых трудились рабы. Поскольку труд рабов обходился дешевле труда свободных людей, то и продукция эргастериев была дешевле продукции свободных ремесленников. Ремесленники не могли выдержать конкуренции и разорялись. Таким образом, **труд рабов в Древней Греции применялся преимущественно в ремесле, а не в земледелии.**

Торговля и колонии. Греческие полисы обычно располагались в выходящих к морю долинах или на островах. Поэтому там рано развилась морская торговля. Но особенно усиленно торговле способствовала колонизация. Что это такое?

Одной из особенностей полисного устройства было то, что население полиса не могло превышать определенного предела. Когда население увеличивалось и уже не хватало земли, часть населения на кораблях переселялась за пределы Греции. Там строился город и основывался новый полис. Вот **этот новый полис и считался колонией.**

Жители колонии, естественно, завязывали торговлю (точнее, обмен товарами) с местным населением, обменивая у него сельскохозяйственную продукцию и сырье на греческие ремесленные изделия, вино и оливковое масло. Таким образом, колонии стали посредниками в торговле греков с другими народами.

Такие колонии были разбросаны по берегам Средиземного и Черного морей: Херсонес — на месте нынешнего Севастополя, Кафа — на месте Феодосии, Пантикапей — в районе Керчи.

В отличие от Древнего Египта в Греции торговали при помощи денег. Но свои деньги чеканил каждый полис, поэтому не каждый человек мог знать соотношение ценности разных монет. Это обстоятельство породило “банкиров”-менял, которые обменивали деньги одного полиса на деньги другого. Часто банкир принимал вклады от своих клиентов и сам расплачивался за купленные ими товары. Таким образом, в его распоряжении оказывались довольно крупные суммы чужих денег, и он давал их в рост — в долг под проценты, т. е. выступал как ростовщик.

§ 2. Экономическое развитие Древнего Рима

Периодизация. Первый период истории Древнего Рима, VIII по VI в. до н. э., принято называть “царским”. Но это было совсем не монархическое государство во главе с царем. Римские “цари”, как и греческие басилевсы, были военными вождями, а общественный строй Рима — строем военной демократии.

В VI в. до н. э. возникает государство и начинается второй период римской истории — **период республики**. В это время в ходе завоевательных войн Рим подчинил другие племена, жившие на территории Италии, но единого государства еще не сложилось.

В отличие от Афин Римская республика была аристократической: власть оставалась в руках земельной родовой аристократии (так сначала было и в Афинах). Но по мере экономического развития, как и в Афинах, развивается городское хозяйство, ремесло и торговля, появляются “новые богачи”, которые стремятся разделить власть со старой римской знатью, попасть в ее ряды. Отдельные части постепенно сливаются в одно государство, но политические права и преимущественное право на владение землей принадлежат гражданам Рима — квиристам. И граждане других провинций начинают борьбу за права и за власть.

В условиях этих противоречий и междоусобной борьбы решающей силой становится армия. Прежде каждый гражданин был воином. Но армия из граждан Рима не могла держать в

руках всю Италию и вести дальнейшие завоевательные войны. Да и разбогатевшие граждане Рима не рвались к солдатской жизни. **Поэтому теперь армия комплектовалась из наемников, которые стали военными-профессионалами.** В основном эти были жители завоеванных земель, которым, в сущности, были безразличны интересы Рима. Такая армия стала орудием в руках военачальников, которые обеспечивали военную добычу и содержание солдат. Военачальники, используя армию, захватили власть в стране. Так **Римская республика стала к I в. до н. э. империей.**

Обычно представляется, что переход от республики к империи был регрессом, реакционным переворотом. В действительности социально-политическое содержание этого переворота было сложным. Он имел даже элементы революции: жители провинций были уравнены в правах с квиритами. Римская империя существовала до V в. н. э.

Сельское хозяйство и ремесло. В период республики основу сельского хозяйства составляли мелкие крестьянские хозяйства. Главной продукцией земледелия было зерно, которое экспортировалось.

Но при переходе к периоду империи, когда Рим завоевал новые земли и превратил их в провинции, в сельском хозяйстве наступил переворот. Из заморских провинций, преимущественно из Северной Африки, хлынуло дешевое зерно. Дешевое, потому что оно поступало в виде налогов и контрибуций: Рим грабил провинции. Здесь сложилась такая же ситуация, как в Греции: был необходим переход от зерноводства к интенсивным отраслям сельского хозяйства. Но в Риме, где не ограничивалось крупное земледелие, такой переход оказался возможным и целесообразным не для крестьян, а для крупных рабовладельческих хозяйств. Крестьяне разорялись, их земли скупали богатые рабовладельцы, создавая крупные рабовладельческие хозяйства. Таким образом, **переход к интенсивным отраслям сопровождался переходом от крестьянских хозяйств к крупным рабовладельческим хозяйствам.** Произошел он к I в. до н. э. и стал одной из экономических предпосылок перехода к империи.

Эти крупные хозяйства были двух видов. **В провинциях Римской империи, особенно в Северной Африке, преобладали лати-**

фундии — хозяйства в тысячи и десятки тысяч гектаров, где трудились тысячи рабов. **В самом Риме** и в некоторых европейских провинциях, особенно в Галлии, **преобладали хозяйства средних размеров — виллы**, которые занимали десятки и сотни гектаров и где работали десятки и сотни рабов.

И специализация этих двух видов хозяйств была разной: провинциальные латифундии были зерновыми, а в виллах занимались интенсивным виноградарством, садоводством, животноводством.

Следует подчеркнуть, что эти **крупные хозяйства были специализированными и товарными**. Если в одних виллах производили исключительно фрукты, то другие специализировались на производстве домашней птицы, а некоторые — на выращивании цветов. Продукция предназначалась для продажи в городах. А так как производилась она дешевым трудом рабов, то была недорогой. Известно, например, что жареная гусятина была обычной пищей римлян среднего достатка. В результате перехода к интенсивным отраслям, по словам агронома Варрона, Италия “превратилась в цветущий сад”. Так, все западное побережье полуострова, например, было сплошь засажено садами.

Организация ремесла в Риме отличалась от греческой. Труд рабов в массовых масштабах применялся только в строительстве и горном деле. Большие мастерские с трудом рабов здесь были исключением, а преобладали мелкие мастерские свободных людей, где раб не был главной рабочей силой.

Дело в том, что в Риме вкладывать деньги в землю, в сельское хозяйство было и выгоднее, и престижнее. Крупный землевладелец приобретал политический вес, становился сенатором, а владеть ремесленной мастерской мог вольноотпущенник или даже раб. Поэтому аристократы-рабовладельцы редко занимались этим делом.

Каждый город специализировался на определенных изделиях: Капуя славилась своими бронзовыми изделиями, Арреций — керамикой, Помпеи — шерстяными тканями. Но если изделия одного города расходились по всей стране, если в сельском хозяйстве преобладало товарное производство, значит, хорошо была развита внутренняя торговля и товары свободно обращались.

Высокому уровню развития торговли в пределах всей Римской империи способствовали два обстоятельства. *Во-первых*, введение единой денежной системы по всей империи: здесь уже не было необходимости обменивать деньги одного полиса на деньги другого, как это было в Греции. *Во-вторых*, развитию торговли способствовало строительство дорог, мощеных камнем и пересекавших всю Европу. Эти превосходные каменные шоссе сохранились до нашего времени, причем даже в такой отдаленной от Рима стране, как Англия. В Римской империи практиковалось страхование грузов.

§ 3. Кризис рабовладельческой системы

В античных государствах невозможно было получить достаточно большой прибавочный продукт в пользу правящей группы общества, отобрать его у непосредственных производителей. В оросительных сооружениях здесь не было необходимости, поэтому не было общественной трудовой повинности, посредством которой можно было бы подчинить свободных земледельцев. Заставить крестьян отдавать прибавочный продукт силой оружия тоже было невозможно: оружие было пока довольно простым и доступным самим крестьянам. Поэтому эксплуатировать чужой труд можно было, только захватывая пленных и превращая их в рабов.

Но необходимым условием развития рабовладельческого хозяйства были постоянные победоносные войны. Чтобы вести такие войны, необходимо было вооружить все население. Каждый мужчина был воином и изучал военное искусство. А это, в свою очередь, требовало демократического устройства: когда каждый гражданин вооружен, он может постоять за свои права. Правда, порядки при некоторых римских императорах не очень ассоциируются с демократией. Однако эти императоры действовали обычно от имени народа.

И еще одно важное обстоятельство: классический рабовладельческий строй, такой, как в античных государствах, не мог быть сразу у всех народов. В самом деле, побежденные и покоренные

Римом народы или находились на стадии доклассового общества, или относились к азиатскому способу производства.

Но во II—III вв. н. э. наступил кризис рабовладельческой системы: рабовладельческие производственные отношения стали тормозить развитие производительных сил. Это выражалось в деградации сельского хозяйства. Происходил возврат от интенсивных отраслей к зерновому хозяйству, многие земли забрасывались или превращались в пастбища. Завоевательные войны кончались — Рим уже захватил столько, что не мог прочно удерживать провинции под контролем. Сократился приток рабов. Рабы становились дорогими, но дорогого раба нельзя эксплуатировать методами прямого принуждения. Дорогого раба приходилось беречь и добиваться повышения производительности его труда не методами принуждения, а методами материальной заинтересованности.

Изменения методов эксплуатации рабов можно проследить по сочинениям агрономов Рима.

Агроном **Катон** (II в. до н. э.) рассматривал раба как “говорящее орудие” — традиционно для рабовладельческого способа производства. Он рекомендовал следить, чтобы раб не оказался без работы, чтобы он непрерывно приносил хозяину доход; свести расходы на содержание рабов до минимума (кормить самой дешевой пищей, одежду выдавать раз в год, а старую при этом отбирать, чтобы сделать из нее для тех же рабов одеяла) и т. д.

Совсем другие методы предлагал агроном **Варрон** (I в. до н. э.). Он говорил, что для того, чтобы привязать раба к имению, надо разрешать ему жениться и иметь детей, иметь собственность. Нужно создать условия, чтобы раб мог накопить некоторое имущество, тогда он будет лучше работать.

Еще дальше в этом направлении пошел агроном **Колумелла** (I в. н. э.). Он запрещал у себя в имении телесные наказания, считал, что с рабами нужно советоваться по всем хозяйственным вопросам, и т. д.

Как мы видим, эти изменения начались еще до начала кризиса рабовладельческой системы, до начала деградации хозяйства. Далее **возникли новые формы эксплуатации**. Чтобы материально заинтересовать раба, ему теперь все чаще выделяли пекулий —

самостоятельное хозяйство. Это могла быть ремесленная мастерская, участок земли. **Раб в пекулии вел хозяйство самостоятельно, только определенную часть доходов должен был отдавать хозяину, платить ему оброк.**

Рабу теперь разрешалось иметь собственность, которая не ограничивалась в размерах, поэтому он мог разбогатеть и купить собственных рабов. Появились новые законы, по которым раба не только нельзя было убить или разрушить его семью (т. е. продавать членов семьи в разные руки), но нельзя было даже отобрать у раба пекулий. Крупные землевладельцы стали сдавать участки своей земли крестьянам. Крестьянин-арендатор назывался колоном. **Так в недрах рабовладельческой системы стали рождаться феодальные отношения,** потому что пекулий и колонат были уже формами, соответствующими феодальным отношениям.

Но это уже не могло спасти Римскую империю. Для победы феодальных отношений нужны были крестьяне, а римские крестьяне были разорены, и их разорение началось еще при переходе к крупным рабовладельческим хозяйствам. Разоренные крестьяне шли в города, но не для того, чтобы найти там работу. **Рабовладельческие отношения воспитывали представление, что свободному человеку трудиться стыдно,** что труд — занятие для рабов. И в городах росло число люмпен-пролетариев, людей, не работавших и живших на подачки знати. Только в одном Риме, уже в I в. до н. э., их насчитывалось около полумиллиона.

С крестьянством исчезла и победоносная римская армия. Теперь солдаты набирались преимущественно из тех же варваров-провинциалов, против которых они и должны были воевать. Им нечего было защищать.

Рим приходил в запустение. И когда с севера стали надвигаться новые варвары, Рим не мог устоять и пал под их ударами. Это произошло в V в. н. э.

NB

Увеличение производительности труда и появление прибавочного продукта привело к рождению государства, классов, цивилизации.

Государства Древнего Востока существенно отличались от античных рабовладельческих государств. Это были государства с особым, азиатским способом производства, с централизованной государственной системой хозяйства.

1. На Востоке рабы не были главной производительной силой общества, т. е. производством материальных благ, сельским хозяйством и ремеслом занимались в основном люди, которые считались свободными.

2. Земля на Востоке находилась в государственной или государственно-общинной собственности.

3. Государство на Востоке имело форму “восточной деспотии”, т. е. полного бесправия жителей перед лицом государства.

Следствием сочетания государственной собственности на землю и государственного управления общественными работами стала собственность государства на все хозяйство страны. Иными словами, сложилась централизованная государственная система хозяйства.

В государствах типа “восточной деспотии” интересы личности подчинялись общественным — интересам общины, касты, государства. Общинно-государственная собственность на землю препятствовала развитию личной предприимчивости.

Классическим примером государства азиатского типа был Древний Египет.

В античных рабовладельческих государствах невозможно было получить достаточно большой прибавочный продукт в пользу правящих классов, отобрать его у непосредственных производителей. В оросительных системах здесь не было необходимости, поэтому не было общественной трудовой повинности и государственной собственности на землю, через которые можно было подчинить свободных земледельцев.

В античных государствах заставить крестьян отдавать прибавочный продукт силой оружия было невозможно, поскольку:

1) каждый свободный гражданин античного рабовладельческого государства был воином, чтобы государство могло вести войны и захватывать рабов;

2) оружие было простым и доступным самим крестьянам.

Эксплуатировать чужой труд можно было только захватывая пленных на войне и превращая их в рабов. Поэтому рабовладельческий строй, который был в античных государствах, не мог существовать у всех народов одновременно.

Все рабы, доставляемые в Рим из завоеванных земель, принадлежали к народам, которые находились на стадии доклассового общества или относились к азиатскому способу производства.

Во II—III вв. н. э. наступил кризис рабовладельческой системы — рабовладельческие производственные отношения стали тормозить развитие производительных сил. Это привело к возникновению новых форм эксплуатации.

Чтобы материально заинтересовать раба, ему выделялся пекулий. Раб в пекулии вел хозяйство самостоятельно, только определенную часть доходов должен был отдавать хозяину, платить ему оброк.

Рабу теперь разрешалось иметь собственность, и эта собственность раба иногда принимала такие размеры, что он покупал собственных рабов и давал деньги своему хозяину. Так в недрах рабовладельческой системы стали рождаться феодальные отношения.

Если социально-экономическая система у некоторых народов пришла к логическому концу, отстававшие ранее народы не повторяют ее в своем развитии. Рим довел рабовладение до абсурда, и последующие государства пошли по другому пути развития.

РАЗДЕЛ II ФЕОДАЛЬНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВА

Глава 1 ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИЙ ФЕОДАЛИЗМ

§ 1. Формирование феодализма в Королевстве франков (VI—IX вв.)

Рабовладельческий строй погиб вместе с Римской империей. Но феодализм возник не сразу после гибели Рима. Обычное представление о том, что рабовладельческий строй непосредственно сменяется феодальным, не совсем точно. Чаще феодальный строй происходит от первобытно-общинного. Завоевавшие Рим народы находились на стадии первобытно-общинного строя, и лишь через несколько веков у них возникло классовое общество, но уже в форме феодализма. Такова историческая закономерность: если социально-экономическая система у некоторых народов пришла к логическому концу, отстававшие ранее народы не повторяют ее в своем развитии.

Почему мы рассматриваем формирование феодализма именно в Королевстве франков? Потому что они стали преемниками Рима в Западной Европе.

Франки — одно из германских племен. Сначала они жили по берегам Рейна, но в III в. начали свою экспансию и к X в. завоевали центральную часть Западной Европы.

Что из себя представляло общество франков в период завоеваний? Племя франков делилось на общины — марки. *Марка* — это уже не родовая община, а сельская. Если родовая община — большая семья, которая состояла из кровных родственников и вела общее хозяйство, то в марке только земля оставалась в об-

Общество франков делилось на марки — уже не родовые общины, а сельские. Если родовая община — большая семья, которая состояла из кровных родственников и вела общее хозяйство, то в марке только земля оставалась в общей, общинной собственности, но и она делилась для пользования между членами марки, и каждая семья вела свое отдельное хозяйство. А дом, скот и все остальное имущество находилось уже в безусловной частной собственности.

щей, общинной собственности, но и она делилась между членами марки, и каждая семья вела свое отдельное хозяйство. А дом, скот и все остальное имущество находилось в частной собственности.

Государства пока еще не было. У франков был строй военной демократии, который переживали все народы на пороге рождения государства. Верховным органом власти в племени было народное собрание, которое для ведения военных действий выбирало военного вождя. Такой вождь у древних греков назывался *басилевсом*, у римлян — *рексом*, у восточных славян — *князем*, а у франков — *королем*. Естественно, в ходе завоеваний власть короля усиливалась, а

власть народного собрания сокращалась. Король стал превращаться в независимого от народа монарха, а вместе с ним возвышалась военная верхушка — королевские дружинники. Они уже не состояли в марках и часто были даже не франками, а галлами, римлянами: королю было выгодно привлекать на службу людей, не связанных с его народом. Они зависели от милостей короля и не могли ограничивать его власть от имени народа. Военные-профессионалы и составили правящую верхушку общества, они были поставлены над общинами.

Однако появление правящей верхушки — это еще не феодализм. Феодализм начинается с возникновения феодального землевладения.

В ходе завоеваний у франков рядом с общинной собственностью на землю появляется частная — **аллод**. Для вознаграждения за службу король стал раздавать землю своим дружинникам, а поскольку они не состояли в общинах, земля им давалась не в общинную, а в частную собственность. Однако аллод оказался невыгодным для королевской власти: его владелец занимался хозяйством вместо военной службы. Поэтому в VIII в. короли франков вводят новую форму земельного владения — **бенефиций**.

Бенефиций давался уже не в собственность, а только в пользование при условии несения военной службы. Кроме того, бенефиций давался вместе с крестьянами, которые были обязаны нести

феодалы в пользу бенефициария.

Но зачем королю было раздавать землю своим дружинникам? А затем, что за военную службу надо платить, а при неразвитых еще товарно-денежных отношениях платить деньгами было практически невозможно. Поэтому военная служба оплачивалась феодальными владениями, и **класс феодалов рождался как класс военных**, причем не только у франков, но и у других народов.

Введение бенефициев было частью военной реформы, которая выдвигала на первый план новый род войска — тяжеловооруженную конницу в рыцарских доспехах. Эта конница стала ядром, основной силой франкского войска, усилила боевую мощь франков и позволила им завершить завоевания. Для службы в такой коннице надо было иметь постоянный и достаточно большой доход, который освобождал рыцаря от хозяйственных забот. Такой доход он и получал в виде феодальной ренты с живущих в бенефиции крестьян.

Со временем бенефиции стали превращаться из условного и временного владения в наследственную феодальную собственность, т. е. в феодал.

Не довольствуясь землями, пожалованными королем, феодалы увеличивали свои владения, захватывая новые земли с крестьянами. Но чаще крестьяне сами, добровольно, отдавались под власть феодалов. Почему? Потому что феодальная рента и феодальная зависимость освобождали от военной повинности. Военные походы отрывали крестьян от хозяйства, и, чтобы откупиться от участия в них, крестьяне были готовы платить ренту. К середине IX в. процесс закрепления крестьян за феодалами был почти закончен. **Завершающим актом феодализации стал закон о том, что каждый свободный франк должен был найти себе сеньора.**

Поскольку военная служба строилась на земельной основе, крупный землевладелец должен был являться на службу не один, а с отрядом, соответствующим его земельным владениям. Этот отряд он формировал из военных-профессионалов — рыцарей, которым выделял часть земли и крестьян в своих владениях. Эти мелкие рыцари подчинялись уже не королю, а своему непосредственному сюзерену. Да и независимые мелкие феодалы предпочитали иметь мощного покровителя.

Появление правящей верхушки — это еще не феодализм. Феодализм начинается с возникновения феодального землевладения. Однако класс феодалов рождался как класс военных.

В основе феодальных отношений лежала феодальная собственность на землю — право на получение фиксированной феодальной ренты с этой земли, т. е. с людей, которые живут на ней. Феодальные отношения предполагали двух собственников земли: феодала, имеющего право на получение ренты, и крестьянина, имеющего право распоряжаться землей. Феодал не мог отобрать у крестьянина землю.

Чем больше были владения феодала, чем больше было у него вассалов, тем больше было его войско. Крупный феодал по силе не уступал королю, и короли были вынуждены подтверждать суверенитет таких феодалов, давая им иммунитеты — документы, по которым феодал в своих владениях заменял короля.

Что из себя представляло хозяйство франков, когда формирование феодализма заканчивалось, т. е. в VIII—IX вв.?

Городов как центров ремесла и торговли пока еще не было. Ремесло еще не отделилось от земледелия. Торговля была в зародыше. Поэтому мы должны рассматривать практически только одну отрасль хозяйства — сельское хозяйство. Задача упрощается тем, что хозяйство страны состояло из одинаковых по характеру и структуре, экономически между собой не связанных феодальных владений. Владения монастырей, епископов и даже самого короля принципиально не отличались от остальных феодалов.

Однако нужно уточнить, что такое феодализм и феодальная собственность на землю, потому что европейский классический феодализм существенно отличался от российского крепостничества. *В основе феодальных отношений лежала феодальная собственность на землю. А феодальная собственность на землю — это право на получение феодальной ренты с этой земли, т. е. с людей, которые живут на ней, причем ренты фиксированной, т. е. определенной законом или обычаем.*

Феодальные отношения предполагали двух собственников земли: феодала, имеющего право на получение ренты, и крестьянина, имеющего право распоряжаться землей. Феодал не мог отобрать у крестьянина землю, а крестьянин мог эту землю не только передать по наследству, но и продать, только к покупателю переходила и обязанность платить ренту. Это, впрочем, не относилось к людям, которые находились в личной зависимости от феодала. Дело в том, что в феодальном обществе сохранялся рабовладельческий уклад. Этих зависимых людей так и называли — рабами (сервами).

Хозяйство феода было натуральным: здесь не производилась продукция для продажи за пределы феода, а все, что потреблялось, производилось внутри феода. Феодал экономически не нуждался в остальном мире. Поэтому внутри феода дополнительно к сельскому хозяйству работали и ремесленники: кузнецы, плотники, ткачи. Но ремесло не было отделено от земледелия: ремесленники из крестьян выполняли заказы своих соседей и самого феодала, но не готовили изделий для продажи за пределы феода. И потому быт крестьян и феодалов пока различался немногим: феодалы ели ту же пищу, что и крестьяне, носили такую же одежду домашнего изготовления.

Торговля, как уже было сказано, существовала в зачаточной форме. Первоначально наиболее безопасным местом для торговли была церковь. Дело в том, что в помещении церкви был “божий мир”: здесь нельзя было грабить и убивать, это считалось тяжчайшим грехом. Чтобы понять это обстоятельство, надо представить условия того времени, когда человек, который оказывался сам по себе, без чьей-либо защиты, тем самым был вне закона. Его можно было безнаказанно ограбить и даже убить. Особенно соблазнительной и беззащитной добычей был купец, который приезжал с товарами из далеких мест. Но в церкви он был под защитой.

Потом торговля была перенесена на площадь перед церковью, потому что сфера “божьего мира” теперь охватила и эту площадь. Но торговали только в определенное время. На это время над площадью поднимался флаг, и площадь становилась частью церкви. Так рождались первые ярмарки.

Подводя итоги пяти столетиям, которые прошли после гибели Рима, мы прежде всего замечаем регресс в экономике и культуре: исчезли города, а с ними развитое ремесло, наука, искусство; товарное производство сменилось натуральным. Но новые феодальные отношения давали больше возможностей для экономического развития.

Зависимый от феодала крестьянин был значительно больше раба заинтересован в результатах своего труда: он вел свое, независимое от феодала хозяйство, и если получал больше продуктов, то больше оставалось у него: ведь рента была фиксированной.

Если в рабовладельческом обществе контингент рабочей силы зависел от войн и захвата пленных, то теперь его обеспечивал естественный прирост населения, и поэтому не в период войны, а в мирное время создавались оптимальные условия для развития хозяйства.

Феодальное хозяйство начинает терять свою замкнутость и натуральность, втягивается в торговлю, а значит — становится все менее феодальным. Идет процесс поочередной ликвидации форм феодальной ренты, перевод их на деньги. Такой перевод феодальной ренты на деньги принято называть коммутацией.

Раздавая земли и устанавливая иммунитеты, короли франков подготовили гибель своего королевства. В IX в. оно распалось на мелкие государства. **Закономерность феодальной раздробленности определялась натуральным характером хозяйства, когда страна состояла из экономически изолированных небольших районов.**

§ 2. Сельское хозяйство Западной Европы в период развитого феодализма (XI—XV вв.)

В период феодализма развитие производительных сил сельского хозяйства было в основном чисто количественным, экстенсивным: распахивалось все больше земли, росло поголовье скота и получалось соответственно больше продуктов. **Повсеместно установилось трехполье.** Пашня делилась на три поля: одно засеивалось озимым хлебом, второе — яровым, третье отдыхало под паром. Ежегодно происходило чередование полей.

Толчком к дальнейшему развитию отношений в сельском хозяйстве стали крестовые походы XI—XIII вв. До этого быт, одежда и пища феодала принципиально не отличались от крестьянских. Но на Востоке рыцари-феодалы увидели роскошь верхов общества, которая служила показателем престижа: ведь по уровню цивилизации Восток пока существенно превосходил Европу. И, вернувшись домой, феодал уже стыдился носить домотканую одежду. Теперь ему нужны были дорогие восточные ткани, восточные пряности, изысканная посуда и мебель. Но все это не производилось в его феоде, все это надо было покупать. А чтобы покупать, надо иметь деньги, т. е. продавать часть произведенного в феоде. И феодальное хозяйство начинает терять свою замкнутость и натуральность, втягивается в торговлю, а значит — становится все менее феодальным. Этот процесс продолжался несколько веков и выражался в поочередной ликвидации форм феодальной ренты, в переводе их на деньги. Такой перевод феодальной ренты на деньги принято называть коммутацией.

Мы проследим этот процесс на примере Франции (точнее, территории будущей Франции, потому что Франции как единого государства еще не существовало), а затем отметим особенности развития феодализма в Англии и Германии.

Итак, Франция. Процесс начинается с ликвидации барщины. Барщина, т. е. принудительный труд крестьян в хозяйстве феодала, — это то, что в феодализме осталось от рабства. При барщине у крестьянина нет заинтересованности в результатах своего труда, поэтому его производительность очень низка. И барщину в первую очередь заменяют денежными платежами. Ликвидация барщины означала ликвидацию собственного, домениального хозяйства феодала.

После ликвидации барщины ненужным стало крепостное право, которое, в сущности, тоже было пережитком рабовладельческих отношений. Крепостное право было необходимо именно для того, чтобы заставить крестьянина работать на поле феодала. А оброк крестьянин платит и без крепостной зависимости, как современный арендатор платит арендную плату. Поэтому с ликвидацией барщины ликвидируется и крепостное право. Крестьян освобождают за выкуп. Их даже заставляют выкупаться, потому что феодалам нужны деньги. Во Франции это происходило в XIV в.

Но на этом коммутация не закончилась. С конца XV в. феодалы начинают заменять и натуральный оброк денежным. Ведь феодалу нужны были именно деньги. Получив с крестьян оброк продуктами, он должен был продать эти продукты. Но благородные дворяне заниматься торговлей не умели и не хотели. К тому же продукты, получаемые в виде оброка, могли быть и невысокого качества. Например, феодал должен был принять у крестьянина овес, если его соглашалась есть лошадь, голодавшая три дня. Можно ли было продать такой овес — другой вопрос.

Коммутация крестьян связала с рынком. Не следует, однако, думать, что эта эволюция способа производства давала крестьянам одни только преимущества. Продать продукцию, чтобы заплатить ренту деньгами при слабом развитии товарно-денежных отношений, было труднее, чем отвезти эту продукцию на двор феодала. К тому же, кроме феодальной ренты, крестьяне должны были платить десятину церкви и растущие налоги государству. При переходе к феодальной ренте у крестьян появился новый эксплуататор — ростовщик. Чтобы заплатить оброк и налоги, крестьянин

нередко вынужден был брать ссуды у ростовщика и попадал к нему в кабалу.

К тому же Франция в то время была ареной постоянных войн, разорявших крестьянское хозяйство. Деревни состояли из глиняных хижин под соломенными крышами, без окон. В тесном помещении ютилась семья вместе со скотом и домашней птицей. И крестьянские восстания во Франции следовали одно за другим.

В других странах развитие феодализма имело свои особенности.

В Англии феодальные отношения формировались в процессе двух завоеваний. В V в. она была завоевана германскими племенами англосаксов. Местное население, бритты, было частью истреблено, частью обращено в рабов и зависимых людей, а часть бежала на континент и заселила нынешнюю Бретань. Появление зависимой группы бриттов стало толчком к началу феодализации. Впрочем, этот процесс тормозило то обстоятельство, что основную часть завоевателей составляли крестьяне-воины, которых подчинить феодалам было очень трудно.

Но в середине XI в. Англия снова была завоевана, на этот раз — Вильгельмом Завоевателем, герцогом Нормандии. Это и завершило процесс феодализации. Завоеватели, норманны и франки, прибыли с континента, где феодализм уже сформировался. Сами они были феодалами. Поэтому они стали делить землю с местным населением на феодальные владения. Но в феодальную зависимость здесь попали не все крестьяне: 20% их сохранили землю и свободу (йомены или, позднее, фригольдеры).

В Англии очень слабой была феодальная раздробленность. Частью это было связано с островным положением страны, частью с тем, что феодализм был установлен в процессе завоевания. Это обстоятельство способствовало развитию торговли, формированию внутреннего рынка и ускорило экономическое развитие.

Это дополнялось другой особенностью — ранней специализацией сельского хозяйства. Из-за природных условий еще в XII в. ведущей отраслью здесь стало овцеводство — разведение овец на шерсть. Но шерсть производится на продажу, поэтому сельское хозяйство стало товарным.

Раннее развитие товарно-денежных отношений ускоряло экономические процессы, и коммутация здесь прошла уже в XII—XIII вв. В XIV в. феодальная рента утратила прежнее значение. На первый план выдвинулись новые дворяне (джентри),

которые уже не считали своей профессией военное дело, а занимались производством шерсти на рынок с использованием наемного труда. Торгуя шерстью, они постепенно сливались с буржуазией города. У английских дворян того времени было даже в обычае отправлять одного из сыновей на выучку к купцу.

Германия перешла к феодализму позже Англии и Франции. Это было связано с тем, что она находилась дальше от прежнего центра цивилизации — Рима. Если Галлия была в прочной зависимости от Рима и испытала сильное влияние римской культуры, то Германию римляне так до конца и не завоевали. К тому же Германия была покрыта лесами, а леса тормозили развитие земледелия. Чтобы отвоевать землю у леса, нужен был коллективный, общинный труд, и это задержало разложение общины. Поэтому феодальные отношения здесь начали формироваться лишь в XI—XIII вв.

Развитие феодальных отношений в XII в. было приостановлено экспансией немецких рыцарей на восток. До этого территория восточной Германии была занята славяно-литовскими племенами, но в XII в. немецкие рыцари начали захватывать эти земли, оттесняя и истребляя местное население. Для колонизации новых владений приглашались крестьяне с запада, естественно, на льготных условиях. Наличие свободных для заселения земель задержало феодализацию.

Если особенностью Англии была слабая феодальная раздробленность, то особенностью Германии — сильная и затянувшаяся раздробленность. В сущности, до 1871 г. Германии не было, мы лишь условно называем Германией множество мелких и относительно крупных государств, которые потом были объединены в Германское государство. Это значит, что Германия была экономически раздробленной, единого германского рынка не существовало.

А следствием этого обстоятельства было то, **что здесь вообще не было коммутации.** Развитие здесь пошло по пути “второго издания крепостничества” (термин, введенный Ф. Энгельсом). Рост товарно-денежных отношений, который в Западной Европе вел к ликвидации крепостного права и коммутации, в Германии имел следствием усиление крепостничества. Если в западной части Европы экономическое господство феодалов к этому времени было уже подорвано развитием буржуазных отношений и особенно “революцией цен” (о которой речь пойдет позже), то в Германии феодалы пока оставались в полной силе. В условиях феодальной раздробленности внутренний рынок сельскохозяй-

ственной продукции еще не сложился, что тормозило рост товарности крестьянского хозяйства. Избыток сельскохозяйственной продукции шел преимущественно на экспорт, а продавать продукцию за границу у феодалов было больше возможностей, чем у крестьян. Поэтому в торговлю, в товарное производство здесь втягивались не крестьяне, а сами феодалы. Но для продажи требовалось больше продукции, чем для собственного потребления. Поэтому феодалы расширяли свою запашку, свои поля. Тем самым они увеличивали барщину, потому что поле феодала обрабатывалось барщинным трудом крестьян. А барщина, как уже было сказано, требовала крепостной зависимости крестьян, поэтому усиливалось и крепостничество. Крепостное право доходило здесь до степени рабства. Некоторые германские феодалы нашли, что очень выгодно продавать крестьян в солдаты, и тысячи немецких крестьян были проданы в солдаты в другие государства. Происходило это, правда, уже за пределами хронологических рамок нашей темы, в XVI—XVIII вв.

Получался парадокс: втягивание сельского хозяйства в рыночные отношения, свойственные капитализму, вело к усилению крепостничества. А крепостничество, как мы говорили, свойственно ранней стадии феодализма. Однако крепостничество “второго издания” имело иное качество, чем серваж раннего феодализма. Усиление крепостничества теперь означало лишь особый путь разложения феодализма. Если при этом восстанавливались архаичные барщина и крепостничество, то, с другой стороны, в имениях феодалов развивалось крупное товарное производство, которое впоследствии стало базой “прусского пути” развития капитализма в сельском хозяйстве. Крепостничество стало тем инструментом, который позволял развивать крупное товарное производство в интересах сословия феодалов.

Итак, *главным направлением развития феодализма в сельском хозяйстве Западной Европы был рост товарного производства, который в одних случаях выражался в коммутации, в других — во “втором издании крепостничества”*. Но сам рост товарности означал разложение феодализма, потому что классический “чистый” феодализм — это натуральное хозяйство. Иными словами, период развитого феодализма — это уже период его разложения. Сразу же после того, как феодальный способ производства сформировался, он стал трансформироваться, готовя почву для следующего способа производства. “Чистого” фео-

дализма почти не существовало. Как и другие формации, он был, в сущности, переплетением нескольких укладов.

Главным направлением развития феодализма в сельском хозяйстве Западной Европы был рост товарного производства.

§ 3. Средневековый город

Ранний европейский феодализм обходился без городов и городского хозяйства. Города возникают в XI в. и начинают быстро расти. В первую очередь оживают города, построенные римлянами: Лондон, Париж, Марсель, Кельн, Генуя, Венеция, Неаполь. Будущий Кельн к началу XI в. представлял собой значительное пространство, обнесенное римскими крепостными стенами. Рядом с этими стенами на берегу Рейна появилось крошечное ремесленное поселение. Потом за короткий срок город вырос до размеров, вдвое превосходивших прежний римский город, и был обнесен новыми стенами.

Причиной возникновения и быстрого роста городов было отделение ремесла от земледелия. С одной стороны, *развитие ремесла шло по пути его специализации.* Раньше деревенский кузнец был мастером на все руки: подковывал лошадей, делал серпы, ножи и даже оружие для дружины феодала. Ему хватало работы в феоде. Но теперь появляются мастера-оружейники, которые не будут подковывать лошадей, мастера по изготовлению доспехов, которые не умеют делать мечи. И этим *“узким специалистом” уже не хватает работы в феоде. Им нужен рынок.*

С другой стороны, растет спрос феодалов на предметы роскоши. Потому и появляются *“узкие специалисты”* в ремесле, что феодала уже не удовлетворяют грубые изделия домашних ремесленников. Он не желает больше ходить в домотканом полотне и овчинной шубе, ему требовались тонкие шерстяные ткани, а их производство нельзя было наладить в каждом феоде.

И теперь ставший ненужным феодалу ремесленник, чтобы совершенствоваться в своем деле и изготавливать те изделия, на которые повысился спрос, покидает деревню и селится в таком месте, куда стекается много народа, где он может найти много покупателей и заказчиков на свои изделия, — на пересечении

дорог, под стенами крупного монастыря, куда стекается много паломников. На этом месте и начинает расти город.

В города бегут крепостные крестьяне. Тогда существовала поговорка: “Городской воздух делает свободным”: по законам, принятым повсеместно (любопытно, что, несмотря на феодальную раздробленность, законы и обычаи были почти везде одинаковы), крестьянину достаточно было прожить в городе один год и один день — и он становился свободным.

В условиях феодализма, когда рынок еще оставался узким, ремесленник и в городе не сразу находил достаточное количество покупателей. Поэтому первое время горожане продолжали заниматься и сельским хозяйством, имели огороды и поля. Внутри Парижа еще в XIII—XV вв. были не только огороды, но и пахотные поля, а о городе Майнце говорили, что он частью заселен, частью засеян.

В городах часто свирепствовали эпидемии холеры и чумы. Но города давали свободу, и люди сюда стремились.

Правда, первое время город находился под властью того феодала, на земле которого он вырос. Иногда феодалы далее сами старались “организовать” города на своей земле, чтобы потом можно было облагать их высокими налогами: ведь горожане были богаче крестьян, а город приносил гораздо больший доход, чем деревня с полями, занимавшими такую же площадь. Иногда феодал пытался хозяйничать в городе, как в своей вотчине.

Но в том же XI в. повсеместно начинается борьба городов за свою независимость от феодалов. В этой борьбе, как правило, побеждали города. Крепостные стены города не уступали стенам феодального замка, а сплоченные вольнолюбивые горожане сами готовили оружие, в том числе и для феодалов. К тому же города часто выступали в союзе с королевской властью: короли стремились ослабить могущество крупных феодалов.

Города добивались независимости, становились городами-коммунами, городами-государствами. Управлялся такой город выборным магистратом, заключал договора с другими государствами, вел войны, чеканил свою монету, т. е. действительно выступал как самостоятельное государство. Такими городами-государствами стали Генуя, Венеция и Флоренция в Италии, многие города Франции и Германии.

Но вернемся к ремеслу. **Западноевропейское ремесло — цеховое. Цех был корпорацией ремесленников определенной специальности (пекарей, башмачников, ткачей).** Такие объединения были необходимы для защиты ремесленников от конкуренции со стороны, для достижения равенства между ремесленниками, для защиты его членов от остального мира.

Как уже говорилось, в средние века человек сам по себе, без чьей-либо защиты, оказывался вне закона. В городе он мог существовать только как член какой-то корпорации, которая его защищала. Своя корпорация была даже у нищих. Поэтому социальный строй средневекового города иногда называют корпоративным. А цеха могли защищать своих членов. Каждый цех был в то же время боевым отрядом. Он имел свое знамя, свое цеховое здание, где проводились собрания и торжественные акты. Во главе стоял выборный магистр.

Цех не был производственным объединением. Каждый мастер, член цеха, имел свою мастерскую (обычно в своем доме), где работал с несколькими подмастерьями и учениками.

Как уже сказано, одной из задач цехового устройства было достижение равенства между мастерами. Чтобы не было конкуренции, чтобы все мастера были обеспечены работой и каждый имел “приличное его положению существование”, цеховые уставы строго регламентировали производство, ограничивая его размеры. Ограничивалось количество учеников и подмастерьев, которых мог держать один мастер. Каждый мастер мог приобретать лишь ограниченное количество сырья. Если он превышал норму, лишнее должен был передать товарищам по цеху. Цена продукции также определялась уставом.

Дело в том, что рынок сбыта был еще узким, и поэтому, если бы один мастер смог произвести и сбыть больше продукции, то другой мог оказаться без покупателей, т. е. без работы. Поэтому цеховые уставы регламентировали и технику производства. Ведь если кто-то изобретет техническое усовершенствование, он получит преимущество перед другими членами цеха. Поэтому все технические нововведения запрещались, и цеха стали тормозить технический прогресс. Это был первый недостаток цехового устройства.

Был и другой. Мы отметили, что одной из задач цеха была защита своих членов от конкуренции со стороны. Поэтому всякий человек, который хотел заниматься ремеслом, был обязан вступить в цех. А для этого он должен был сначала несколько лет работать учеником у одного из мастеров, затем еще несколько лет работал за плату подмастерьем. Только после этого его могли принять в мастера. Но для этого он должен был изготовить шедевр — отличное изделие, т. е. сдать экзамен на звание мастера; устроить пир членам цеха; предъявить определенную сумму денег, которая считалась достаточной для организации своего дела. Со временем препятствия на пути в мастера увеличивались: удлинялся срок ученичества, а сумма денег, необходимая для вступления в цех, становилась все больше. Появляются “закрытые” цеха, которые уже не принимают новых членов. Только сын мастера после смерти отца мог занять его место. Появляются “вечные подмастерья”, которые уже не имеют надежды стать мастерами. В сущности, это были простые рабочие, работавшие за плату. И даже в своей борьбе за повышение заработной платы они использовали рабочую форму забастовок. Как мы видим, принцип равенства в цехах отнюдь не распространялся на подмастерьев.

В отдельных случаях цеховое ремесло перерастало в капиталистическое производство. Например, во Флоренции в XIV в. членами цеха суконщиков были не ремесленники, а купцы, которые закупали шерсть и продавали сукно. В мастерской, которая принадлежала такому купцу-мастеру, работало несколько десятков наемных рабочих — “чомпи”, которые промывали и чесали шерсть. Очищенная шерсть затем поступала в руки прядильщиц из деревенских женщин, потом пряжа переходила к ткачам, а готовая ткань — к красильщикам. Все они работали у себя по домам, получая плату от суконщиков, и в состав цеха, как и “чомпи”, не входили. Так, в XIV в. во Флоренции возникли первые в Европе капиталистические мануфактуры. Но это было исключение, потому что были нарушены все цеховые принципы.

С ростом городов развивалась и торговля. Обычно ремесленники сами продавали свои изделия или работали на заказ. Но со временем *начинается географическое разделение труда*: по всей Европе расходились шерстяные ткани Флоренции, металлические изделия ремесленников Золингена и Нюрнберга. Но ведь не мог

человек, когда ему требовалось сшить новое платье, ехать за сукном во Флоренцию, а когда сломался нож, ехать за новым в Золинген. Доставкой товаров к местам потребления занимались купцы.

Но и для купца объезжать города Европы для закупки товаров было задачей непосильной. Поэтому *главной формой средневековой торговли были ярмарки, куда в определенное время собирались со своими товарами торговые люди из разных городов и стран. На ярмарке, таким образом, собирался полный ассортимент товаров с огромной территории.* В этом случае купцу уже не надо было ехать за сукном во Флоренцию или за железными изделиями в Золинген.

Самыми крупными в Европе были Шампанские ярмарки. Ярмарка, как прежде церковь, служила местом убежища: здесь нельзя было даже преследовать человека за действия, совершенные вне ярмарки. В средние века на чужаков было принято смотреть как на вероятных врагов и относиться к ним с подозрением. Ярмарка, куда собирались люди из разных стран и все здесь были друг другу чужими, приучала к мирному общению. Не случайно слово “торговать” служило антонимом слову “воевать”.

Но торговля в средние века была опасным занятием. Пираты на море, разбойники на суше были явлением обычным. существовало “береговое право”: если судно разбивалось у берегов, то спасенные товары считались законной добычей хозяев берега.

Но *главным препятствием для торговли была высокая пошлина, которая бралась с товаров при переходе границы каждого маленького государства*, так что цена товара (даже за короткий путь) иногда вырастала в несколько раз. Сухопутная перевозка товаров становилась почти невозможной.

Чтобы защитить свои интересы, купцы объединялись в гильдии. Гильдия строила в городах торговые дворы — фактории, обеспечивала безопасность приехавших в город купцов. Фактория представляла собой огороженный крепкой стеной участок, где были гостиницы, склады и церкви. Для защиты от разбойников гильдия снаряжала караваны с вооруженной охраной.

Была и еще одна трудность: в каждом маленьком государстве чеканилась своя монета, и разобраться в этих денежных системах было трудно. Кроме того, даже монеты одного государства не имели постоянной ценности: происходила так называемая порча

монеты. Деньги чеканились примитивным способом — молотком, на котором было клеймо. Они не имели формы правильного круга, и часто клеймо полностью на монете не умещалось. По весу одна монета могла сильно отличаться от другой. Вес монет уменьшался: люди обпиливали монеты, проходившие через их руки, оставляя часть серебра себе. И когда наступало время новой чеканки, новая монета приравнивалась по весу к тем обпиленным деньгам, которые уже были в обращении. В результате тысячи монет можно было сдуть с ладони одним дыханием.

На помощь приходили менялы-банкиры, которые имели отделения в разных городах. Купец мог сдать банкиру деньги в одном городе, получить расписку-вексель, поехать в другой город без денег (чтобы не ограбили в пути) и по векселю получить там свои деньги. Купцы не расплачивались: по векселям в книгах банкиров суммы переписывались со страницы плательщика на страницу получателя.

Таким образом, у банкиров скапливались довольно крупные суммы денег, банкиры пускали их в рост, т. е. давала в долг под проценты. Проценты были огромными, потому что банкир часто рисковал: он мог не получить деньги обратно. Чтобы гарантировать возвращение долга, ссуды давались под залог имущества, а поскольку к ростовщикам обращались и монархи, в закладе оказывались короны, тиары, а император Фридрих II однажды заложил даже трон.

Крупным ростовщиком была католическая церковь (хотя христианское учение и запрещало заниматься ростовщичеством). Ростовщичеством занимался и сам папа Римский, и монастыри, и церковно-рыцарские ордена. Орден Тамплиеров, который давал кредиты для крестовых походов, скопил к XIV в. такие богатства, что это привело его к гибели: французский король решил эти богатства присвоить.

Поскольку в средние века сухопутной торговле препятствовали пошлины на многочисленных границах, товары предпочитали перевозить морем. *Средневековая торговля — преимущественно морская. Было два морских торговых пути — северный и южный.* Северный путь проходил по морям, омывающим Европу с севера. Этим путем везли из Англии шерсть и железо, из Новгорода и Скандинавии — сельдь, пушнину, лен, пеньку, кора-

бельный лес. Часть этих северных товаров затем направлялась по Рейну на юг Европы. Рейн соединял южный и северный морские пути. В обратном направлении по Рейну с юга везли сукна, вина, пряности, и затем северным путем эти товары развозились по странам севера Европы.

Торговля по северному пути была монополией Ганзы — торгово-политического союза городов Северной Германии. Ганзейцы не допускали к морской торговле купцов, не входивших в их союз.

Поскольку ганзейцы торговали преимущественно товарами важного хозяйственного значения, а не предметами роскоши, при высоких пошлинах торговать ими было почти невозможно. Поэтому Ганза добивалась снижения, а в некоторых случаях и ликвидации пошлин в портовых городах севера. Если местный монарх отказывался снижать пошлины, ганзейцы начинали против него военные действия и добивались своего силой: Ганза была сильнее мелких государств.

Южный торговый путь проходил по Средиземному морю и не только обеспечивал связи между странами юга Европы, но и связывал Европу со странами Востока. Из Индии, Китая и других восточных стран по этому пути переправлялись предметы роскоши — шелковые ткани, экзотические плоды, пряности. Значительную роль в торговле играл перец.

Из Европы на Восток везли полотняные и шерстяные ткани и железные изделия. Европейская торговля с Востоком имела пассивный баланс: ввозили больше, чем вывозили. Разницу ввоза и вывоза приходилось компенсировать золотом.

Эта утечка золота усиливалась монопольным характером торговли. Если на севере торговая монополия принадлежала Ганзе, то на юге она сначала была в руках купцов Генуи и Венеции, а потом — только венецианцев. Но венецианские купцы сами в Индию и Китай не ездили. Они покупали восточные товары у арабских купцов, которые доставляли их к берегам Средиземного моря знаменитым “шелковым путем”, по которому шли караваны верблюдов. Арабские купцы продавали венецианцам товары в 8–10 раз дороже, чем эти товары стоили на Востоке. Венецианские купцы, пользуясь своей монополией, при продаже, в свою очередь, повышали цены в несколько раз.

Города не случайно с самого основания противостояли феодалам: из городских бюргеров, из третьего сословия здесь выростала буржуазия, которой суждено было прийти на смену феодалам.

В заключение следует сказать о месте средневекового города в системе феодального хозяйства. В сущности, города были явлением, чуждым феодализму. Здесь не было феодального землевладения и феодальной ренты. Если основой феодальных отношений было натуральное хозяйство, то города были островками товарного производства и торговли. *Города не случайно с самого основания противостояли феодалам: из городских бюргеров, из третьего сословия здесь выростала буржуазия, которой суждено было прийти на смену феодалам.*

Независимые города назывались “коммунами” (отсюда слово “коммунальный”, например, “коммунальное хозяйство”). Здесь зрели идеи правового равенства граждан, находившие отражение в цеховых уставах и выборности правящих органов, те идеи, которые потом составят правовую основу буржуазных революций.

§ 4. Экономические причины и последствия Великих географических открытий

Гибель феодализма и переход к капитализму в Европе ускорили **Великие географические открытия**. К ним принято относить крупнейшие открытия XV—XVI вв., главными из которых были открытие Америки и морского пути в Индию вокруг Африки. Иными словами, это было открытие европейцами заокеанских земель в определенных исторических условиях. Поэтому не следует к ним относить, например, путешествия викингов в Америку или открытия русских землепроходцев.

Долгое время народы Европы жили, не совершая далеких морских путешествий, но вдруг у них возникла тяга к открытию новых земель, и практически одновременно были открыты и Америка, и новый путь в Индию. Такое “вдруг” не бывает случайным. Существовали **три главные предпосылки открытий**.

1. **В XV в. турки, завоевав Византию, перерезали торговый путь из Европы на Восток.** Поток восточных товаров в Европу рез-

ко сократился, а европейцы без них обойтись уже не могли. Надо было искать другой путь.

2. Недостаток золота как денежного металла. И не только потому, что золото утекало на Восток. Все больше денег требовало экономическое развитие Европы. Главным направлением этого развития был рост товарности хозяйства, рост торговли.

Добыть золото надеялись в тех же восточных странах, которые, по слухам, были очень богаты драгоценными металлами. Особенно Индия. Марко Поло, который там побывал, рассказывал, что там даже крыши дворцов сделаны из золота. “Золото искали португальцы на африканском берегу, в Индии, на всем Дальнем Востоке, — писал Ф. Энгельс, — золото было тем магическим словом, которое гнало испанцев через Атлантический океан; золото — вот чего первым делом требовал европеец, как только он вступал на вновь открытый берег”.

Правда, золото имело своих хозяев, но это не смущало: европейцы того времени были людьми отважными и не стесненными моралью. Для них было важно добраться до золота, а в том, что они смогут его отобрать у хозяев, они не сомневались. Да так и получалось: команды небольших кораблей, которые, с нашей точки зрения, были просто большими лодками, захватывали порой целые страны.

3. Развитие науки и техники, особенно судостроения и навигации. На прежних европейских судах нельзя было идти в открытый океан: они шли или на веслах, как венецианские галеры, или под парусом, но только если ветер дул в корму. Ориентировались моряки в основном по виду знакомых берегов, поэтому уходить в открытый океан не решались.

Но в XV в. появилось судно новой конструкции — каравелла. Она имела киль и такое парусное оснащение, которое позволяло двигаться и при боковом ветре. К тому же, кроме компаса, к этому времени появилась и астролыбия — прибор для определения широты.

Значительные успехи к этому времени были сделаны и в географии. Возродилась античная теория шарообразности Земли, и флорентийский географ Тосканелли утверждал, что до Индии можно добраться, двигаясь не только на восток, но и на запад, вокруг земли. Правда, при этом не предполагалось, что на пути встретится еще один континент.

Три главных предпосылки Великих географических открытий:

- ◆ завоевание турками Византии, сокращение потока восточных товаров;
- ◆ недостаток золота как денежного металла;
- ◆ развитие науки и техники, судостроения и навигации.

Итак, к **Великим географическим открытиям привели: кризис торговли с Востоком, необходимость нового пути, недостаток золота как денежного металла, научно-технические достижения.** Основные открытия были сделаны в поисках путей в Индию, самую богатую страну Азии. Все искали Индию, но в разных направлениях.

Первое направление — на юг и юго-восток, вокруг Африки. По этому направлению двинулись португальцы. В поисках золота и сокровищ португальские корабли с середины XV в. начали двигаться на юг вдоль берегов Африки. На картах Африки появились характерные названия: “Перечный берег”, “Берег слоновой кости”, “Невольничий берег”, “Золотой берег”. Эти названия достаточно ясно показывают, что искали и находили в Африке португальцы. В конце XV в. португальская экспедиция из трех каравелл во главе с Васко да Гама обогнула Африку и добралась до берегов Индии.

Поскольку открытые ими земли португальцы объявляли своей собственностью, испанцам пришлось двигаться в другом направлении — на запад. Тогда же, в конце XV в., испанцы на трех кораблях под командованием Колумба пересекли Атлантический океан и достигли берегов Америки. Колумб считал, что это Азия. Однако золота в новых землях не оказалось, и испанский король был недоволен Колумбом. Человек, открывший Новый Свет, кончил свои дни в бедности.

По следам Колумба в Америку хлынул поток нищих, храбрых и жестоких испанских дворян — конкистадоров. Они надеялись найти там золото и нашли его. Отряды Кортеса и Писарро разграбили государства ацтеков и инков, самостоятельное развитие американской цивилизации прекратилось.

Англия начала поиск новых земель позже и, чтобы взять свое, попыталась найти новый путь в Индию — “северный проход”, через Северный Ледовитый океан. Конечно, это была попытка с негодными средствами. Экспедиция Ченслера, отправленная в середине XVI в. на поиски этого прохода, потеряла два из трех кораблей, и вместо Индии Ченслер попал через Белое море в Москву.

Впрочем, он не растерялся и выхлопотал у Ивана Грозного серьезные привилегии для торговли английских купцов в России: право беспощинно торговать в этой стране, расплачиваться своей монетой, строить торговые дворы и промышленные предприятия. Правда, Иван Грозный ругал свою “любительную сестру”, английскую королеву Елизавету, “пошлой девицей” за то, что ее королевством, помимо нее, управляют “торговые мужики”, и иногда этих торговых мужиков притеснял, но все-таки оказывал им покровительство. Монопольного положения в русской торговле англичане лишились лишь в XVII в., — русский царь лишил их привилегий за то, что они “всею землею учинили злое дело: государя своего Карлуса короля убили до смерти”.

Первым следствием Великих географических открытий была “революция цен”: так как в Европу хлынул поток дешевого золота и серебра из заокеанских земель, стоимость этих металлов (следовательно, стоимость денег) резко упала, а цены на товары соответственно возросли. Общее количество золота в Европе за XVI в. выросло более чем в два, серебра — в три, а цены выросли в 2–3 раза.

В первую очередь революция цен коснулась тех стран, которые непосредственно грабили новые земли, — Испании и Португалии. Казалось бы, открытия должны были вызвать в этих странах экономический расцвет. В действительности получилось наоборот. Цены в этих странах повысились в 4,5 раза, тогда как в Англии и Франции — в 2,5 раза. Испанские и португальские товары становились настолько дорогими, что их уже не покупали; предпочитали более дешевые товары из других стран. Нужно учитывать, что при росте цен соответственно увеличивались и производственные затраты.

А это имело два следствия: золото из этих стран быстро уходило за границу, в страны, чьи товары покупались; ремесленное производство приходило в упадок, поскольку его продукция не находила спроса. Поток золота шел, минуя хозяйство этих стран — из рук дворян он быстро уплывал за границу. Поэтому уже в начале XVII в. драгоценных металлов в Испании не хватало, и за восковую свечу платили столько медных монет, что их вес втрое превышал вес свечи. Сложился парадокс: поток золота не обогатил Испанию и Португалию, а нанес удар по их хозяйству, потому что в этих

Сложился парадокс: поток золота не обогатил Испанию и Португалию, а нанес удар по их хозяйству, потому что в этих странах еще господствовали феодальные отношения. Наоборот, революция цен усилила Англию и Нидерланды, страны с развитым товарным производством, чьи товары шли в Испанию и Португалию.

странах еще господствовали феодальные отношения. Наоборот, революция цен усилила Англию и Нидерланды, страны с развитым товарным производством, чьи товары шли в Испанию и Португалию.

В первую очередь выигрывали производители товаров — ремесленники и первые мануфактуристы, которые продавали свои товары по повышенным ценам. К тому же товаров теперь требовалось больше: они шли в Испанию, Португалию и за океан в обмен на колониальные товары. Теперь уже не было необходимости ограничивать производство, и цеховое ремесло стало перерастать в капиталистическую мануфактуру.

Выиграли и те крестьяне, которые производили продукцию на продажу, а оброк платили подешевевшими деньгами. Короче говоря, **выиграло товарное производство.**

А проиграли феодалы: они получали с крестьян в виде ренты прежнюю сумму денег (ведь рента была фиксированной), но эти деньги теперь стоили в 2–3 раза меньше. Революция цен стала экономическим ударом по сословию феодалов.

Вторым следствием Великих географических открытий стал переворот в европейской торговле. Морская торговля перерастает в океанскую, а в связи с этим **рушатся средневековые монополии Ганзы и Венеции:** контролировать океанские дороги было уже невозможно.

Казалось бы, от перемещения торговых путей должны были выиграть Испания и Португалия, которые не только владели заокеанскими колониями, но и географически были расположены очень удобно — у начала путей через океан. Остальным европейским странам надо было посылать суда мимо их берегов. Но Испании и Португалии было нечем торговать.

Выиграли в этом отношении Англия и Нидерланды — производители и владельцы товаров. Центром мировой торговли стал Антверпен, куда собирались товары со всей Европы. Отсюда купеческие суда направлялись за океан, а оттуда возвращались с богатым грузом кофе, сахара и других колониальных продуктов.

Увеличился объем торговли. Если прежде в Европу поступало лишь небольшое количество восточных товаров, которые доставляли к берегам Средиземного моря арабские купцы, то теперь поток этих товаров вырос в десятки раз. Например, пряностей в Европу в XVI в. поступало в 30 раз больше, чем в период венецианской торговли. Появились новые товары — табак, кофе, какао, картофель, которых прежде Европа не знала. И сами европейцы в обмен на эти товары должны были производить своих товаров гораздо больше, чем прежде.

Рост торговли требовал новых форм ее организации. Появились товарные биржи (первая — в Антверпене). На таких биржах купцы заключали торговые сделки при отсутствии товаров: купец мог продать кофе будущего урожая, ткани, которые еще не сотканы, а потом купить и доставить своим покупателям.

Третьим следствием Великих географических открытий было рождение колониальной системы. Если в Европе с XVI в. начинал развиваться капитализм, если в экономическом отношении Европа обогнала народы других континентов, то одной из причин этого было ограбление и эксплуатация колоний.

Колонии не сразу стали эксплуатироваться капиталистическими методами, не сразу стали источниками сырья и рынками сбыта. Сначала они были объектами ограбления, источниками первоначального накопления капиталов. Первыми колониальными державами стали Испания и Португалия, которые эксплуатировали колонии феодальными методами.

Дворяне этих стран ехали в новые земли не для того, чтобы организовать там упорядоченное хозяйство, они ехали, чтобы грабить и вывозить богатства. За короткий срок они захватили и вывезли в Европу золото, серебро, драгоценности — все, до чего могли добраться. А после того как богатства были вывезены и что-то надо было делать с новыми владениями, дворяне стали использовать их в соответствии с феодальными традициями. Конкистадоры захватывали или получали в дар от королей территории с туземным населением, обращая это население в крепостных. Только крепостное право здесь было доведено до степени рабства.

Дворянам нужны были здесь не обычные сельскохозяйственные продукты, а золото, серебро или, по крайней мере, экзотические плоды, которые можно было дорого продать в Евро-

пе. И они заставляли индейцев разрабатывать золотые и серебряные рудники. Не желавших работать уничтожали целыми деревнями. А вокруг рудников, по свидетельствам очевидцев, даже воздух был заражен от сотен разлагавшихся трупов. Такими же методами эксплуатировались туземцы на плантациях сахарного тростника и кофе.

Население не выдерживало такой эксплуатации и массами вымирало. На острове Эспаньола (Гаити) в момент появления испанцев было около миллиона жителей, а к середине XVI в. они были поголовно истреблены. Сами испанцы считали, что за первую половину XVI в. они уничтожили американских индейцев.

Но, уничтожая рабочую силу, испанцы подрывали хозяйственную базу своих колоний. Для пополнения рабочей силы пришлось ввозить в Америку африканских негров. Таким образом, с появлением колоний возродилось рабство.

Но в целом **Великие географические открытия ускорили разложение феодализма и переход к капитализму в Европейских странах.**

Глава 2 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КНЕВСКОЙ РУСИ. ХОЗЯЙСТВО РУССКИХ ЗЕМЕЛЬ В ПЕРИОД ФЕОДАЛЬНОЙ РАЗДРОБЛЕННОСТИ

§ 1. Первобытное хозяйство восточных славян и его разложение

Первоначально предки славян заселяли степи между Днепром и Одером. Затем часть славян стала двигаться на юг, на Балканы, и составила впоследствии группу южных славян (народы Болгарии и Югославии); другая часть мигрировала на северо-запад и составила группу западных славян (поляки, чехи, словаки); третья двигалась на северо-восток и составила группу восточных славян (русские, украинцы, белорусы).

В те времена большую часть территории России занимали леса. Постепенно углубляясь в леса и болота, продвигаясь из южных степей все дальше на север, славяне продолжали заниматься земледелием.

Но земледелие долго было **подсечно-огневым**. Чтобы отвоевать у леса землю для посева, деревья подрубали (подсекали), и они засыхали на корню. После этого их сжигали и золой удобряли почву. Отвоеванный таким образом у леса участок засевали два-три года, пока удобренная земля давала хорошие урожаи, затем выжигали под поле новый участок леса. Главным орудием земледелия была соха. В условиях северных лесов с пнями и корнями деревьев плуг появиться не мог.

Приблизительно к VII в. н. э. происходит **переход к переложной и двухпольной системам земледелия**. При переложной системе хлеб сеялся несколько лет подряд, до истощения почвы. Затем это поле забрасывалось и распахивалось новое, а прежнее зарастало. Когда истощалось второе, могли вернуться к первому. При двухпольной системе наличная пашня делилась на два поля, которые засеивались поочередно.

С развитием земледелия менялись и социальные отношения. Подсечное земледелие требовало коллективного труда и задер-

жало распад родового строя. Родовая патриархальная община, т. е. большая семья, состоявшая из родственников по мужской линии, вела общее хозяйство. Община составляла небольшой поселок из деревянных жилищ, окруженный тыном, т. е. частоколом из заостренных и вертикально вкопанных в землю бревен. Такие укрепленные поселки принято называть **городищами**.

При переходе к переложной и двухпольной системам, когда у леса были отвоены уже значительные площади под пашни, земледелие перестало требовать общинного труда, и родовая община перерастает в сельскую, аналогичную марке у франков. У восточных славян сельская община называлась “вервью” на юге и “миром” на севере.

Теперь общее хозяйство рода делилось на частные хозяйства отдельных семей, семейных пар. В общинной собственности оставалась теперь лишь земля, но и она для пользования делилась между семьями. Все остальное имущество было в частной собственности.

А там, где появилась частная собственность, неизбежно появляются богатые и сильные люди. **У славян, как и у других народов, феодализм формировался сложным путем выделения военной верхушки.**

Распад родовых общин и переход к сельским, по выражению академика Б. А. Рыбакова, был восстанием детей против отцов. Когда члены рода требовали имущественного выделения из общего хозяйства рода, это было восстанием против тех, кто стоял во главе рода. В этой борьбе стремящиеся к самостоятельности члены рода становились часто “изгоями”, т. е. изгнанными из рода без имущества и без права на покровительство рода. Тогда они были вынуждены искать покровительства у вождя племени, в состав которого входил род, т. е. у князя.

Дело в том, что, как и у других народов на переходе к классовому обществу, **у славян того времени был строй военной демократии.** Главным органом племени было народное собрание — вече. Вече выбирало военного вождя для ведения военных действий, для защиты от врагов. У франков такой военный вождь назывался королем, а у славян — князем.

С развитием хозяйства, с накоплением богатства появляется возможность захвата значительной военной добычи. Учащаются военные столкновения, а в связи с этим повышается значение во-

енной дружины, возглавляемой князем. Сначала состав этих дружин был временным — они состояли из “отроков”, т. е. молодых людей, не имевших еще своей семьи и хозяйства и выполнявших военную повинность. Но потом некоторые “отроки”, испытав сла-

Дружина делится на две части. Старшая дружина состояла из бояр, не простых воинов, а приближенных князя, и представляла собой государственный совет. Младшая дружина состояла из отроков — простых воинов.

дость побед и воинской доблести, отказывались после окончания срока службы возвращаться в общины к крестьянскому труду. Самый известный герой былин Илья Муромец, как только почувствовал “силу богатырскую”, так, один лишь день попахав на поле отца, поехал наниматься к князю дружинником. Охотно, очевидно, принимали к себе в дружину князя и изгоев. Так дружина все более приобретала постоянный характер: теперь она состояла в основном из военных-профессионалов, оторвавшихся от общин и крестьянской жизни.

Эти люди и составили господствующую группу общества. Они были и самыми сильными, как военные профессионалы, имеющие оружие и владеющие им, и самыми богатыми, потому что в их руки попадала военная добыча.

§ 2. Формирование феодализма в Киевской Руси

Киевское государство (Киевская Русь) возникло в IX в. Именно в рамках этого государства формировались основы феодализма, после чего оно распалось в XII в. на мелкие феодальные княжества.

Процесс формирования феодализма на Руси происходил почти так же, как в Королевстве франков. Князь, который теперь встал во главе государства, первоначально был военным вождем и подчинялся вечевому собранию. Но в ходе образования государства в противовес народу, объединенному в общины, все большую роль начинает играть дружина князя.

Теперь дружина делится на две части. На первом месте — “старшая” дружина из “бояр”. Бояре — уже не просто воины. Это люди, которые выдвинулись и разбогатели на службе у князя. Они имеют свои хозяйства, а иногда и свои дружины. Это

приближенные князя, его друзья (ведь дружина — от слова “друг”, “содружество”). Князь с ними считается, советуется по всем вопросам. Вместе с дружиной, говорит древнерусская летопись, князь “думало строе земленем и о ратех, и о уставе земленем” (т. е. о государственном устройстве, о войне и государственных законах). Таким образом, *старшая дружина — это государственный совет.* Из состава старшей дружины назначаются и правители отдельных районов и послы в иные страны.

Младшая дружина состоит из “отроков” или “детских”. Младшие они теперь не по возрасту, а по положению. Это действительно только воины.

Первоначально князь с дружиной жил за счет дани с завоеванных земель. Обезжая эти земли, он собирал дань натурой — мехами, медом, воском. Это называлось “*полюдьем*”. К местам остановок князя с дружиной дань доставляла верхушка подчиненных племен.

Со временем были установлены нормы дани — “от дыма” или “от рала” (рало — пахотное орудие), т. е. с каждого хозяйства. И теперь князь с дружиной уже не ездил сам собирать дань на места, а отправлял туда своих представителей (из бояр), поручал им в управление отдельные области и назначал “корм”. “*Полюдье*” сменилось “*кормлением*”: назначенный на место боярин собирал дань, часть собранного оставлял на “корм”, т. е. на содержание себе и своим людям, а остальное отправлял князю.

Таким образом, сначала знатные люди не были крупными землевладельцами-феодалами, они существовали за счет военной добычи, дани, которая постепенно превращалась в государственный налог. Но с течением времени уже не столько сама дань, сколько земля с населением, которое платило эту дань, стала представлять главную ценность для знатных людей. Вчерашние воины, мечтавшие о военной добыче и грабеже, становились землевладельцами.

О том, как это происходило, источники говорят мало. По всей вероятности, как и у франков, князь раздавал земли боярам. От IX в. никаких свидетельств о частном землевладении до нас не дошло. В X в. появились княжеские села: Берестово, которое принадлежало князю Владимиру, Ольжичи — княгине Ольге. Впрочем, выяснено, что это были не сельскохозяйственные села, а центры охотничьих и рыболовных угодий князя. В XI в. появились боярс-

кие села, но и они представляли собой рыболовно-охотничьи хозяйства, в которых труд на пашне играл лишь вспомогательную роль.

До конца XI в. бояре получали землю без крестьян. Раздача земли с крестьянами началась позже. Так, *крупными землевладельцами стали бояре дружинные, выдвинувшиеся на военной службе, и бояре земские, местная знать, верхушка покоренных племен, на которую князь опирался на местах.* Кроме светских землевладельцев, появились и церковные. Одних монастырей в XII в. на Руси насчитывалось свыше 50, а монастыри тоже имели свои села. Церковное землевладение, которое сначала возникло также за счет княжеских пожалований, затем росло за счет вкладов “на помин души” (завещаний имущества церкви).

Но земля без живущих на ней крестьян, которые несут феодальные повинности, — еще не феодализм. Другая сторона формирования феодализма выражается в том, что свободные крестьяне попадают в феодальную зависимость. На Руси этот процесс был более сложным, чем в Королевстве франков.

Во-первых, бояре сажали на землю своих холопов. **Холопы** — это рабы. Прежде они были заняты лишь в домашнем хозяйстве господина, а теперь им начали выделять участки земли, чтобы они жили за счет своего хозяйства и выполняли повинности для господина.

Во-вторых, бояре закабалили крестьян. Хозяйство крестьянина, еще недавно выделенное из общего хозяйства рода, было ненадежным источником существования. Неурожай грозил голодной смертью. Гибель лошади означала разорение. Чтобы не умереть от голода и не дать погибнуть своей семье, крестьянин был вынужден идти к богатому человеку, боярину, брать у него “купу” (ссуду) и становиться **закупом**, т. е. долговым рабом. До возвращения купы он должен был работать на своего кредитора.

Но холоп и закуп — это рабы, а не феодально зависимые крестьяне. Именно они до конца XI в. и работали в хозяйствах бояр. А это значит, что в хозяйствах бояр были не феодальные, а рабовладельческие отношения. Но из этого не следует, что можно говорить о рабовладельческом строе. Удельный вес этих рабовладельческих отношений в хозяйстве страны был незначителен. Подавляющая часть крестьян оставалась свободной.

Из источников XII в. мы узнаем, что князья стали разда-

вать боярам земли с крестьянами. В положении таких крестьян при этом почти ничего не менялось: они по-прежнему жили общинами, только дань, которую они прежде платили князю, теперь в том же размере должны были платить боярину. Но если дань князю как главе государства надо рассматривать как государственный налог, то *плата землевладельцу — это феодальная рента.* Крестьяне платили феодалам пока только оброк, в отличие от холопов и закупов, обязанных выполнять барщину, крестьяне могли уйти от господина.

Прежде считалось, что крестьяне того времени назывались смердами. Теперь в исторической науке господствует представление, что смерды — лишь одна категория зависимого населения. Это крестьяне, которые вышли из общин и отдались под власть князя (изгои), а также переселенные на земли князя представители побежденных народов. Князь выделял им землю, обеспечивал защиту, а за эту защиту и землю они были обязаны платить князю оброк и участвовать в военных походах. Смерды, таким образом, находились в феодальной зависимости, причем уже в XI в., но не от бояр, а только от князя. Это самая первая группа феодально зависимых крестьян.

Техника земледелия в Киевской Руси сделала некоторый шаг вперед. Появился плуг. В отличие от сохи, просто бороздившей землю, плуг переворачивал пласт земли. Кроме того, дополнительно к переложной и двухпольной системам появилось трехполье.

Очень важным дополнением к земледелию были лесные промыслы: охота, рыболовство и бортничество (разведение диких пчел). Продукты этих промыслов, а не зерно, шли на уплату дани и вывозились на обмен в другие страны. Не случайно первыми выделились не зерновые, а рыболовно-охотничьи хозяйства бояр и князя.

§ 3. Ремесло и торговля

Как известно, города в средневековой Европе возникли в результате отделения ремесла от земледелия. В Королевстве франков, с которым принято сравнивать Киевскую Русь, городов еще не было. В Киевской Руси города были. Правда, не каждый “гражд”, упоминаемый в летописи, был центром ремесла и торговли: источ-

ники того времени называли “градами” укрепленные поселения вообще. Важно другое: *ремесло здесь было самостоятельной отраслью производства, причем развивалось оно в городах.* А один из византийских писателей X в. даже утверждал, что по развитию ремесла первые места среди известных ему стран занимают Греция и Русь.

В лесной стране особенно многочисленными были мастера по дереву. Дома, крепостные стены, церкви, мостовые — все это делалось из дерева. Киевляне дразнили новгородцев “плотниками”. Особое место занимали городники (строители городских стен и башен) и мостники (укладчики деревянных мостовых). В “Русской правде” (сборнике законов Киевской Руси) мостникам был посвящен специальный раздел, который так и назывался — “Устав о мостниках”. Массовым промыслом был гончарный. Одна из частей Новгорода называлась Гончарным концом. Очевидно, она была заселена преимущественно гончарами. Один из районов Киева назывался Кожемяки — очевидно, здесь жили кожевники. На ряд специальностей делилась металлообработка. Большого мастерства достигли оружейники.

О развитии ремесла в Киевской Руси свидетельствуют не только византийские авторы, но и “Русская правда”, древнерусский сборник законов, где ремесленники выделены в особую группу городского населения, и материалы археологических раскопок.

В XI—XII вв. ремесло начинает переходить на стадию товарного производства: ремесленник уже работает по заказам потребителей, а продает изделия торговому человеку, который везет их в отдаленные районы. Новгородские ремесленные изделия, например, везут на юг для обмена на хлеб: на севере не хватало своего хлеба.

Из раскопок в Новгороде выясняется, что здешние ремесленники резали гребни из самшита, который не рос в окрестностях. Самшит привозили из Грузии. Сырье для янтарных украшений доставлялось из Прибалтики. Очевидно, что сами ремесленники за сырьем в эти страны не ездили. Его привозили купцы.

Рождаются на Руси и новые формы производства, которые стали характерны для России — **артели и подряды**. Для некоторых работ требовалось объединение значительных коллективов людей. Так, большими коллективами работали городники — стро-

ители городских стен и башен, мостники — укладчики деревянных мостовых, порочные мастера, которые изготавливали стенобитные орудия. Эти работы выполнялись артелями, во главе которых, естественно, оказывались предприимчивые люди, “старейшины”. *Старейшина выступал в качестве подрядчика, а для этого ему надо было обладать значительным капиталом.*

Объединять значительные группы работников требовалось и для солеварения. Из-под земли по скважинам выкачивался соляной раствор, который затем выпаривали на огне в специальных “печах”. Это требовало значительных затрат. И мы узнаем, например, что новгородец Климьята получал “соляные куны” — доход с соляных варниц, в которые он вложил часть своих денег.

Центром древнерусского города был **детинец**, или **кремль**, — резиденция князя или его представителя с дружиной (“детские” — члены дружины, рядовые воины, отсюда “детинец”). Снаружи у стен детинца располагался **посад** — торгово-ремесленное поселение. На посаде находился торг — торговая площадь. Посад обносился крепостной стеной, а снаружи обрастал неукрепленным поселением.

Киев, столица государства, по свидетельствам иностранцев, был одним из крупнейших городов Европы. Здесь насчитывалось более 40 церквей и несколько торговых площадей. Второй столь же крупный город, Новгород, занимал особое положение. Через этот город, от которого вел озерно-речной путь в Балтийское море, шла торговля Руси с Западной Европой.

Центром общественной жизни города был торг, торговая площадь. Здесь не только торговали, но и выслушивали княжеские распоряжения, решения суда; здесь объявлялось об украденном имуществе и бежавших холопах. Но если торговая площадь была центром общественной жизни, это свидетельствовало об относительно высоком уровне развития торговли.

О степени развития торговли свидетельствовало и то, что на Руси уже чеканились серебряные деньги. До этого в качестве денег употреблялись шкурки пушных зверей, поэтому и металлические деньги частью сохраняли их названия (куны, веверицы, т. е. куницы и белки). Но, несмотря на то, что деньги уже чеканились, в обращении преобладали слитки серебра. Целый слиток назывался гривной. Это была самая крупная денежная единица (1 гривна равнялась 50 кунам или 150-ти веверицам), но иногда слиток резали на части и получались резаны.

Особое значение для Руси имела внешняя торговля, так что некоторые наши историки, в том числе крупнейший историк России В. О. Ключевский, даже рождение русской государственности выводит из внешней торговли.

Дело в том, что Русь находилась на транзитных торговых путях между Европой и Азией — по Волге и Днепру. Мы знаем, что Венеция разбогатела в средние века, потому что держала в своих руках транзитную торговлю по Средиземному морю. Но был и второй путь — между Азией и Северной Европой, который вел реками к Балтийскому морю.

О значении этой транзитной торговли для Киевской Руси свидетельствуют следующие обстоятельства:

1) Восточные славяне, исконные земледельцы, двигались из южных степей на север, в леса и болота, туда, где условия для земледелия были гораздо хуже. Почему? Потому что туда, к Балтийскому морю, уходили транзитные речные пути. И славяне строят Новгород, торговый город, перевалочную базу на подступах к Балтике. Вспомним, что именно в Новгороде заканчивался торговый путь Ганзы на востоке.

2) Чтобы участвовать в этой транзитной торговле, надо было иметь свой товар. Какой? Хлеб? Но в то время хлеб не был товаром международного обмена. А вот продукты лесных промыслов — меха, мед, воск — высоко ценились и на Западе. Как известно, и дань киевские князья собирали не хлебом, а мехами, медом, воском — товарами на экспорт.

Конечно, на этих торговых путях Русь встречалась с конкурентами. На севере это были варяги. Они приходили с моря армадами в сотни дракаров (кораблей). Это были морские разбойники. Но русские города стояли не на морском побережье, а на реках. На речных путях, с волоками на водоразделах, норманны со своими дракарами были беззащитны. Поэтому сюда они приходили не как морские разбойники, а как вооруженные купцы, которым надо было пройти через Русь на богатую Византию. Они вливаются в состав русской правящей верхушки, становятся дружинниками и участвуют в защите русских земель.

А с юга к этому пути подбирались Венеция и Генуя. На скалах южных берегов Крыма сохранились венецианские и генуэзские

крепости. Но одновременно на берегах “Русского моря” рождались и русские военно-торговые форпосты: Тмутаракань, Переяславец, Сурож (Судак).

Учитывая вышесказанное, мы должны по-новому оценить знаменитые договора киевских князей с византийскими императорами. Известно, что все князья совершали походы на Византию. Для чего? Для грабежа? Нет, результатом этих походов были договора Руси с Византией, и не просто мирные, а торговые. Тексты этих договоров сохранились в византийском варианте, на греческом языке. Оказывается, походы совершались ради получения торговых привилегий. Русские гости получили в Византии право беспошлинной торговли, обеспечивались там за счет Византийского императора даровым кормом и даровой баней. А это значило, что к ним относились не как к обычным купцам, а как к представителям иностранного государства. Но зато пускали их в Константинополь партиями не более 50 человек, т. е. видели в них людей военных, которые могут захватить город.

Дело в том, что торговал с Византией и через нее — с восточными странами — князь со своей дружиной, “военно-торговая аристократия”, по выражению историка Н. П. Павлова-Сильванского. *Во главе государства стояли купцы-дружинники, а Русь была торговым государством.*

Византийский император Константин Багрянородный подробно описал торговые походы русских купцов-дружинников. С наступлением весны в Киеве снаряжался целый флот, который затем двигался вниз по Днепру, отбивая нападения кочевников-печенегов. Таким же порядком этот флот осенью возвращался в Киев.

§ 4. Экономическая основа феодальной раздробленности

В 30-е годы XI в. Киевское государство распалось на феодальные княжества. Это не было регрессом, потому что *феодальная раздробленность — закономерная политическая организация феодализма. Экономической основой этой раздробленности был натуральный характер феодального хозяйства: в феодальной вотчине все производится для внутреннего потребления, т. е. ничего не*

покупается со стороны и ничего не продается на сторону. Это хозяйство приспособлено для изолированного существования.

Страна не составляла единого экономического организма, а была экономически раздробленной, т. е. делилась на экономически замкнутые районы, внутри которых шел торговый обмен — ремесленные изделия обменивались на сельскохозяйственные продукты. А между такими районами или, другими словами, между

местными рынками, стабильных экономических связей не было. *Этой экономической раздробленности и соответствовала политическая — деление на мелкие государства.* О величине этих государственных образований можно судить по тому, что на территории нынешней Московской области было несколько княжеств — Дмитровское, Коломенское, Можайское и др.

Но исторические закономерности проявляются лишь как тенденция. Практически все же экономические связи между княжествами существовали. Это была торговля, навязываемая географическими условиями. Например, на севере, в Новгородской земле, из-за природных условий не хватало своего хлеба. Поэтому Новгород был вынужден регулярно закупать хлеб в южных княжествах, а в обмен снабжать их железными изделиями, как привозимыми из-за границы, так и собственного изготовления. И с юга на север шел поток хлеба, а обратно — изделий из железа. Это использовалось даже в военных целях: враждующие с Новгородом князья перекрывали торговый путь, и Новгород начинал голодать.

Теперь князья, рассматривая свои княжества лишь как собственные владения, уже не считали Русь неким единством и заключали союзы не только с другими русскими князьями, но и с иностранными соседями (например, с кочевниками-половцами) против других русских князей.

Усиливается роль бояр. Князья давали боярам “жалованные грамоты” (аналогичные “иммунитетным грамотам” в Западной Европе), освобождая их вотчины от государственных налогов, от вме-

Феодальная раздробленность — закономерная политическая организация феодализма. Экономической основой этой раздробленности был натуральный характер феодального хозяйства: в феодальной вотчине все производится для внутреннего потребления, т. е. ничего не покупается и не продается на сторону. Это хозяйство приспособлено для изолированного существования.

До нашествия монголов Киевская Русь развивалась по тому же пути, что и другие европейские государства, а ее экономика и культура находились на высоком уровне. К концу монгольского ига она намного отставала от европейских стран. Более того, иго изменило путь ее развития: в ее экономику оказались включенными многие элементы азиатского способа производства.

шательства государства в их дела. Бояре получили право отъезда, т. е. право отказаться от участия в походе и даже перейти на сторону врага. По нормам феодальной морали это не считалось позорным. Они могли и отказаться поддерживать своего князя в “усобицах” — военных столкновениях с другими князьями, тем более что у многих из них владения были в разных княжествах.

Период феодальной раздробленности — опасная для страны стадия развития. В этот период народ беззащитен. Но если в это время появляется мощная централизованная сила извне, раздробленный народ оказывается не в состоянии оказать достаточное сопротивление. Для Руси такой силой оказались кочевники-монголы. Монголы вызвали экономический регресс у завоеванных народов. Они разрушали города, уничтожали и захватывали в плен население, они обложили страну тяжелой данью, грабили. Это привело к массовому обнищанию.

До нашествия монголов Киевская Русь развивалась по тому же пути, что и другие европейские государства, а ее экономика и культура находились на высоком уровне. К концу монгольского ига она намного отставала от европейских стран. Более того, иго изменило путь ее развития: в ее экономику оказались включенными многие элементы азиатского способа производства.

Впрочем, монгольское нашествие в разной степени коснулось разных частей страны. Так, почти не пострадал новгородский север: через болота и лесные чащи монголы сюда не прошли. И там еще долго оставались прежние порядки.

Чтобы понять место Новгорода в истории России, следует кратко рассмотреть последовательность происхождения русских городов. Первоначально города возникали как “своеземские”, т. е. расположенные на своей земле и независимые от феодалов. Они управлялись народными вечевыми собраниями и были, таким образом, городами-республиками. К концу феодальной раздробленности такие города остались только в Новгородской земле: сам

Новгород, Псков, Хлынов (Вятка). Большинство же своеземских городов было разрушено во время монгольского нашествия.

Затем появились “княжеские” города, которые возникали как военно-административные центры. Преимущественно на границах княжеств князь строил крепость, ставил туда военный отряд, и под защиту крепостных стен стекался торгово-промышленный люд. Так возникали, например, Нижний Новгород или Ярославль.

Позднее появились “боярские” города — на базе феодальной вотчины. Двор крупного феодала обрастал торгово-ремесленным поселением, которое обносилось затем крепостной стеной. Такими по происхождению были преимущественно небольшие города — Скопин, Одоев, Алексин. Впрочем, и Москва первоначально была центром вотчины боярина Кучки.

Итак, Новгород оставался одним из последних своеземских городов. Через него Русь по-прежнему торговала с Западной Европой. Это был восточный пункт торговли Ганзы. Здесь находилось два иноземных торговых двора — огороженные крепкой стеной городские кварталы, где заморские купцы вели замкнутую жизнь.

Главным органом власти здесь было вечевое собрание, в котором принимало участие все население города, а исполнительные органы (Совет господ, посадник и тысяцкий) состояли из представителей городской верхушки. Правда, мы знаем, что в Новгороде были князья, например Александр Невский. Но князья не управляли Новгородом. Город приглашал их с дружинами на службу лишь в качестве военачальников, для защиты своих владений. Здесь князь оставался в той роли, какую князья играли на Руси до образования государства — роли предводителя военной дружины. За военную службу князю и его дружине Новгород обеспечивал “корм” — определенный доход с выделенных земель.

Но к XVI в. Ганзейский союз приходит в упадок. Торговля через Новгород сокращается. И в середине XVI в., преследуя цель объединения Руси, Иван Грозный захватывает Новгород. На этом городские вольности в России кончаются.

Наибольшему разорению подверглась южная группа княжеств вокруг Киева. Именно здесь феодальные уособицы были наиболее острыми: князья стремились овладеть Киевом, потому что, по традиции, киевский князь считался “великим”, т. е. главным. Этот же край разоряли и монголы. Со своими стадами они шли по степям, а на лесной север совершали только набеги.

Спасаясь от этого разорения, население уходило на северо-восток, в междуречье Волги и Оки. Это был глухой лесной край, столь дикие места, что проехать отсюда прямым путем к Киеву считалось подвигом. Когда богатырь Илья Муромец рассказал богатырям (т. е. воинам-дружинникам) в Киеве, что проехал прямым путем из Муром в Киев, ему не поверили: “В очах детина замирается. А где ему проехать ту дорогу прямоезжую”. Киевский князь Владимир Мономах, который всю жизнь провел в седле, в своем литературном завещании “Поучение детям” хвалится, что он однажды даже проехал прямым путем из Киева в Ростов. И вот теперь в эти дремучие леса потянулся народ с юга, основывая здесь деревни и даже города, часто с такими же названиями, какие носили их родные села и города на юге. Постепенно экономический центр русских земель переносится с юга в эти лесные земли северо-востока, которые быстро заселяются.

Таким образом, формирование феодализма у восточных славян в основном происходило тем же путем, что и в Западной Европе. У славян, как и у франков, разложение родовой общины происходило путем перерастания ее в сельскую, которая была аналогична марке у франков. Как и франки, славяне в переходный период переживали строй военной демократии, когда военная верхушка во главе с вождем-князем постепенно оттесняла народное вечевое собрание, и князь из военного вождя превращался в главу государства. Как и в Западной Европе, феодалами стали члены княжеской дружины, и их первые феодальные владения составлялись из княжеских пожалований. И слой феодально-зависимых крестьян формировался здесь так же, как и в Западной Европе: земли жаловались с крестьянами, рабы превращались в крепостных; происходило долговое закабаление.

Нашествие монголов на Русь произошло в период ее раздробленности и усобиц. Своим сопротивлением русские княжества измотали орды монгольского хана Батыея и спасли от разорения Западную Европу. Однако монгольское иго не только отбросило назад хозяйство русских земель, но и существенно изменило направление исторического развития страны.

Глава 3

ОСОБЕННОСТИ ФЕОДАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В XV—XVII вв.

§ 1. Причины объединения русских княжеств

В XV в. период феодальной раздробленности заканчивается. Русские княжества объединяются вокруг новой столицы — Москвы. Период феодальной раздробленности — закономерный период политической организации развитого феодализма. На Руси он был сильно осложнен татаро-монгольским игом.

После ликвидации монгольского ига Россия не только на столетия отставала от Западной Европы, но изменилось и направление ее развития: в хозяйстве страны стали отчетливо проявляться элементы азиатского способа производства. И не удивительно: ведь длительное время русские князья выполняли роль администраторов Золотой Орды, собирая для нее дань и подавляя антитатарские выступления.

В странах Западной Европы ликвидация феодальной раздробленности была началом перехода к капитализму. Сначала происходило экономическое объединение: устанавливались экономические связи между частями будущего государства, стягивая страну в единое экономическое целое, складывался единый рынок, а за экономическим объединением следовало политическое. А так как торговлей и товарным производством занималась буржуазия, то и в основе формирования централизованных государств лежало развитие буржуазных отношений.

В России в это время городской буржуазии еще не было, все-российский рынок начал складываться только в XVII в. Поэтому объединение княжеств в XV в. происходило не на буржуазной, а на феодальной основе.

Что же объединило страну на два века раньше, чем сложились для этого экономические условия? Необходимость отстоять государственную самостоятельность России. Только объединенными силами можно было избавиться от монгольского ига. К тому же защищать русские земли надо было не только от монголов. Значительная территория отошла в это время к западным сосе-

дям, так что районы западнее нынешней Московской области были уже “за границей”, в составе Польско-Литовского государства. Итак, образование Московского государства имело военные цели.

§ 2. Переход к поместью и его следствия

Этот переход был вызван военными потребностями. Чтобы выполнить военные задачи объединения, надо было иметь большое централизованное войско. Старый тип войска, когда каждый удельный князь был независим от командующего, и даже каждый боярин имел право отъезда, т. е. право не только отказаться от участия в походе, но даже перейти на сторону противника, конечно, для этой цели не годился.

Поэтому московский князь на базе своей дружины создал новое большое войско, которое подчинялось только ему. **Военнослужащие этого войска назывались служилыми дворянами.** Служилыми, потому что они находились на службе у князя и были обязаны подчиняться всем его распоряжениям. Дворянами — потому что это войско базировалось при дворе князя. Служилые дворяне набирались из разных слоев населения: из посадских людей, из крестьян. Это было время, когда крестьянина по его желанию могли “заверстать”, т. е. зачислить в дворяне.

Но при феодализме военная служба оплачивается обычно не деньгами, а землей, феодальными владениями. Поэтому дворянам отводят участки земли с крестьянами — **поместья**. Правда, это практиковалось и прежде: еще киевские князья раздавали членам своей дружины землю. Но бояре Киевской Руси получали землю в **вотчинное владение**, а московские дворяне — в **поместное**. Вотчина соответствовала западноевропейскому феодеу: это была полная наследственная феодальная собственность — земля, полученная “в отца место”, т. е. по наследству от отца. *Поместье же соответствовало западноевропейскому бенефицию, т. е. давалось лишь на время несения военной службы в качестве платы за эту службу.* Дворянин для этого “испомещался” на землю, а если он уходил со службы, поместье у него отбиралось.

Величине поместья соответствовали служебные обязанности: с каждых 100 четвертей пахотной земли, т. е. приблизительно с каж-

дых 50 га, государство должно было получить конного воина.

Таким образом, помещики не были собственниками земли. Земля была собственностью государства и использовалась им для содержания армии. А государственная собственность на землю — признак азиатского способа производства.

Следует подчеркнуть принципиальное отличие русского дворянства от западноевропейского. Там действовал закон: “Вассал моего вассала — не мой вассал”. Рядовое рыцарство находилось в подчинении у крупных феодалов и было их главной силой в борьбе за независимость от короля. Русское дворянство находилось на службе государства, и через поместья государство держало дворян в экономическом подчинении. А имея в своем распоряжении такую силу, русские цари не имели нужды в союзе с городами против крупных феодалов, как и европейские короли.

И вот поместье начинает вытеснять вотчину. В середине XVI в. поместные земли составляли половину феодальных владений, а в конце века — подавляющее большинство. В первую очередь государство раздаёт помещикам “черные земли”, т. е. свободные, с сидящими на них “черносошными”, т. е. свободными крестьянами. Затем, по разным причинам и под разными предлогами, государство отбирает земли у вотчинников-бояр и передает дворянам. Особенно интенсивно перераспределение земель происходило в годы “опричнины”, когда оно сопровождалось массовыми казнями.

И все же земли на дворянскую армию не хватало. В десятнях, списках регистрации служилых дворян, мы встречаем такие записи: такой-то дворянин “худ, не служит, на службу ходит пеш”, другой “худ, не служит, и поместья за ним нет, и служити нечем, живет в городе у церкви, стоит дьячком на клиросе”, третий “обнищал, волочитя меж двор”, четвертый “мужик, жил у Фролова в дворниках, портной мастеришко”.

Прямым следствием перехода к поместью было ухудшение положения крестьян. Прежде крестьяне должны были кормить сравнительно небольшую группу бояр, а теперь вынуждены содержать целую армию.

Дворяне не были собственниками земли. Земля была собственностью государства и использовалась им для содержания армии. Наше дворянство находилось на службе государства, и через поместья государство держало дворян в экономическом подчинении.

Число феодалов увеличилось многократно. Теперь уже большинство крестьян попадают в феодальную зависимость. К концу XVI в. в центре Русского государства уже не осталось “черных” земель и черносошных крестьян. “Черные” земли остались только на окраинах — на севере, в приморье, на юге и на востоке, где шла колонизация.

Дворянин обычно имел немного крестьян. В среднем на московского дворянина приходилось 24 крестьянина. Естественно, что мера эксплуатации крестьян здесь была значительно больше, чем у боярина, владевшего многими деревнями. Нужно учитывать, что если дворянину полагалось поместье, то это не значит, что он его непременно получал. Нередко он должен был сам искать землю, и был доволен, закрепляя за собой “пустоши”, брошенные деревни на “черных” землях.

Увеличение ренты было столь значительным, что крестьяне стали разоряться и массами уходить от помещиков. Не надо забывать, что крепостного права пока не было, и крестьянин имел право уйти от помещика. Правда, он мог уходить только после “Юрьева дня”, т. е. осенью, после уборки урожая. Но крестьянин сам не был заинтересован в том, чтобы оставлять в поле хлеб неубранным.

Садясь на землю помещика, крестьянин заключал с ним **“порядную грамоту”** (от слова “ряд” — договор; слово “подряд” этого же происхождения): крестьянин обязывался за пользование земель феодала нести феодальные повинности, обычно в виде оброка. **Это были феодальные отношения, но феодальная зависимость была добровольной, основанной на договоре.**

Идя навстречу желаниям помещиков, правительство в конце XVI в. делает первый шаг по пути закрепощения крестьян. В 1581 г. впервые устанавливаются **“заповедные годы”** — годы временно-го запрещения крестьянского выхода. Это значит, что на определенный срок (обычно на 5 лет) устанавливается крепостное право.

Переход к поместью привел к резкому упадку сельского хозяйства в конце XVI в. Вдвое сокращается средняя запашка крестьянского двора. Происходит запустение деревень. В центральных районах больше половины деревень превратилось в “пустоши” — деревни без жителей. Жители этих деревень разбежались на окраины страны, на “черные земли” — на север, на Урал, в южные степи—туда, где еще не было помещиков.

§ 3. Закрепощение крестьян

Итак, к началу XVII в. основная часть крестьянства находилась в зависимости от феодалов, но официально крепостного права еще не было. И лишь в XVII в. ряд обстоятельств приводит к юридическому установлению крепостного права.

Главной предпосылкой этого был процесс, который принято называть “**вторым изданием крепостничества**”. Он происходил не только в Германии, но и в других странах Восточной Европы.

В результате втягивания сельского хозяйства в рыночные отношения в странах Западной Европы происходила ликвидация крепостного права и коммутации, т. е. вся феодальная рента переводилась на деньги. В странах Восточной Европы, в том числе и в России, эта же причина вела к установлению или усилению крепостного права. Почему? В Западной Европе к этому времени власть феодалов уже была подорвана “революцией цен” и развитием буржуазных отношений, поэтому в рыночные отношения втягивались крестьяне. В России же власть феодалов не была подорвана ни “революцией цен” (которая сюда не докатилась), ни развитием буржуазных отношений (которые только зарождались), поэтому в торговлю здесь втягивались сами феодалы. Но для продажи требовалось больше продукции, чем для собственного потребления, поэтому феодалы расширяли свою запашку, а следовательно, и барщину, ибо поле господина обрабатывалось барщинным трудом крестьян. **Поэтому развитие рыночных отношений и привело в России к официальному установлению крепостного права.**

Способствовали установлению крепостничества и другие обстоятельства.

1. **Хозяйственная разруха начала XVII в.** была продолжением хозяйственного упадка конца XVI в., но теперь она усилилась в результате смуты и польско-шведской интервенции. Центральные районы пришли в такой упадок, что в ряде уездов было заброшено 95% пашни. Только 5% пашни по-прежнему засеивалось, остальная, по свидетельству источников, “лесом поросла в кол, и в жердь, и в бревно”. Опустели не только деревни, но и многие города. В Можайском уезде было пустых дворов 478, населенных крестьянами — 17, в Орловском из 752 крестьянских дворов осталось 51, а из 5875 четвертей пашни — 43 четверти.

Чтобы спастись от голодной смерти, крестьяне просили помощи у феодалов в форме ссуды, а за это подписывали кабальные грамоты, превращавшие их в крепостных. Если раньше крестьянин платил феодалу оброк — плату за пользование землей, то, подписывая кабальную грамоту, он обязался выполнить барщину. Барщина была следствием долгового закабаления крестьян. Но барщина, в отличие от оброка, требует крепостной зависимости. И в кабальных грамотах обычной становится формула “крестьянской крепости”: крестьянин обязуется “за государем своим жить во крестьянех по свой живот безвыходно”. Естественно, для закабаленных крестьян уже не существовало права крестьянского выхода.

2. Сближение вотчины и поместья. После смуты на престол был избран первый царь новой династии — Михаил Романов. В первые же годы, чтобы отблагодарить тех, кто помог избранию, и завоевать расположение других, царь роздал много земель. Земли раздавались не в поместья, что было бы платой за службу, а в вотчины, в наследственную собственность. А чтобы привлечь на свою сторону рядовых дворян, “выслуженные” поместья закреплялись за ними тоже в наследственную собственность. Поместье считалось “выслуженным”, если уже несколько поколений его владельцев продолжало службу.

Таким образом, *вотчина и поместье сблизились по своему юридическому статусу*. Сглаживалась и разница между боярами и дворянами. Сословие феодалов консолидировалось и обособлялось от других слоев общества. Естественно, усиливалась и их власть над крестьянами.

3. Существенное влияние на оформление крепостничества оказал институт холопства. Именно холопы обычно работали при дворе феодала — конюхами, поварами, плотниками, приказчиками. А приказчик, естественно, занимал более высокое положение, чем крестьянин. Царские холопы иногда и получали поместья за свою службу. Пашенные холопы вели свое хозяйство и работали на господской пашне, выполняя барщину. Но те холопы, которые жили в деревнях, все больше сливались с крестьянами, и закон часто уже не делал разницы между холопами и крестьянами. В конечном итоге, эти две группы населения слились в одну — крепостных крестьян.

В 1649 г. “сборным уложением”, т. е. законодательным актом высшего законодательного органа России, Земского Собора, было официально установлено крепостное право: зависимые от феодалов крестьяне становились их собственностью.

Крестьяне, конечно, сопротивлялись закрепощению. Среди форм этого сопротивления особенно массовый характер приобрело бегство крестьян от помещиков на окраины, на “черные земли”. С этим бегством была связана единственная форма прогресса в сельском хозяйстве — **рост посевных площадей путем крестьянской колонизации**. Посевные площади в центре сокращались, а на окраинах — росли. Прежде всего — на южных окраинах.

Еще в середине XVI в. южная граница государства проходила по Оке, т. е. даже часть нынешней Московской области была за границей. По линии границы пролегла “засечная черта”: между крепостями по лесам устраивались “засеки” — валы из подрубленных и поваленных друг на друга деревьев. Чтобы преодолеть такую засеку, надо было ее сжечь, а на столб дыма собиралось русское войско.

В XVII в. русская граница ушла далеко на юг, дошла до степей. В эти степи, за границу, в “дикое поле”, убегали от помещика крестьяне, распахивали пашню, устраивали деревни. Но граница шла за крестьянами, и новые беглецы убегали еще южнее. Их деревни, расположенные за границей, находились в постоянной опасности. В отличие от Западной Европы городской воздух у нас не делал человека свободным, и ради свободы приходилось рисковать.

На востоке шла колонизация Урала и Сибири. Правительство поощряло ее. К тому же для сибирских служилых и ратных людей требовался хлеб, а везти его из европейской части страны было слишком далеко и дорого. Поэтому отсюда беглых крестьян возвращать помещикам было не принято.

§ 4. Город, ремесло и промыслы

В Западной Европе промышленное и торговое предпринимательство рождалось в городах. Горожане, организованные в ремесленные цеха и купеческие гильдии, под руководством сво-

их выборных органов вели борьбу против феодалов, защищали свои городские вольности. Из третьего сословия, из бюргеров, вырастала городская буржуазия, здесь созревала буржуазная экономика, которая в конечном итоге и разрушила феодализм.

В России не было цехов и гильдий. Во главе городов стояли администраторы, назначенные царем из числа знатных бояр.

Увеличение власти феодалов в городах проявлялось, в частности, в том, что в противоположность “черному” посаду, т. е. части города, населенной свободными горожанами, рос “беломестный” посад — феодальные владения в городах. Горожане добровольно “закладывались” на феодалов, чтобы не платить разорительные подати.

К середине XVII в. в Москве на “черной” земле было 4 тыс. посадских дворов, на “белой” — 5 тыс. Правда, в середине XVII в. “белый” посад был ликвидирован — все посадское население было объявлено подвластным государству.

Бесправие горожан тормозило развитие ремесла, которое особенно пострадало от монгольского нашествия. Монголы разрушали города, угоняли в плен ремесленников. **В период упадка ремесла в противовес ему в России усиленно развивались крестьянские промыслы, которые и заняли место ремесла.** Когда ремесло на время почти перестало существовать, потребность в ремесленных изделиях оставалась, и крестьянам приходилось самим изготавливать необходимые вещи. Естественно, такие крестьяне-ремесленники стали готовить изделия не только для себя, но и по заказам соседей или на продажу. Не стоило, например, строить гончарную печь, чтобы изготовить несколько горшков для своей семьи.

Таким образом, промыслы заняли место ремесла. И когда городское ремесло стало возрождаться, оказалось, что его место было уже занято. В России началась специализация промыслов, а не ремесла. К тому же город — большое скопление людей, и ремесленник мог работать на заказ, а на селе жителей слишком мало, чтобы обеспечить работой ремесленника. Поневоле приходилось искать сбыт продукции за пределами узкого мирка.

Специализация промыслов начинается в XVI в. и усиливается в XVII в. Наметилось два главных района металлургических промыслов: около Тулы и в районе Онежского озера. Крестьяне добывали болотную руду, плавили ее в примитивных домницах и продавали готовое железо скупщикам. Скупщики везли железо в

другие места, где кузнецы готовили из него изделия. Уже тогда стало славиться село Павлово, жители которого в основном занимались изготовлением железных изделий.

Текстильные промыслы развивались в основном вокруг Москвы и Ярославля. Эти районы так и остались вплоть до XX в. основными районами текстильной промышленности. Ткачество было настолько обычным занятием крестьян, что помещики брали холстами и значительную часть оброка. Дешево обходившиеся помещикам ткани вывозились и в Западную Европу.

Вокруг Ярославля, Вологды, Казани развивались *кожевенные* промыслы, причем некоторые из наших кож — сафьяны, красная юфть — высоко ценились и за рубежом, составляя важный предмет экспорта.

В России не было цехов и гильдий. Во главе городов стояли администраторы, назначенные царем из числа знатных бояр.

§ 5. Государственная промышленность. Рождение мануфактуры

Как ремесло, так и промыслы — мелкое семейное производство. **Первые крупные предприятия в XV—XVI вв. были государственными.** На казенном Пушечном дворе в Москве готовились артиллерийские орудия. Там работал, например, мастер Чохов, который отлил знаменитую “Царь-пушку”. По свидетельствам иностранцев, российская артиллерия не уступала западной. Действовали Оружейная палата, где готовилось стрелковое и холодное оружие, Тульская оружейная слобода, которая специализировалась на стрелковом оружии. Таким образом, **первыми крупными казенными предприятиями были военные.** Но не только.

Государственной отраслью хозяйства было строительное дело. Все крупные строительные работы проводились под руководством Приказа каменных дел. Под его руководством были построены кирпичные стены и башни московского Кремля, кремлевские соборы, храм Василия Блаженного, сооружения в других городах.

То, что крупное производство первоначально было государственным, составляло важную особенность экономического раз-

То, что крупное производство первоначально было государственным, составляло важную особенность экономического развития России.

вития России. Так получилось потому, что централизованное государство сложилось у нас до возникновения капиталистического предпринимательства. Поскольку некому было за-

казывать необходимые для государства промышленные изделия, то потребности в них, в частности в оружии, приходилось удовлетворять за счет государственного предпринимательства.

А в XVII в. казенные предприятия — Пушечный двор, Оружейная палата и другие — стали четко оформленными мануфактурами, о чем свидетельствует значительное количество работников на каждом из предприятий (100–300 человек) и разделение труда. В списках мастеров по изготовлению пищалей мы видим специалистов по замочному, ствольному, ложевому делу.

В Кадашевской слободе действовал казенный Хамовный двор — ткацкое предприятие, располагавшееся в двухэтажном каменном доме, где действовало свыше 100 ткацких станков.

Кроме казенных, ряд мануфактур был построен иностранцами. Голландец Андрей Винуус с компаньонами построил под Тулой 8 железоделательных заводов, а потом его компаньоны основали несколько заводов около Онежского озера. В основном эти заводы производили военную продукцию для вооружения армии: ядра, пушки, холодное оружие.

Мануфактуры иностранцев были, по существу, государственными. Они работали на казну, а не на рынок. Государство приглашало иностранцев и обеспечивало их всем необходимым для производства, чтобы получать нужные государству изделия. А за пределами этого государственного хозяйства промышленность оставалась на стадии ремесла и кустарных промыслов.

§ 6. Образование всероссийского рынка

В XVII в. начал складываться всероссийский рынок. До этого экономически еще сохранялась феодальная раздробленность: страна делилась на ряд районов (местных рынков), замкнутых

на себя, между которыми не было стабильных торговых связей.

Слияние отдельных районов во всероссийский рынок означало установление стабильного обмена товарами между отдельными районами. Но если районы обменивались товарами, значит, они специализировались на производстве определенных товаров для вывоза в другие районы: хлеб на хлеб не меняют.

Уже сказано о районной специализации промыслов. Но такая специализация началась и в сельском хозяйстве. Главными районами товарного производства хлеба становятся Среднее Поволжье и Верхнее Приднепровье, товарного производства льна и пеньки — районы Новгорода и Пскова.

Но связи между отдельными районами пока были слабыми, а это вело к огромной разнице в ценах на товары в разных городах. Купцы наживались, используя именно эту разницу цен, покупали товар в одном городе, перевозили в другой и продавали намного дороже, получая от торговых сделок до 100% прибыли и выше на вложенный капитал. *Такие высокие прибыли характерны для периода первоначального накопления капитала.*

Следствием слабости торговых связей было то, что главную роль в торговле играли ярмарки. Купец не мог объезжать страну, закупаая нужные ему для розничной торговли товары на местах их производства — это заняло бы несколько лет. На ярмарку, которая действовала в определенное время, съезжались купцы из разных городов, и каждый привозил те товары, которые были дешевыми у него дома. В результате на ярмарке собирался полный ассортимент товаров из разных мест, и каждый купец, продав свои товары, мог закупить товары, нужные ему.

Крупнейшей ярмаркой в XVII в. была Макарьевская — у Макарьевского монастыря близ Нижнего Новгорода. Сюда съезжались не только русские купцы, но и западноевропейские, и восточные. Большую роль играла Ирбитская ярмарка на Урале, которая связывала европейскую часть страны с Сибирью и восточными рынками.

Внешняя торговля России в XV—XVI вв. была слабой. Ведь средневековая торговля была преимущественно морской, а Россия не имела выхода к Балтийскому морю и поэтому была фактически изолирована от Запада. Эта экономическая изоляция замедляла экономическое развитие страны. Поэтому важную роль для

Слияние отдельных районов во всероссийский рынок означало установление стабильного обмена товарами между ними и специализацию районов на производстве определенных товаров для торговли.

России сыграла экспедиция Ченслера. Отправившись из Англии на поиски северного прохода в Индию, Ченслер потерял два из трех судов своей экспедиции и вместо Индии в 1553 г. попал в Москву. Этим путем в Россию за Ченслером потянулись английские, а потом и голландские

купцы, и торговля с Западом несколько оживилась. В 80-х гг. XVI в. на берегу Белого моря был основан город Архангельск, через который и шла теперь основная торговля с Западом.

Хозяйственная отсталость России, противоречие между централизованным устройством государства и феодальным хозяйством проявлялись в государственных финансах. Для содержания государственного аппарата требовались большие деньги. Они требовались и на содержание армии: в это время в России, кроме дворянского ополчения, уже были и регулярные полки “иноземного строя”, и стрелецкое войско, служба в которых оплачивалась деньгами, а не поместьями. Когда в стране господствует рыночная экономика, эти расходы успешно покрываются за счет налогов. Но Российское государство возникло на феодальной основе, а *натуральное феодальное хозяйство не давало достаточных денежных ресурсов для обложения налогами.* Поэтому Приказ большой казны (министерство финансов) вынужден был прибегать к особым способам покрытия государственных расходов.

Одним из источников пополнения казны были **монополии и откупа**. Торговля многими товарами — пенькой, поташом, водкой и др. — была государственной монополией. Купцы могли торговать этими товарами, только откупив у казны право торговли, взяв “откуп”, т. е. заплатив в казну определенную сумму денег. Например, царской монополией было питейное дело и продажа водки. Естественно, она продавалась в 5–10 раз дороже ее заготовительной цены. Эту разницу и должен был заплатить откупщик для получения права торговли. Но, как оказалось, это обогащало не столько казну, сколько откупщиков, и питейные откупа стали одним из главных источников первоначального накопления капитала в России.

Широко практиковались косвенные налоги, причем не всегда удачно. Так, в середине XVII в. налог на соль удвоил ее рыночную цену. В результате сгнили тысячи пудов дешевой рыбы, которой народ питался в посты. Произошло народное восстание, соляной бунт, и новый налог пришлось отменить.

Тогда правительство решило выпускать медные деньги с принудительным курсом. Но народ не признал их равными серебряным: при торговле за серебряный рубль давали 10 медных. Произошло новое восстание — медный бунт. Начали его стрельцы, которым медными деньгами выдали жалованье. И от медных денег пришлось отказаться. Они были изъяты из обращения, причем казна платила по 5, а потом даже по 1 копейке за медный рубль.

Таким образом, в экономике России в XVII в. возникли капиталистические элементы: начал формироваться всероссийский рынок, появились первые мануфактуры. Начался процесс первоначального накопления. Но капиталы накапливались у купцов в процессе неэквивалентной торговли, особенно в откупках. Второй стороны первоначального накопления — разорения крестьян и превращения их в наемных рабочих — не наблюдалось: крестьяне были прикреплены к земле и к своим помещикам.

NB

Первоначально общество франков состояло из родовых общин, больших семей, состоящих из кровных родственников, ведущих общее хозяйство.

На смену родовой общине пришла община сельская (марка), где лишь земля оставалась в общей собственности, но и она делилась для пользования между членами общины. Дом, скот и остальное имущество находились в частной собственности, и каждая семья вела собственное хозяйство.

Постепенно в обществе выделилась правящая военная верхушка, но это еще не было феодализмом. Феодализм начинается с возникновения феодального землевладения, однако класс феодалов рождался как класс военных.

В основе феодальных отношений лежала феодальная ответственность на землю, которая заключалась в праве на получение фиксированной феодальной ренты с людей, живущих на этой земле.

Феодальные отношения предполагали наличие одновременно двух собственников земли: феодала, имеющего право на получение ренты, и крестьянина, распоряжавшегося этой землей. Феодал не мог отобрать землю у крестьянина.

Все экономические отношения внутри феода были натуральными, в феодальной вотчине производилось все, что необходимо для внутреннего потребления и ничего, что требовалось бы в других феодах. Ничего не покупается со стороны и ничего не продается на сторону. Это хозяйство приспособлено для изолированного существования. Из этого свойства феода проистекает феодальная раздробленность — закономерная политическая организация феодализма.

По мере развития производительных сил главным направлением развития феодализма в сельском хозяйстве в Западной Европе стал рост товарного производства.

Постепенно феодальное хозяйство начинает терять свою замкнутость и натуральность, втягивается в торговлю, а значит, становится все менее феодальным. Идет процесс постепенной ликвидации натуральных форм феодальной ренты, перевод их на деньги (коммутация).

С самого своего основания города противостояли феодалам: именно из городских бюргеров, из третьего сословия выростала буржуазия, которая пришла на смену феодалам.

Великие географические открытия сыграли огромную роль в переходе от феодализма к капитализму. Они имели три основные предпосылки:

1. Завоевание турками Византии привело к сокращению потока восточных товаров.
2. Недостаток золота как денежной массы.
3. Развитие науки и техники, прежде всего судостроения и навигации.

Основным парадоксом Великих географических открытий было то, что поток золота не обогатил Испанию и Португалию, а нанес удар их хозяйству, потому что в этих странах еще господствовали феодальные отношения. Наоборот, революция цен усилила Англию и Нидерланды, в которых уже было развито товарное производство.

До нашествия монголов развитие Киевской Руси шло по тому же пути, что и другие европейские государства, а ее экономика и культура находились на высоком уровне. К концу монгольского ига она намного отставала от европейских стран.

Вследствие монгольского нашествия Русь не просто отстала в своем развитии, но и пошла по другому пути: в ее экономику оказались включены многие элементы азиатского способа производства.

Российское дворянство образовалось из военного сословия. Но дворяне не были собственниками земли, земля была в собственности государства и использовалась им для содержания армии. Дворянство находилось на службе государства, и государство держало дворян в экономическом подчинении посредством раздачи поместий.

В России не было цехов и купеческих гильдий, а во главе городов стояли администраторы, назначенные царем из числа знатных бояр.

Основной чертой привнесенного игом азиатского способа производства явилось то, что крупное производство в России первоначально было государственным.

РАЗДЕЛ III ПЕРЕХОД ОТ ФЕОДАЛЬНОГО К КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ

Глава I ПЕРЕХОД ОТ ФЕОДАЛИЗМА К КАПИТАЛИЗМУ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ (XVI—XVIII вв.)

§ 1. Первоначальное накопление в Англии

XVI—XVII вв. в истории Европы — переходный период от феодализма к капитализму. Каковы главные черты, характерные для этого периода?

Во-первых, это **период первоначального накопления**, то есть период подготовки основных условий для развития капиталистического производства.

Во-вторых, это **мануфактурный период**, т. е. период господства в промышленности еще не фабрики, а мануфактуры.

В большинстве стран Европы в это время еще сохраняются феодальный строй и феодальный способ производства. Только две страны вырвались вперед и развиваются уже по капиталистическому пути — Англия и Нидерланды. На их примере мы и рассмотрим, что такое первоначальное накопление и мануфактурный период.

Итак, что такое первоначальное накопление? Это создание двух решающих условий, необходимых для развития капиталистического производства.

Первое условие. Для развития производства необходимы капиталы, т. е. крупные суммы денег, достаточные для организации предприятия. Без капитала нет капиталиста. Поэтому одна сто-

рона первоначального накопления — накопление капиталов у будущих капиталистов. Именно у них. Крупные суммы денег, которые накапливались у феодалов, тратились на их потребление, а не вкладывались в производство, не становились капиталом.

Второе условие. Для развития капиталистического производства нужны рабочие, т. е. люди, которые не имеют собственного хозяйства и связанных с ним средств существования, а поэтому вынуждены наниматься к капиталистам.

Отсюда ясно, что этот процесс следует называть именно “**первоначальное накопление**”, а не “первоначальное накопление капитала”, как он именовался в учебниках политэкономии. Накопление капитала — лишь одна сторона первоначального накопления.

Основной причиной разорения крестьян и превращения их в рабочих в Англии стало овцеводство, которое англичане считали столь важной частью своего хозяйства, что даже спикер палаты общин английского парламента во время заседаний сидел на мешке с шерстью. В результате “революции цен” заниматься овцеводством стало особенно выгодно, потому что цены на шерсть выросли даже больше, чем на другие товары. И наоборот, продолжать феодальную эксплуатацию крестьян стало совсем невыгодно, потому что реальная величина фиксированной феодальной ренты резко уменьшилась. И вот английские обуржуазившиеся феодалы, чтобы увеличить пастбища для овец, выгоняют зависимых крестьян из своих феодальных владений, снося целые деревни, превращая их в пастбища для овец. Процесс этот получил название “**огораживание**”, потому что земли при этом огораживались.

Казалось бы, феодалы сгоняли крестьян на “законном” основании — сгоняли со своей земли. Однако по феодальным нормам феодал не имеет права отобрать землю у крестьянина, он может только получать с него ренту: **крестьянин такой же собственник земли**, как и сам феодал. Мы уже отмечали, что феодальное право предусматривает двух собственников земли — крестьянина и феодала. Но английские феодалы к этому времени уже рассматривали свое право собственности на землю не как феодальное, а как буржуазное, т. е. полное.

Сгонялись крестьяне с земли и другим способом. В Англии этого времени были уже широко развиты арендные отношения. В отличие от фиксированной ренты арендную плату можно было увеличить. И она повышалась до такой степени, что крестьяне-арендаторы разорялись.

Каковы главные черты, характерные для этого периода?

Во-первых, это период первоначального накопления, т. е. период подготовки основных условий для развития капиталистического производства.

Во-вторых, это мануфактурный период, т. е. период господства в промышленности еще не фабрики, а мануфактуры.

В-третьих, в большинстве стран Европы в это время еще сохраняются феодальный строй и феодальный способ производства. Только две страны вырвались вперед и развиваются уже по капиталистическому пути — Англия и Нидерланды.

Итак, масса крестьян оказалась без жилья, без источников существования. Этот процесс был в середине XVI в. дополнен секуляризацией церковных земель. Одним из проявлений перехода к капитализму в сфере идеологии стало распространение протестантского учения в христианстве в противовес католическому. В Англии победу над католичеством одержала англиканская церковь, во главе которой встал король, порвавший отношения с римским папой. При этом было ликвидировано 650 монастырей, и тысячи монахов пополнили армию бродяг. При этом сгонялись с земли

и те крестьяне, которые ее обрабатывали или в качестве арендаторов, или феодально-зависимых держателей. Наконец, король распустил частные военные дружины феодалов, и большое количество бывших военных тоже оказалось на большой дороге. Отметим, что и это было проявлением перехода к капитализму: это был удар по остаткам самостоятельности феодалов старой формации. Джентри не имели дружин.

Теперь масса безработных и неимущих людей скитались по дорогам Англии. Зачем еще потребовались “законы о бродягах”? Чтобы загнать их на предприятия капиталистов? Разве экономическая необходимость не была достаточно надежной для этого? Дело в том, что “законы о бродягах” издавались совсем не для того, чтобы обеспечить капиталистов рабочей силой. Эти бездомные и не имеющие нужной квалификации люди не годились в качестве рабочих тогдашних мануфактур. Это были люмпены, промышленявшие ниществом, а то и грабежами, и обстановка в Англии обострилась. Жестокие законы и были направлены против роста преступности. По этим законам не иметь работы и хозяйства считалось преступлением. Такого человека следовало избивать плетью, отрезать уши и клеймить раскаленным железом, а если он попадал в руки властей в третий раз — даже казнить. Лишенные жилья и источников существования люди

оказались, в сущности, в безвыходном положении.

Так совершалась одна сторона первоначального накопления в Англии: разорение крестьян и образование армии людей, которым в дальнейшем предстояло стать рабочими.

Вторая сторона — накопление капиталов. Закономерность такова, что капиталы первоначально накапливались не в производстве, а в сфере обращения и кредита. Накопленные в течение длительного времени в торговле и ростовщичестве капиталы при переходе к капитализму начинают переливаться в промышленность.

Еще один важнейший источник накопления капиталов — ограбление и эксплуатация колоний.

Для Англии именно колонии стали важнейшим источником накопления капиталов. Но, поскольку почти все колонии вначале принадлежали Испании и Португалии, Англии приходилось действовать косвенным путем.

Во-первых, английские купцы вели **контрабандную торговлю** с этими колониями, наживая при этом значительные капиталы.

Во-вторых, огромные капиталы наживались путем **работорговли**. Английские купцы везли за океан не только промышленные товары, но и африканских негров-рабов. Испанцы, истребив в Америке значительную часть местного населения, были вынуждены ввозить рабочую силу из Африки. Но сами они гнушались работорговлей. Это дело взяли на себя англичане. Основатель этого промысла Джон Гоукинс получил за это звание рыцаря, причем на его гербе был изображен негр в цепях. Работорговля была очень выгодным занятием, потому что в Африке негры или просто захватывались в грабительских набегах, или покупались у местных царьков за ром и безделушки. Прибыль в 100 процентов за один рейс считалась невысокой, а нередко достигала 300 и более процентов.

Так совершалась одна сторона первоначального накопления в Англии: разорение крестьян и образование армии людей, которым в дальнейшем предстояло стать рабочими. Вторая сторона — накопление капиталов. Закономерность такова, что капиталы первоначально накапливались не в производстве, а в сфере обращения и кредита. Накопленные в течение длительного времени в торговле и ростовщичестве капиталы при переходе к капитализму начинают переливаться в промышленность. Еще один важнейший источник накопления капиталов — ограбление и эксплуатация колоний.

Практиковалась так называемая “треугольная торговля”: из испанских колоний тропической Америки, где были плантации сахарного тростника, в колонии Северной Америки везли патоку. Здесь из нее делали ром. Ром везли в Африку и обменивали на рабов. Рабов везли в Америку и история повторялась сначала. Иногда за один “треугольный” рейс прибыль доходила до 1000%. Негры укладывались на палубе или в трюмах, “как ряды книг на полках”. Около 30% негров погибало в пути. Заболевшие выбрасывались за борт еще живыми, чтобы избежать “порчи” остального груза.

В-третьих, англичане промышляли **пиратством**, нападая на испанские корабли, которые шли из колоний с грузом золота и пряностей, на испанские приморские города в Америке, что считалось тогда выполнением патриотического долга. Для снаряжения пиратских экспедиций создавались акционерные компании, в которых принимали участие не только купцы, но и сановники, и даже сама королева Елизавета. Пират Френсис Дрейк, совершивший второе в истории кругосветное плавание, стал адмиралом королевского флота. Короче говоря, пиратство тогда считалось вполне легальным и почетным занятием.

Итак, первое время посредством контрабанды, работоторговли и пиратства англичане перехватывали у Испании часть награбленных в колониях богатств. Но этого Англии мало. Она стремится иметь свои колонии и начинает за них открытую войну с Испанией. В конце XVI в. был разгромлен испанский флот “Непобедимая армада”. Поражение “армады” в литературе (не английской) иногда трактуется как случайность: буря разметала испанские корабли, почему-то не тронув английские. В действительности поражение было следствием экономической отсталости Испании. Испанцы применяли устаревшую тактику абордажного боя, а англичане громили их суда из пушек.

После этого колониальная экспансия Англии разворачивается открыто. В начале XVII в. она захватывает колонии в Америке, а в конце века английские компании начинают грабить Индию.

Важным источником накопления капиталов была и **монопольная торговля**, которая позволяла перепродавать товар на много дороже стоимости. Например, монопольное право на торговлю с Россией имела уже упомянутая “Московская компания” английских купцов. Они вывозили из России сало, воск, меха, лен, пеньку. Пенька для Англии имела особое значение: пеньковые

канаты были необходимы для растущего английского флота. Поэтому в Холмогорах и в Вологде были созданы даже английские предприятия по изготовлению канатов. И английский флот был оснащен русскими канатами. Перепродавая русские товары в Европе, английские купцы получали, конечно, повышенную прибыль. Следует отметить, что в период первоначального накопления сфера накопления капиталов, в том числе торговля, обычно обеспечивала неэквивалентно высокую прибыль.

Мануфактура — капиталистическое предприятие, где уже есть разделение труда, но техника пока ручная, т. е. мануфактуру отличают два признака: капиталистическая эксплуатация труда (рабочий работает на хозяина мануфактуры, получая заработную плату) и разделение труда (рабочий выполняет определенную операцию, а не готовит изделие с начала до конца).

§ 2. Мануфактурный период в Англии

Тем временем промышленность переходит на стадию мануфактурного производства. *Мануфактура — капиталистическое предприятие, где уже есть разделение труда, но техника пока ручная, т. е. мануфактуру отличают два признака: капиталистическая эксплуатация труда (рабочий работает на хозяина мануфактуры, получая заработную плату) и разделение труда (рабочий выполняет определенную операцию, а не готовит изделие с начала до конца).*

Не нужно думать, что мануфактурные рабочие обязательно трудятся в помещении хозяина. Такая мануфактура, где производство действительно ведется в мастерской владельца, называется **централизованной**. Но рождается мануфактурное производство обычно в форме **рассеянной мануфактуры**, рабочие которой трудятся по своим домам. Именно рассеянная мануфактура господствовала в это время в шерстяной промышленности Англии. Пряли и ткали шерсть рабочие на дому, и только окончательно ткани отделялись в мастерской хозяина. Рассеянная мануфактура иногда охватывала довольно крупные районы, изменяя даже пейзаж местности.

Следует оговориться, что капиталистическое производство начинается не с мануфактуры. **Первой стадией капитализма в**

промышленности считается простая капиталистическая кооперация, которая отличается от мануфактуры лишь тем, что в ней нет разделения труда по операциям, а каждый работник готовит изделие от начала до конца. Естественно, что простая кооперация еще чаще бывает рассеянной, потому что ближе стоит к ремеслу.

К. Маркс писал, что в мануфактуре “подчинение труда капиталу было лишь формальным”, что “самый способ производства еще не обладал специфически капиталистическим характером”.

Как это понимать? Средства производства, т. е. ремесленные инструменты в рассеянной мануфактуре принадлежали не капиталисту, а работнику, непосредственному производителю. Положение этого работника отличалось от положения ремесленника лишь тем, что он работал не по заказу потребителя его товара, а по заказу мануфактуриста. Но он работал столько, сколько считал нужным, для него еще не существовало “дисциплины наемного труда”. Очевидно, что бездомный бродяга рабочим рассеянной мануфактуры быть не мог.

Производственные затраты хозяина мануфактуры в основном сводились к плате за сырье и за работу. Основной капитал даже в централизованной мануфактуре был невелик. Не было пока четкой границы между рабочим и капиталистом. Иногда тот же ткач мог по случаю купить большую партию пряжи и раздать ее для работы своим соседям.

Преимущество мануфактуры перед ремеслом заключалось в **разделении труда**. Здесь каждый рабочий выполнял только одну операцию, зато в этой операции он достигал наибольшей точности и быстроты, его движения становились автоматическими. Производительность труда повышалась. Кроме того, разделение труда позволяло специализировать инструменты, приспособляя их именно для данной операции. Достаточно сказать, что в это время в одном только городе Бирмингеме изготавливалось 500 разновидностей молотков.

Однако не следует переоценивать значение этого преимущества. Во многих производствах, например в текстильном, разделение производственного процесса на операции существовало изначально: пряли одни, а ткали другие. Пожалуй, большее значение имело то обстоятельство, что **мануфактура означала переход от индивидуального производства к массовому, ломала рамки цеховых ремесленных уставов**.

Технический прогресс на мануфактурной стадии ускорился и выражался не только в специализации инструментов, но и в появлении машин, приводимых в движение силой человека, рабочего скота или падающей воды. Здесь нет противоречия: выше отмечалось, что мануфактура — это производство без машин, а машины, оказывается, были. Дело в том, что машина без механического, парового двигателя формально еще не считается машиной.

Такие машины появились, например, в текстильной промышленности. Это самопрялка, которая позволяла одновременно прясть и наматывать изготовленную нить, что, естественно, повышало производительность труда. На смену средневековому ткацкому станку пришел более сложный, который приводился в движение педалями, освобождая руки ткача.

Большое значение в развитии техники имело появление **верхнебойного водяного колеса**. Вообще-то водяное колесо было известно с древности, но это было колесо нижнебойного типа. Оно устанавливалось в потоке текущей воды. Новое колесо приводилось в движение силой не текущей, а падающей воды и оно было гораздо сильнее. Правда, для него надо было построить плотину.

Это колесо совершило переворот в металлургии. До сих пор плавка металла велась в небольших печах — горнах с ручными мехами. В этих печах металл получался в виде тестообразной массы, которую затем расковывали молотами. Теперь к мехам подключили водяное колесо, дутье усилилось, повысилась температура в печи и оттуда потек жидкий чугун.

Сначала не знали, что с ним делать, и называли “свинским железом”. Потом обнаружили, что если получать в доменных печах чугун, а потом переделывать его на железо, то металла можно получить больше и обойдется он дешевле, хотя производство и разделилось на две производственные операции.

К этому времени относится и революция в военной технике — **появление огнестрельного оружия**. Поскольку пули легко пробивали рыцарские латы, феодальная рыцарская конница потеряла прежнее значение. Потерпев поражение в экономике, феодалы терпят поражение и в военном деле.

Среди изобретений следует выделить **появление бумаги и книгопечатания**. Для написания книги на пергаменте требовалась кожа целого стада телят, а нужное для этого количество

Именно в этом и заключалась особая роль кредита в процессе первоначального накопления капитала: банки аккумулировали капиталы, чтобы затем инвестировать их в производство.

бумаги получалось из кучи тряпья. Книгопечатание позволяло тиражировать бумажную книгу, сделало ее дешевой, доступной широкому кругу людей и способствовало распространению знаний. Это был **взрыв информации**.

В Англии в мануфактурную стадию перешла прежде всего, как и следовало ожидать, шерстяная промышленность. Она охватила сначала сельские районы, потому что в городе еще действовали цеховые ограничения, запрещавшие крупное производство. Кроме шерстяной, в XVI—XVII вв. стали развиваться и другие отрасли промышленности: металлургическая, угольная, судостроительная.

Развитию мануфактурного производства в Англии способствовала торговая политика английского правительства — повышение импортных пошлин на промышленные товары. Цель этой политики была такова: добиться активного баланса внешней торговли и притока в страну золота и серебра, т. е. увеличения богатства страны. Если высокие пошлины препятствуют ввозу иностранных товаров, а свои товары вывозятся беспрепятственно, то в стране от разницы ввоза и вывоза накапливаются драгоценные металлы, деньги.

С течением времени политика изменилась. Теперь целью становится не накопление золота, а содействие развитию промышленности. А метод остается прежним — повышение импортных пошлин. Ограничивая пошлинами ввоз иностранных товаров, правительство создает относительный дефицит и повышение цен. Это ведет к повышению прибылей промышленников и ускоряет развитие промышленности.

Так, английское правительство повышает пошлины на ввоз шерстяных тканей и ограничивает вывоз шерсти. Одновременно поощряется потребление шерстяных тканей внутри страны. Был даже закон, по которому хоронить покойников следовало только в шерстяных саванах. Шерсть английских овец, которая прежде вывозилась в другие страны, теперь перерабатывается внутри страны.

Капиталистические изменения в это время произошли и в кредитной системе Англии. Первоначально роль банкиров в этой стране играли золотых дел мастера (ювелиры). Они принимали, как и банкиры-ростовщики континентальной Европы, металлические деньги на хранение, а взамен выдавали банковские билеты — банкноты. Но, в отличие от практики банкиров других стран, здесь выдавался не один банкнот на всю сумму вклада, а несколько — каждый банкнот на определенную сумму денег. И если в других странах расплачиваться векселями могли только богатые купцы — вкладчики банка, то в Англии пользоваться банкнотами и предъявлять их к оплате мог каждый. Поэтому банкноты в обращении стали употребляться вместо звонкой монеты, стали первыми бумажными деньгами. Однако это имело и неудобства: золотых дел мастер мог разориться и был не очень надежным гарантом.

Но в конце XVII в., по особому разрешению правительства, учреждается **Английский банк**. Он был акционерным, т. е. его первоначальный капитал был собран путем продажи акций.

Банк тоже принимал вклады на хранение и выдавал банкноты. Но, конечно, банкноты его были намного надежней банкнот золотых дел мастеров и быстро вытеснили их. Однако основной функцией Английского банка был не выпуск банкнот, а **торгово-промышленный кредит**: банк давал займы тем капиталистам, капиталы которых были недостаточны для основания предприятия. Таким образом, **банк способствовал накоплению капиталов.** Следует подчеркнуть, что торгово-промышленный кредит практиковался лишь в Англии. На континенте к кредиту прибегали только феодалы (в том числе и аристократы, и сами короли), используя его не для производства, а для разных других целей.

Именно в этом и заключалась особая роль кредита в процессе первоначального накопления капитала: банки аккумулировали капиталы, чтобы затем инвестировать их в производство.

Прямым следствием победы буржуазных отношений в хозяйстве страны была английская буржуазная революция 1648 г. Она имела свои особенности. Значительная часть феодалов оказалась на стороне революции. Поэтому революция завершилась соглашением между буржуазией и обуржуазившимися феодалами. **Главным актом буржуазной революции является решение**

аграрного вопроса. Главным, потому что основа феодального строя — феодальная собственность на землю. В Англии аграрный вопрос был решен в пользу феодалов — земля осталась их собственностью.

Одним из первых действий английской революции стал “Навигационный акт” — закон, по которому товары любой страны разрешалось привозить в Англию только на английских судах или судах этой страны, а товары из английских колоний вывозить только на английских судах. Этот закон дал английской буржуазии преимущества перед буржуазией других стран (в первую очередь, голландской) и в дальнейшем способствовал тому, что Англия стала крупной морской державой.

§ 3. Развитие капитализма в Голландии

Российский царь Петр I не случайно отправился учиться ведению хозяйства по-европейски не куда-нибудь, а в Амстердам. Тогда это была столица самой экономически развитой европейской страны, страны, которая конкурировала с Англией.

Уже к началу XVI в. Нидерланды называли “**страной городов**”, потому что почти половину населения составляли горожане.

Но по своему экономическому развитию северная и южная части Нидерландов существенно различались. Наиболее развитой была южная часть — Фландрия и Брабант — старый район суконной и полотняной промышленности. Уже к началу XVI в. в этих отраслях преобладала **капиталистическая мануфактура рассеянного типа**. Она развивалась в сельской местности, потому что в городах ее развитие сдерживали цеховые ограничения. Кроме того, здесь развивалось производство мыла, стекла, оружия и ковров. Центром южной части Нидерландов был город Антверпен.

Северная часть Нидерландов — Голландия и Зеландия — отставала в экономическом развитии. Здесь были развиты в основном рыболовство и судостроение. Голландские рыбаки ловили селедку и снабжали этим “благочестивым” товаром католическую Европу на время постов.

Однако север страны имел существенные преимущества, которые создавали больше возможностей для дальнейшего развития.

Если развитие мануфактур на юге тормозили цеховые регламенты, то в Голландии цеха не получили полного развития, и условия для развития мануфактур были лучше. Поэтому хотя мануфактурное производство здесь возникало позже, но развивалось оно быстрее: мануфактуристы юга постепенно переселяются на север.

Север Нидерландов представлял исключение в экономической истории — здесь практически не было феодализма: крестьяне Голландии никогда не находились в феодальной зависимости. Одной из причин были природные условия: Голландия — болотистая страна, заливаемая морем. Феодалы не стремились захватывать это заливаемое морем болото. А отсутствие феодалов ускорило развитие производительных сил. Свободные крестьяне не только осушили болота, но и втрое увеличили территорию своей страны, строя дамбы и отвоевывая у моря большие площади земли — польдеры. А когда в страну вторгнулся враг, голландцы разрушали плотины и топили вражеских солдат на своих полях.

В XVI в. сельское хозяйство севера Нидерландов уже не было натуральным: вся продукция шла на продажу в город. Это был район товарного земледелия, который поставлял на рынок масло, сыр и пшеницу.

Эти обстоятельства сделали неизбежным перенесение экономических центров Нидерландов с юга на север.

Но Нидерланды в XVI в. входили в состав испанских владений, подчинялись испанскому королю. Сначала это было даже выгодно для Нидерландов, потому что, пользуясь отсталостью Испании, Нидерланды наладили торговлю с испанскими колониями, получая огромные прибыли.

К середине XVI в. положение резко ухудшилось. Испанский король настолько увеличил налоги с жителей Нидерландов, что отсюда стало поступать в Испанию в 4 раза больше доходов, чем из всех заокеанских колоний. В Нидерланды проникла испанская инквизиция, сюда приехал герцог Альба, который казнил около 20 тысяч голландцев и ввел новый торговый налог — алькабалу: десятая часть стоимости любого товара при его продаже перехо-

Главную роль в Голландии играл не промышленный, а торговый капитал. Голландия стала мировым центром торговли. Ей принадлежало 60% мирового торгового флота. Она держала в своих руках не только торговлю по северным морям, но и почти все морские перевозки по Средиземному морю.

дила в испанскую казну. Поскольку товар часто перепродавался несколько раз, пока шел к потребителю, алкабала парализовала хозяйство страны.

Все это и вызвало буржуазную революцию, которая проходила в форме национально-освободительной войны против господства Испании. Следует отметить, что буржуазная революция нередко имеет

форму борьбы с внешним врагом. В Нидерландах роль феодальной верхушки, тормозившей экономическое развитие страны и угнетавшей местное население, играла испанская, колониальная, по сути дела, администрация. Война длилась почти всю вторую половину XVI в. и закончилась образованием на севере Нидерландов независимой буржуазной республики. **Нидерландская республика** (мы будем для упрощения называть ее просто Голландией) испытывает после этого стремительный, хоть и короткий, экономический взлет. В южной части Нидерландов, которая впоследствии составила основу Бельгии, революция потерпела поражение, и господство Испании сохранилось.

Голландия начинает активную колониальную экспансию. В начале XVII в. голландцы захватывают некоторые испанские и португальские колонии и создают свою колониальную империю. Эксплуатацией колоний занималась **Ост-Индская компания**, организованная на акционерных началах. Эта компания стала “государством в государстве”: имела свои войска, чеканила монету, заключала договора с другими государствами.

Главными колониями этой компании стали Зондские острова (нынешняя Индонезия), а в окружающих морях, в Индии, Индокитае и Японии она имела опорные базы.

На островах компания создавала плантации пряностей: перца, корицы, гвоздики, мускатного ореха. На плантациях применялся труд рабов, что, впрочем, в то время было явлением обычным. Для того чтобы пополнить состав рабов на плантациях острова Ява, компания захватывала детей на острове Целебес. Похищенные выдерживались до определенного возраста в тайных “питомниках”,

а потом отправлялись на плантации.

Чтобы поддерживать на высоком уровне цены на пряности, голландцы безжалостно уничтожали часть массивов этих растений и оставляли только такую часть, которая обеспечивала максимальную прибыль.

Мало того, часть пряностей, уже доставленных в Амстердам, сжигалась тут же в порту, чтобы не допустить падения цен.

Пряности продавались в Европе в 8–10 раз дороже, чем обходились компании, но доходы акционеров были не столь велики, как можно было ожидать: в колониях приходилось содержать целую армию и огромный штат чиновников. Средний дивиденд на акции составлял около 20% годовых.

После победы буржуазной революции в хозяйстве собственно Голландии, кроме судостроения и рыболовства, развивается текстильная промышленность (шелковая, суконная и полотняная): сюда стали усиленно перемещаться мануфактуристы из южной части Нидерландов, оставшейся под испанским господством. Развивается здесь также табачная и сахарная промышленность на колониальном сырье.

Но главную роль в Голландии играл не промышленный, а торговый капитал. Голландия стала мировым центром торговли. Ей принадлежало 60% мирового торгового флота. Она контролировала большую часть торговых перевозок на Северном и Средиземном морях.

Вино производилось в основном во Франции и Испании, но главные винные склады были в Голландии и торговала вином Голландия. Лес в основном заготавливался в Прибалтийских странах, но главные лесные склады находились в Голландии и обеспечивала Европу лесом Голландия. В Голландии ежегодно строилось до тысячи судов, хотя всю продукцию страны можно было вывезти на ста судах. **Голландия стала мировым торговым посредником**, все страны торговали через Голландию на голландских судах.

Голландия стала самой богатой страной, страной-банкиром. В Голландии было больше денег, чем во всей остальной Европе.

Накопленные в Голландии капиталы так и остались в сфере накопления, в торговле, не перелились в промышленность, и поэтому Голландия потерпела поражение в соревновании с Англией, потеряла свое лидерство.

Амстердамский банк стал общеевропейским центром кредита и давал займы всем государствам.

В Амстердаме рождается и **первая в мире фондовая биржа, т. е. биржа, где торговали уже не товарами, а ценными бумагами — акциями, облигациями государственных займов.** Сначала эти бумаги продавались на товарной бирже, а потом фондовая биржа выделилась в самостоятельный орган.

Но с начала XVIII в. Голландия постепенно теряет мировое значение. Это объяснялось тем, что ее торговое господство не соответствовало промышленному потенциалу.

Текстильная промышленность, которая в Голландии занимала ведущее место, зависела от иностранного сырья, например шерстяная — от английской шерсти. Когда Англия стала перерабатывать всю шерсть сама, голландские мануфактуры остались без работы. В XVIII в. особое значение в хозяйстве приобретает тяжелая промышленность, но для ее развития в Голландии не было ни железной руды, ни каменного угля. Но главное — Голландия перевозила на своих судах чужие товары, и когда владельцы этих товаров стали их перевозить сами, построив собственные торговые суда, голландцам перевозить стало нечего.

Короче говоря, накопленные в Голландии капиталы так и остались в сфере накопления, в торговле, не перелились в промышленность, и поэтому Голландия потерпела поражение в соревновании с Англией, потеряла свое лидерство.

Глава 2 МАНУФАКТУРНЫЙ ПЕРИОД В РОССИИ

§ 1. Крепостная мануфактура

Первая четверть XVIII в. в России — период реформ Петра I. Целью этих реформ была ликвидация экономической отсталости России, развитие промышленности. Политику содействия развитию отечественной промышленности принято называть протекционизмом. Это обычная экономическая политика государств на начальном этапе капиталистического развития.

Но в России эту буржуазную политику проводило феодальное государство, что существенно усложняло ее социально-экономический характер. Развивая промышленность, государство содействовало развитию буржуазной экономики. Однако, будучи феодальным, оно совсем не стремилось ускорить переход страны к капитализму, поэтому старалось подчинить буржуазные явления интересам феодалов, сделать так, чтобы феодальное общество их усвоило и переварило. Результатом такой политики были сложные, *полуфеодальные, полукapиталистические явления, такие, как крепостная мануфактура.*

Естественным путем мануфактурное производство еще не развивалось, потому что для этого не созрели экономические условия, — первоначальное накопление делало только первые шаги. Экономическая политика Петра I была направлена на преодоление недостаточности первоначального накопления.

На первой стадии мануфактурного производства, когда преобладала рассеянная мануфактура, больших капиталов не требовалось. Но в Западной Европе рассеянная мануфактура рождалась естественным путем из простого товарного производства. А в России мануфактура “внедрялась” в хозяйство страны по инициативе государства сразу в централизованной форме. Для нее требовались довольно крупные капиталы. Основной капитал текстильной мануфактуры составлял от 50 до 150 тыс. руб., металлургического горного завода — намного больше. Купцов, имевших столь значительные капиталы, в России насчитывалось не более трех десятков, но и они не стремились вкладывать капиталы в новое рискованное дело.

Недостаток капиталов преодолевался тремя путями.

Во-первых, путем строительства казенных предприятий на государственные деньги. Лишь в последние годы царствования Петра появились частные мануфактуры, а часть казенных была передана в частные руки.

Во-вторых, выявление и мобилизация частных капиталов насильственными административными мерами. Если отдельные капиталы были недостаточны для основания мануфактуры, группе купцов заставляли объединяться в “кумпанство” и вместе строить мануфактуру. Например, в 1720 г. для налаживания суконной мануфактуры в Москве Петр предписал объединить в компанию 14 человек из разных городов, и для организации дела они были доставлены на место под конвоем солдат, причем содержание конвоя была поставлено им же в счет.

Капитал, который скрывался от властей, не использовался в хозяйстве, объявлялся тунеядным. Был издан указ: если кто-то будет скрывать капитал, а об этом узнают и донесут, то доносчик получает треть этих денег, а остальные конфискуются государством.

Указ применялся на деле так. В селе Дединове жили братья Шустовы, люди смиренные, которые никакими промыслами не занимались и жили в свое удовольствие. Сосед донес, что это богачи, унаследовавшие от дедов огромное состояние. Явились с обыском. Под полом было обнаружено 4 пуда золота, частью в монетах, и 106 пудов серебряных денег. Все это было отобрано.

В-третьих, государство прибегало к экономическим мерам стимулирования, старалось заинтересовать будущих мануфактуристов. Если человек строил мануфактуру, ему бесплатно отводилась земля. Если для производства были нужны дрова или древесный уголь, бесплатно отводился и лес. Чтобы обеспечить сырьем горные заводы, в России была провозглашена “горная свобода”: каждому жителю страны разрешалось искать руду на чужих землях, в том числе и на помещичьих. Если помещик сам не позаботился о разработке руды на своей земле, “то принужден будет терпеть, что другие в его землях руду и минералы искать и копать и переделывать будут, дабы под землею втуне не осталось”.

Для строительства мануфактур государство давало ссуды и субсидии. Прельщаясь возможностью получить лишние деньги,

люди охотнее включались в промышленное предпринимательство. Ссуда обычно погашалась поставкой в казну готовой продукции.

Часто в качестве поощрительных мер применялась передача казенных мануфактур в частные руки, которая стала широко практиковаться в конце царствования Петра.

Но такая передача чаще всего была принудительной. Казенные мануфактуры обычно были убыточными и передавались в частные руки, когда приходили в полный упадок. “Буде волею не похотят, хотя в неволю”, — писал Петр по поводу передачи в частные руки полотняного завода. И только в некоторых случаях такая передача действительно стала стимулом: так тульский кузнец Никита Демидов, получив по собственной просьбе на Урале завод от казны, сам построил еще 10 заводов.

Стимулирующую роль играло преобразование армии и строительство флота. Эти действия открыли рынок для мануфактур.

Но капиталы все же в России были: они накапливались у купцов за счет неэквивалентной торговли.

Хуже было со второй стороны первоначального накопления — образованием слоя свободных рабочих. Подавляющую массу населения составляли крестьяне, которые были “крепки” земле и помещикам.

Первоначально Петр I исходил из того, что мануфактура будет использовать наемный труд, потому что именно так было в Западной Европе, с которой он брал пример. И пока мануфактуры насчитывались единицами, “охотников” поступить на работу хватало. Но этот контингент, набранный из городских низов, был скоро исчерпан. На мануфактуры стали посылать “винных девок и баб”, военнопленных, солдат. А затем пришлось обеспечивать промышленность крепостным трудом.

Переломом стал знаменитый указ 1721 г. о дозволении “для размножения заводов, к тем заводам деревни покупать невозбранно”, т. е. покупать крепостных крестьян, чтобы превращать их в крепостных рабочих. Этот указ относился к купцам: дворяне и без того имели право покупать крепостных и произвольно использо-

Именно крепостное право стало тем инструментом, который позволил приспособить капиталистическую мануфактуру к феодальному строю. Крепостная мануфактура была проявлением “второго издания крепостничества” — крупным товарным производством с использованием крепостного труда.

вать их труд. Но это уравнивало купцов с дворянами, чего допускать не следовало, поэтому права купцов-мануфактуристов были ограничены. **Крепостные и сама мануфактура становились не собственностью купца, а лишь его условным владением — посессией.** Юридически собственником такой мануфактуры считалось государство. Крепостные рабочие считались прикрепленными не к хозяину, а к мануфактуре, и он не имел права их продать или использовать их труд вне мануфактуры. А все законы, издававшиеся для казенных мануфактур, автоматически распространялись на посессионные. Государство устанавливало для них объем производства, нормы выработки, заработную плату.

Итак, при Петре I было положено начало “крепостной мануфактуре”, оригинальной российской форме промышленности с использованием принудительного, крепостного труда.

Однако следует оговориться, что не все российские мануфактуры были крепостными. **Существовало четыре вида мануфактур: казенные, посессионные, вотчинные (принадлежавшие дворянам на праве полной собственности) и купеческие. Крепостными были первые три вида, рабочие которых были прикреплены к предприятиям и выполняли “обязательные” работы.**

К казенным и посессионным предприятиям, кроме того, приписывались государственные крестьяне. Этих приписных крестьян не следует путать с крепостными рабочими. Приписные оставались крестьянами, только государственные подати заменялись для них отработкой величины этих податей на вспомогательных работах при мануфактурах. Они являлись на определенный срок к мануфактурам, рубили лес, выжигали уголь, перевозили грузы на своих лошадях, а затем уходили обратно в свои деревни.

Мануфактуры четвертого вида назывались купеческими не потому, что принадлежали купцам. Ведь купцам принадлежали и посессионные, а купеческая могла быть собственностью крестьянина или даже дворянина. **Купеческими принято называть мануфактуры с наемными рабочими.** Правда, основной контингент наемных составляли все же крепостные, но не крепостные мануфактуриста, а помещичьи крестьяне, отпущенные на оброк. По отношению к мануфактуристу они были наемными и эксплуатировались капиталистическими методами. Такие мануфактуры принято считать капиталистическими.

Но и крепостную мануфактуру мы не можем считать феодальной. Хозяин такой мануфактуры вкладывал в производство капитал, который подразделялся на основной и оборотный: деньги тратились на строительство, на ремонт оборудования, на сырье и материалы, на плату рабочим. Доход мануфактурист получал не в виде феодальной ренты, а в виде прибыли, т. е. разницы между производственными затратами и выручкой от продажи продукции. Крепостной рабочий существовал за счет платы за свой труд. Мануфактурист должен был обеспечивать рабочих, тем более что это были его собственные рабочие.

Таким образом, производственные отношения в крепостной мануфактуре в основе своей были капиталистическими. Но они были облечены в феодально-крепостническую форму. Крепостной рабочий не добровольно, а принудительно продавал свой труд и не мог сменить хозяина. При избытке рабочих на одном предприятии на другом их могло не хватать. Предприниматель-капиталист был одновременно помещиком, имел в собственности не только предприятие, но землю и рабочих. И российские экономисты того времени писали, что в России к основному “недвижимому” капиталу следует относить не только предприятие, но и землю, и крепостных.

Следует подчеркнуть, что именно крепостное право стало тем инструментом, который позволил приспособить капиталистическую мануфактуру к феодальному строю. В сущности, крепостная мануфактура была проявлением “второго издания крепостничества” — крупным товарным производством с использованием крепостного труда.

По мере развития капиталистических явлений в экономике усиливалось крепостничество, чтобы приспособить эти явления к феодальным порядкам.

В результате развития крепостной мануфактуры происходило сращивание мануфактуристов с феодалами. Мануфактуристы получают дворянские звания: наследники купца-оружейника Демидова становятся князьями, наследники крестьян Строгановых — баронами. А помещики начинают включаться в промышленное предпринимательство, заводя мануфактуры в своих имениях.

Мануфактурное производство в XVIII в. выдвигает Россию в число передовых стран по развитию промышленности. Достиже-

ния промышленности отразились на экспорте. Если в XVII в. Россия вывозила почти исключительно сырье и сельскохозяйственную продукцию, то в 1726 г. 52% экспорта составляла продукция мануфактур, первые места среди которой занимали железо и парусина.

Наиболее интенсивно развивались **металлургическая и текстильная промышленность**. Непосредственным толчком к развитию металлургии, к строительству горных заводов Урала (“заводами” назывались мануфактуры) была война со Швецией. Для изготовления оружия потребовалось много металла, а металл Россия импортировала именно из Швеции. Пришлось даже переливать церковные колокола на пушки. Но к концу царствования Петра I Россия не только перестала зависеть от импорта металла, но даже начала в больших количествах вывозить его в Англию. На экспорт шло до 80% производимого в стране металла, и столько же его выплавалось на Урале.

Значительных успехов достигло и текстильное производство. Только при Петре I было построено около 30 текстильных мануфактур. Правда, Петр не дождался выполнения своей цели — “не покупать мундира заморского”, — но Россия практически обеспечивала Европу парусиной — “двигателем” тогдашнего флота.

Кроме металлургической и текстильной промышленности, успешно развивались пороховое, кораблестроительное, стекольное, бумажное производство. Правда, производство одежды и обуви, мебели и сельскохозяйственных орудий, а также других потребительских товаров оставалось пока на уровне кустарно-ремесленного производства.

Успехи российской мануфактуры объяснялись ее приспособленностью к крепостничеству. В крепостной мануфактуре были сравнительно низкие затраты на оплату труда, но особенно низкие — на сырье и топливо. Хозяин металлургического предприятия в Англии должен был покупать руду и уголь у хозяина земли — лендлорда, а для уральского заводчика затраты на сырье и топливо сводились к расходам на их заготовку. Поэтому российское железо даже в Лондоне оказывалось намного дешевле английского, а Англия облагала российское железо пошлинами, почти вдвое повышавшими его цену.

§ 2. Государство и промышленность

Если первой особенностью мануфактурного периода в России была крепостная мануфактура, то второй — власть государства над промышленностью. При Петре не только казенные, но и частные мануфактуры строились по инициативе государства, нередко принудительными мерами. Петр объяснял: “Наши люди ни во что сами не войдут, еже не приневолены будут”. А государственной власти он говорил, что “управление должна иметь, как мать над дитятем, пока совершенство придет”. Ключевский назвал это “**казенно-парниковым воспитанием промышленности**”.

Спрашивается, стоило ли создавать мануфактуры искусственно, мерами государственного принуждения, не лучше ли было предоставить промышленности развиваться естественным путем, в соответствии с экономическими законами, как оно развивалось в Западной Европе?

Но там, во-первых, не стояла задача догнать, ликвидировать отставание. А перед Россией стояла именно эта задача. Надо было немедленно создать мануфактурную промышленность, потому что ждать, когда она возникнет сама, значило закрепить отставание. Надо было обеспечить армию и флот всем необходимым: ведь петровские мануфактуры предназначались в основном именно для этого — металлургические для производства вооружения, текстильные для производства парусов и обмундирования.

Во-вторых, на Западе было сильное, свободное бюргерство, которое и рождало предпринимателей, а крестьянские промыслы, скованные крепостничеством, не были подобны бюргерский, буржуазной промышленности. Зато здесь были уже традиции государственного предпринимательства, а крепостничество обеспечивало условия для административного, принудительного “внедрения” мануфактур. **Цель была достигнута: за короткий срок Россия перешла к стадии мануфактурного производства.**

В Западной Европе прогрессивные преобразования происходили постепенно, по мере экономического развития. Совершенствование производства, развитие рынка требовали определенных правовых гарантий для предпринимателя, а также инициативных, заинтересованных работников. Поэтому экономический прогресс сопровождался расширением прав и свобод личности, закрепленных законодательно.

В промышленности сложились уникальные отношения. Основную часть мануфактур в результате петровских реформ составили казенные и посессионные, т. е. формально тоже принадлежавшие государству. Подавляющая часть мануфактурной продукции поступала в распоряжение государства, поэтому и цены на нее определялись не рынком, а были "указными", т. е. устанавливались государственными указами.

В России прогрессивные реформы проводились сверху, репрессивной государственной машиной, и укрепляли государство, сопровождаясь подавлением общества. Дело в том, что за основу этих реформ принимались интересы не общества, а государства в условиях соперничества с другими странами. Петр проводил свои реформы для того, чтобы укрепить Российское государство. Было необходимо ликвидировать экономическое отставание страны.

Но усиление деспотии вызывало экономический застой, замедляло развитие, и через некоторое время опять появлялась необходимость в проведении новых реформ. **Развитие шло импульсивно, циклами, и эта цикличность также составляла одну из особенностей экономического развития России.**

А что означали петровские преобразования для населения, показывает следующее соотношение: подати за время царствования Петра выросли в три раза, а население уменьшилось на 20%.

В промышленности сложилась уникальная ситуация. Основную часть мануфактур в результате петровских реформ составили казенные и посессионные, т. е. формально тоже принадлежавшие государству. Подавляющая часть мануфактурной продукции поступала в распоряжение государства, поэтому и цены на нее определялись не рынком, а были "указными", т. е. устанавливались государственными указами.

Государство в это время управляло не только казенными и посессионными, но и всеми остальными мануфактурами. Оно давало предприятиям государственные "наряды", даже если продукция не предназначалась для казны; а если мануфактурист не справлялся с этими производственными заданиями, отбирало у него мануфактуру и передавало другому "завододержателю". Само это слово "завододержатель" показывает, что частная собственность на промышленное предприятие не признавалась.

Решающую роль в хозяйстве стала играть бюрократическая верхушка, которую Ключевский охарактеризовал, как "лишенную всякого социального облика кучу физических лиц различного происхождения, объединенных только чино-производством".

Но административная регламентация не могла заменить рынка. Она делала невозможной конкуренцию, а тем самым — и совершенствование производства. Предприниматель был заинтересован в том, чтобы получить выгодный казенный заказ, монополию на производство определенной продукции, высокую указную цену на свои изделия; получить от государства землю, лес, а также разного рода привилегии. В этой ситуации не было необходимости в совершенствовании производства, достаточно было иметь связи в правительстве и уметь подкупать чиновников. Это вело к появлению мануфактур, которые числились только на бумаге. В первую очередь административная регламентация действовала на казенных предприятиях, которые уже к концу царствования Петра пришли в такой упадок, что пришлось спешно передавать их в частную собственность.

После смерти Петра I начался длительный застой мануфактурной промышленности, который сменился новым подъемом лишь при Екатерине II, Екатерина писала: “Никаких дел, касающихся до торговли и фабрик, не можно завести принуждением, а дешевизна родится только от великого числа продавцов и вольного умножения товара”. Она издала ряд законов, ограничивающих государственную регламентацию. Было запрещено покупать к мануфактурам крепостных, а следовательно, основывать новые помещичьи предприятия. Если прежде мануфактуры могли учреждать только по специальному государственному разрешению, то теперь этого не требовалось.

Были приняты меры для расширения “среднего сословия”, т. е. городского торгово-промышленного населения. По экономическим учебникам Екатерины это среднее сословие должно было стать основой процветания хозяйства. Екатерина писала одной из своих заграничных корреспонденток: “Еще раз, мадам, обещаю вам третье сословие ввести; но как же трудно его будет создать”.

Правда, полностью одолеть административную систему Екатерина не могла. Остались ранее учрежденные казенные и помещичьи предприятия. Развитие металлургической, шерстяной и некоторых других отраслей по-прежнему определялось казенной регламентацией. Но в целом развитие производства ускорилося. Число мануфактур за царствование Екатерины выросло с 980 до 3200, а экспорт — с 13 до 57 млн руб.

§ 3. Развитие сельского хозяйства

В сельском хозяйстве таких крупных преобразований, как в промышленности, не проводилось, так как они неизбежно затронули бы монополию дворян-помещиков на владение крепостными, и дворянское государство не могло пойти на такую меру. Для достижения основной цели — укрепления мощи государства — проведения реформы сельского хозяйства не требовалось.

Петр I стремился по-своему возвысить и укрепить дворянство, сделать дворян подлинно служилым сословием — сословием служащих государства. Петр добивался, чтобы дворяне считали государственную службу своим почетным правом, умели править страной и начальствовать над войсками. А так как теперь для этого требовались определенные знания, обязательной повинностью дворян стала учеба: до 15 лет дворянин должен был учиться, а затем выполнять регулярную государственную службу.

Поскольку дворяне нередко уклонялись от службы, Петр издает в 1714 г. указ “О единонаследии”. Согласно этому указу, поместья должны были передаваться по наследству только одному из сыновей. Этот единственный наследник освобождался от службы, чтобы заниматься хозяйством, а остальные должны были служить. Петр исходил из того, что пока дворянин имеет постоянный доход, служить он не будет. Вторая цель этого указа — не допускать дробления помещичьих земель и обеднения помещиков.

Однако этот указ ограничивал права помещиков распоряжаться землей, и в 1730 г. он был отменен. Более того, в 1762 г. “Манифестом о вольности дворянской” обязательная служба для дворян была отменена. Теперь дворянство стало узаконенным паразитическим сословием.

Увеличилась и власть помещиков над крепостными. Во второй половине XVIII в. крестьянам было запрещено жаловаться на своих господ. Даже если жалоба была справедлива, жалобщика следовало бить кнутом и отправлять на каторгу. Екатерина II ввела крепостное право на Украине, крестьяне которой были до этого свободными.

Правительство Петра I принимало некоторые меры для улучшения сельского хозяйства. Была сделана попытка заменить при уборке урожая серпы косами, так как уборка косами значительно

производительнее, чем уборка серпами. Для этого было разослано несколько тысяч кос по разным губерниям. Из-за границы выписывались лучшие породы скота, например мериносовые овцы, устраивались “овчарные заводы”. Однако эти меры не оставили большого следа в сельском хозяйстве.

Основными изменениями здесь были естественные процессы — увеличение товарности производства и усиление эксплуатации крестьян.

Русское дворянство стало усиленно перенимать быт европейской аристократии. Но для того, чтобы строить дворцы по западным образцам, заказывать модные одежду и мебель, нужны были деньги, а их можно было получить лишь путем усиления эксплуатации крестьян и продажи прибавочного продукта.

Усиление эксплуатации вело к географическому разделению барщины и оброка, потому что в одних условиях выгоднее увеличить барщину, в других — оброк. Барщина начинает все более преобладать в южной черноземной полосе. Так как здесь нет крупных промышленных центров, потребляющих массу сельскохозяйственных продуктов, крестьянам некуда сбывать свои продукты, некуда наниматься на заработки. Не получили здесь распространения и промыслы. Поэтому увеличить **денежный оброк** было почти невозможно. И помещики расширяли свою запашку, производя на продажу пшеницу, а следовательно, увеличивая барщину.

В нечерноземной полосе земля была бедной. Крестьяне здесь издавна дополняли доход от земли неземледельческими промыслами. Здесь помещики увеличивали денежный оброк, отбирая и часть неземледельческих доходов крестьян, а с развитием мануфактурного производства отпускали наниматься на мануфактуры для заработков.

Увеличение барщины означало увеличение посевных площадей, зато оброк давал больше возможностей крестьянской инициативе. При оброке крестьянин был меньше связан в своих действиях, мог заниматься торговым и промышленным предпринимательством. В оброчных имениях усиливается расслоение крестьян. Некоторые крепостные графа Шереметева имели по 600–700 крепостных. Они покупали крепостных иногда целыми деревнями, на имя своего помещика. Помещики поощряли такую инициативу и не покушались на собственность своих крепостных: они увеличивали оброк с разбогатевшего крестьянина.

Еще большую экономическую самостоятельность имели государственные крестьяне и некоторые другие представители сельского населения, которые не находились в личной зависимости от помещиков. Они должны были лишь платить государственные подати и выполнять строго регламентированные государственные повинности.

§ 4. Торговля и финансы

Внутренний рынок России увеличивался с ростом мануфактурного производства и товарности помещичьего хозяйства. Мануфактуры не только продавали основную часть своей продукции государству, но и приобретали массу товаров на рынке: железо для оборудования, необходимые для производства материалы, продовольствие для рабочих (крепостные рабочие не занимались “хлебопашеством”). Поэтому, например, на Уральские заводы из разных районов страны везли хлеб, рыбу, ткани, гнали табуны лошадей — главный вид заводского транспорта.

Другим фактором увеличения внутреннего рынка был **рост товарности помещичьего хозяйства**. Помещики увеличивали эксплуатацию крестьян именно для того, чтобы получить деньги для покупок. Увеличение феодальной ренты означало не только увеличение продаваемой массы сельскохозяйственной продукции, но и увеличение покупок других товаров.

Под особым покровительством государства находилась внешняя торговля. Именно для ее расширения велась Северная война, в результате которой Россия получила выход к Балтийскому морю. Чтобы ускорить торговое освоение нового пути, Петр строит новый город, Петербург, и объявляет его столицей, которая, в сущности, была перенесена на границу государства. В новую столицу были принудительно переселены богатые архангельские купцы, знатные вельможи обязаны были здесь строить дворцы, а торговля через этот порт получила льготы.

Но для нас важнее качественные изменения внешней торговли. Во-первых, как уже сказано, на ведущее место в экспорте вышли промышленные товары. Во-вторых, торговля получила активный баланс: экспорт превысил импорт. Разница ввоза и вывоза в виде иностранных монет оставалась в России.

Преобразования петровского периода — создание регулярной армии, строительство флота, мануфактур — требовали огромных денежных затрат. Поэтому правительство искало все новые способы пополнения казны. Сначала использовались традиционные методы увеличения косвенных налогов. В 1704 г. была введена специальная должность “прибыльщиков”, обязан-

ностью которых было изыскание новых доходов для казны. Были введены налоги на улы, на продажу огурцов. Был введен налог на бороды, причем дворянин должен был платить за бороду 60 р. в год, купец 1-й гильдии — 100 р.; крестьянин у себя в деревне носил бороду даром, но при въезде в город и при выезде из него платил за нее по копейке.

Прямым налогом с населения до 1724 г. была **подворная подать**, т. е. сбор определенной суммы денег с каждого двора. Однако с увеличением этой подати количество дворов стало сокращаться: сыновья, чтобы не платить отдельной подати, не отделяли теперь свои хозяйства от хозяйства отца, а иногда и соседи объединялись в один двор.

В 1724 г. после переписи населения — “ревизии” — подворная подать вместе с большей частью косвенных налогов была заменена **подушной податью**, т. е. сбором определенной суммы денег с каждой души мужского пола. С помещичьих крестьян брали по 74 коп. в год (около 10 руб. золотом на деньги начала XX в.), с государственных крестьян — по 1 руб. 14 коп., с посадских людей — по 1 руб. 20 коп. Переход к подушной подати сразу повысил государственный доход на 35%.

Подушная подать осталась главной статьей государственных доходов и в конце XVIII в. составляла 34% этих доходов. На втором месте стоял “питейный доход”, который давал 29% доходов казны.

Но расходы государства росли быстрее доходов, увеличивая дефицит бюджета. Чтобы покрыть дефицит, государство стало

В XVIII в. в значительной степени усилиями государства в России рождается сложное переплетение феодальных и капиталистических элементов в экономике. Этот симбиоз обеспечил дальнейший рост феодально-крепостнического хозяйства, усилил государство, повысил значение России в международных делах. Однако в дальнейшем противоречия между развивавшимся капиталистическим производством и крепостничеством привели к кризису феодально-крепостнической системы.

печатать бумажные ассигнации. А поскольку их обмен на звонкую монету скоро был прекращен, усиленный выпуск ассигнаций вызвал инфляцию. К концу века за бумажный рубль давали только 50 металлических копеек.

Итак, в XVIII в., в значительной степени усилиями государства, в России рождается сложное переплетение феодальных и капиталистических элементов в экономике. Этот симбиоз обеспечил дальнейший рост феодально-крепостнического хозяйства, усилил государство, повысил значение России в международных делах. Однако в дальнейшем противоречия между развивавшимся капиталистическим производством и крепостничеством привели к кризису феодально-крепостнической системы.

§ 5. Кризис феодально-крепостнической системы

Кризисом феодально-крепостнической системы мы называем прогрессивный по своему содержанию процесс — переход от феодально-крепостнического хозяйства к капиталистическому. Капитализм рождается в недрах феодального хозяйства, но его свободному развитию препятствует феодальная оболочка. Происходит борьба между феодальным и капиталистическим в экономике, которая, конечно, кончается победой капиталистического хозяйства.

Но если бы дело исчерпывалось прогрессивным поступательным движением, слово “кризис” было бы неуместным. Кризисом было столкновение двух систем, острейшая борьба между ними. Тормозя развитие буржуазных элементов в хозяйстве, феодальная оболочка тормозила развитие всего хозяйства страны.

Кризис феодально-крепостнической системы в сельском хозяйстве

1. С 20-х гг. XIX в. в России усиленно росли сельскохозяйственные общества, появилась обширная агрономическая литература. Все новое в сельском хозяйстве, что появляется за границей, в России обсуждается и пропагандируется. Здесь испытываются новинки европейской сельскохозяйственной техники. В ряде городов

появляются сельскохозяйственные выставки. Некоторые помещики вводят научные севообороты, разводят породистый скот, устраивают в имениях мастерские по изготовлению машин. В тамбовском имении помещика Гагарина действовала паровая машина, которая молотила, веяла и сортировала по 200 копен пшеницы в день.

Но новая техника оставалась делом энтузиастов. Один помещик писал: “Если весь хлеб обмолотился с осени, то что же будут делать крестьяне и их жены зимой? Молотильная машина стоит денег, требует ремонта и содержания лошадей, а работа крестьян ничего не стоит”. Именно то обстоятельство, что работа крепостных ничего не стоила помещику, и делало невыгодным применение машин.

2. Сельское хозяйство из натурального, каким ему положено быть при “чистом” феодализме, становится все более товарным. В середине XIX в. товарность земледелия достигла 18%.

Но рост товарности означал увеличение ренты. При натуральном хозяйстве рента была ограничена естественными пределами потребления феодала и его челяди. А для продажи требуется больше продукции, чем для своего потребления: теперь дополнительная продукция давала деньги. **Втянувшись в товарно-денежные отношения, помещики настолько увеличивают эксплуатацию крестьян, что выводят ее за рамки феодализма.**

На черноземном юге барщина иногда увеличивается настолько, что не оставляет крестьянину времени для работы в своем хозяйстве. Тогда помещик переводит крестьян на “**месячину**”, т. е. принимает на себя их содержание, выдавая ежемесячно продукты питания. Поскольку крестьянин в этом случае уже не ведет хозяйства, то такая эксплуатация уже не может считаться феодальной. Это уродливая, смешанная полуфеодальная-полукапиталистическая форма.

В северных районах страны, где преобладал оброк, помещики увеличивали его. За первую половину XIX в. *средний размер оброка вырос в 2—3 раза.* Такого роста крестьянское хозяйство обеспечить не могло. И теперь крестьяне все чаще занимались **промыслами**, нанимались **в промышленность**, и **оброк платили** не столько из доходов от сельского хозяйства, сколько из **неземледельческого заработка**. Но вычет из промышленного заработка не может считаться феодальной рентой.

Кризисом феодально-крепостнической системы мы называем прогрессивный по своему содержанию процесс — переход от феодально-крепостнического к капиталистическому хозяйству.

Однако такое усиление эксплуатации крестьян не давало помещикам нужного экономического эффекта. Крепостной труд на барщине был непроизводительным: крестьянин не был заинтересован в результатах этого труда. Как пи-

сал один помещик, на барщине “крестьянин выходит на работу как можно позже, работает как можно меньше и отдыхает как можно больше”. По подсчетам статистиков того времени, *наемный труд в сельском хозяйстве был в 6 раз производительнее крепостного*. И поэтому помещичьи имения без крепостных в черноземной полосе при продаже оценивались дороже, чем с крепостными.

Оброк тоже не стимулировал развития сельского хозяйства. Поскольку рента в России не была регламентирована, крестьянин знал, что с увеличением его доходов помещик увеличит оброк и дополнительный доход будет снимать оброком.

3. *Видя недостатки барщины и оброка, помещики начали применять и наемный труд*. В степях юга России, где помещики увеличивали товарное производство пшеницы, своих крепостных им для этого уже не хватало. И ко времени жатвы тянулись сотни тысяч крестьян с косами из северных губерний наниматься для уборки урожая. Наем теперь был постоянным явлением и в других губерниях, причем часто приобретал уродливые полуфеодалные формы. Например, теперь зажиточные крестьяне уже сами не ходили на барщину, а нанимали вместо себя других. Иногда помещик собирал со своих крепостных оброк деньгами, а на эти деньги нанимал их же в качестве наемных рабочих.

Рост наемного труда тормозил недостаток наемных рабочих в условиях крепостничества. Поэтому и рождались такие смешанные, уродливые формы найма.

4. *Развитие товарно-денежных отношений подрывало монополию дворян на землю*. Если прежде иметь землю в собственности могли только дворяне, то в начале XIX в. было разрешено землевладение недворян. С 1801 г. допускалась свободная торговля землей без крепостных. Земля стала товаром. Имения разорявшихся помещиков начали скупать купцы и разбогатевшие государственные крестьяне.

В таких капиталистических, по существу, явлениях, как рождение новой техники, рост товарности, наемный труд, непомещичье землевладение, и выражался прогресс в сельском хозяйстве. Но их развитие тормозила феодально-крепостническая система, и поэтому прогрессивные явления получали уродливую полуфеодальную форму.

В таких капиталистических, по существу, явлениях, как рождение новой техники, рост товарности, наемный труд, непомещичье землевладение, и выражался прогресс в сельском хозяйстве. Но их развитие тормозила феодально-крепостническая система, и поэтому прогрессивные явления получали уродливую полуфеодальную форму.

В этих условиях наиболее дальновидная часть дворянства начинает понимать, что крепостное право тормозит развитие хозяйства России. Наиболее радикально выступили против крепостничества дворянские революционеры — декабристы. Но не только они. Если заглянуть в журналы 30–40-х годов, создается впечатление, что необходимость ликвидации крепостного права была очевидна для всех — об этом писали открыто.

Уже в первые годы XIX в. в письменных столах крупнейших сановников лежали заготовленные проекты ликвидации крепостного права. Все лишь ждали сигнала со стороны царя, чтобы представить эти проекта на конкурс. Свой проект был даже у реакционера Аракчеева. Правда, Аракчеев составил свой проект по приказанию царя.

Кризис крепостной промышленности

Противоречия между старым и новым в промышленности проявлялись сильнее, чем в сельском хозяйстве, — крупное производство в форме мануфактуры не соответствовало феодализму.

В первой половине XIX в. в России начинается промышленный переворот. Об этом свидетельствует, например, рост импорта машин. Если в начале столетия за год ввозилось машин на 80 тыс. руб., то в 50-х гг. — на 8 млн руб. Возникло машиностроение. В 1860 г. в одном только Петербурге действовало 15 машиностроительных предприятий.

Перовой двигатель в России был сконструирован Ползуновым

Мануфактура еще могла быть крепостной, но крепостная фабрика была уже невозможна. Машины оказались несовместимы с крепостным трудом.

еще в 1763 г. Но паровые двигатели, как и вообще машины, в России не вытеснили ручного труда, не охватили всю промышленность. **Промышленный переворот затормозила феодально-крепостническая**

система, и закончиться он мог только после ликвидации крепостного права.

Как уже сказано, наша промышленность, приспособленная к условиям феодализма, приняла форму крепостной мануфактуры. Эта приспособленность в XVIII в. обеспечила ее подъем, но в первой половине XIX в. по той же причине она начинает испытывать депрессию.

1. *Производительность крепостного труда была значительно ниже производительности наемного.* По подсчетам статистиков того времени, наемный рабочий в разных отраслях промышленности давал в 2, 3 и 4 раза больше продукции, чем крепостной. Это должно было стимулировать внедрение машин, потому что машина не только повышает производительность труда, но и подчиняет рабочего своему темпу. Как известно, при машинном производстве скорость процесса определяет машина, а не рабочий.

2. *Крепостной труд делал невыгодным применение машин.* Ставя машину, заменяющую сколько-то рабочих, заводчик не мог их уволить, потому что они были его собственностью. Поэтому машина не сокращала, а только увеличивала производственные затраты. Начавшаяся на крепостных предприятиях техническая революция лишь повышала стоимость продукции.

3. *Крепостное право заставляло хозяина содержать (за счет производства) безработных, т. е. резервная армия труда была не за воротами предприятия, а на его содержании.* Заработная плата крепостных рабочих обычно состояла из двух частей: денежная, “задельная” плата, которая выдавалась непосредственно за работу, и “провиант”, т. е. бесплатный паек, который выдавался всем членам семей рабочих, числившихся при предприятии, в том числе и семей крепостных безработных. Так, на казенных и посессионных заводах каждому взрослому полагалось в месяц 2 пуда муки, ребенку или подростку — 1 пуд.

А между тем число крепостных работников постепенно увеличивалось путем естественного прироста. На уральских горных заво-

дах к середине XIX в. уже до трети всех рабочих оказались лишними, безработными, “пустыми хлебоедами”, как называли их заводчики. Не занятые в производстве мастеровые занимались своими промыслами и торговлей. Поэтому именно на уральских заводах оказались центры сундучных, подносных и иных промыслов.

Таким образом, крепостничество затормозило в России промышленный переворот и развитие промышленности, причем в большей степени развитие тех отраслей, в которых господствовал крепостной труд.

Некоторые хозяева заводов пытались лишних мастеровых посадить на землю, но безуспешно: мастеровые были уже потомственными рабочими, считали свое положение выше положения крестьян и отвыкли от “хлебопашества”. Когда заводчик Лазарев, хозяин четырех уральских заводов, в начале XIX в. попытался посадить лишних мастеровых на землю, они подняли бунт, и попытку пришлось оставить. После этого было решено уговорить их переселиться в деревню добровольно. По заводам, при которых было несколько тысяч мастеровых, было объявлено, что согласившимся переселиться в деревню будет дана крупная денежная сумма, им помогут обзавестись хозяйствами и на несколько лет освободят от повинностей. Уговаривали 10 лет. В результате нашелся один желающий переселиться в деревню, но лишь в качестве деревенского кузнеца.

Мануфактура еще могла быть крепостной, но крепостная фабрика была уже невозможна. Машины оказались несовместимыми с крепостным трудом.

4. Крепостничество тормозило развитие и той части промышленности, в которой крепостной труд не применялся. Оно повышало стоимость рабочей силы. Свободных рабочих не хватало. К тому же контингент наемных рабочих составляли в основном оброчные крестьяне, но они могли быть только сезонными, причем преимущественно неквалифицированными рабочими.

5. Крепостничество сужало внутренний рынок. Оно закрепляло такой порядок, при котором подавляющую массу населения составляли крестьяне, прикрепленные к земле. А крестьяне вели натуральное хозяйство и покупали очень мало промышленных изделий. Они сами ткали полотно и готовили из него одежду. Они мало покупали железных изделий: деревенские кузнецы перековывали сломанные железные изделия на новые. Так, крепостное

право затормозило развитие русской промышленности. Европейские страны, в которых заканчивался промышленный переворот, обгоняли Россию.

Но разные отрасли крепостничество тормозило в разной степени. Относительно **успешно развивалось хлопчатобумажное производство**. Переворот здесь начался уже в первые годы XIX в., в 1805 г. возникла первая фабрика (казенная Александровская мануфактура), а к середине века переворот в прядильном производстве уже закончился. Хлопчатобумажное производство за первую половину XIX в. выросло в 50 раз, и Россия не только обеспечивала себя хлопчатобумажными тканями, но и вывозила их в страны Ближнего Востока.

Дело в том, что в хлопчатобумажной промышленности крепостной труд вообще не применялся. Набирать силу эта отрасль стала тогда, когда уже не допускалось открытие новых посессионных мануфактур. Помещики хлопчатобумажных предприятий не заводили, потому что новая отрасль работала на импортном сырье (следовательно, нельзя это сырье было получить в своем имении), не работала на казну (следовательно, никаких привилегий не давала). Наемный труд и работа на широкий народный рынок ускоряли развитие отрасли.

Сильнее всего кризис феодально-крепостнической системы затронул горно-металлургическую промышленность. Если во второй половине XVIII в. Россия занимала первое место в мире по производству железа, то на рубеже XIX в. ее догнала Англия, а к началу 60-х гг. Россия производила в 10 раз меньше железа, чем Англия. Почему? Крепостнический труд здесь сохранялся до 1861 г. Горные заводы было невозможно обеспечить наемным трудом. Если текстильная промышленность располагалась в густонаселенном центре, то металлургия развивалась на месте рудных месторождений. На Урале было сконцентрировано 80% российской металлургии. Там продолжалась колонизация, земли было много, и крестьянам незачем было наниматься в рабочие. Да и не годились эти крестьяне для работ на заводах. Работа в металлургическом производстве требовала высокой квалификации, выучки с детских лет, а сезонные рабочие, конечно, такой квалификации иметь не могли.

Вторая причина застоя — **особый контроль и покровительство государства.** Эта отрасль выполняла государственные за-

казы и подчинялась административному управлению. От конкуренции с заграницей государство защищало ее пошлинами, которые были вдвое выше цен металла. Если предприятие терпело убытки, государство поддерживало его субсидиями. “Систематическая правительственная поддержка несостоятельных заводов развратила этот промысел”, — писал в то время академик Бездобразов.

Поэтому и состав уральских заводчиков был особым. Предприимчивых основателей заводов сменили их потомки, для которых заводы были лишь источником доходов.

Хозяйство заводов оказывалось в руках управляющих и приказчиков; процветали воровство, взяточничество, приписки.

Таким образом, крепостничество затормозило промышленный переворот и развитие промышленности в России, причем в большей степени развитие тех отраслей, в которых господствовал крепостной труд.

§ 6. Транспорт, торговля, финансы

Развитие внутренней торговли в России сдерживалось состоянием транспорта. Основными видами его были речной (сплавом или бурлаками вверх по реке) и гужевой. Но по реке товары можно было перевозить только летом, а сухим путем — преимущественно зимой, на санях. Летом грунтовые дороги часто становились непроезжими. Скорость передвижения грузов была очень мала. Довести барку с кладью с низовьев Волги до Петербурга можно было за две навигации: за первое лето суда доходили только до Рыбинска и здесь зимовали. Поэтому и оборот капитала был замедленным: товары в дороге значительно дорожали. Назрела острая необходимость в промышленном перевооружении на транспорте.

Технический переворот на транспорте проходил успешнее, чем в промышленности, потому что транспорт был сферой наемного труда. В 1813 г. на заводе Берда в Петербурге был построен первый пароход. К 1860 г. только по Волге и ее притокам ходило около 350 пароходов, и основная часть грузов перевозилась паровой тягой.

Скорость передвижения грузов была очень мала. Товары в дороге значительно дорожали. Назрела острая необходимость в промышленном перевороте на транспорте.

В 1837 г. начала действовать первая железная дорога — Царскосельская, соединившая Петербург с Царским Селом. Эта дорога была построена, в сущности, как увеселительный аттракцион для столичной публики, поэтому на па-

ровозе был установлен органчик, игравший популярные мелодии. Но дорогой заинтересовались и деловые люди, потому что, как писали газеты, выписанные из Англии паровозы “ходили при 18 градусах мороза, в бурю, в дождь и ужасную метель, и кроме пассажиров, перевозимы были лошади, овцы, свиньи, строевой, дровяной лес и разные экипажи”. До этого существовало представление, что в России железные дороги смогут действовать только летом: зимой рельсы утонут в снегу.

В 40-е годы строится первая дорога хозяйственного значения — Николаевская — между Петербургом и Москвой. К моменту ликвидации крепостного права в России действовало 1,5 тыс. км железных дорог, тогда как в Англии в это время было уже 15 тыс. км.

С развитием транспорта, а следовательно, и экономических связей, во внутренней торговле России первой половины XIX в. происходят качественные сдвиги.

1. Падают купеческая прибыль. Прежде купечество получало неэквивалентно высокие прибыли именно из-за слабых торговых связей и гигантской разницы цен в разных городах. Теперь торговые связи растут, становятся все более стабильными, и разница цен все более уменьшается. К тому же в процессе имущественного расслоения деревни появляется мощный слой “торгующих крестьян”, которые конкурируют с купцами, сбивая цены. В связи со всем этим купеческая прибыль падает. Продавать товары намного дороже стоимости уже невозможно.

Неэквивалентно высокие прибыли были характерны для периода первоначального накопления, и падение прибыли свидетельствовало, что этот период заканчивается. Теперь для увеличения прибыли надо было включаться в производство. И в первой половине XIX в. купеческие капиталы переливаются в промышленность. В середине века свыше 90% купцов 1-й гильдии, т. е. богатейших купцов России, владело промышленными предприятиями.

2. Теряют свое значение ярмарки. В середине столетия через ярмарки проходило меньше 10% внутреннего товарооборота страны. Теперь купец через своих комиссионеров закупает товары на месте производства и доставляет потребителям, минуя ярмарку, чтобы получить торговую прибыль полностью. Ведь при ярмарочной торговле прибыль делится между двумя купцами: тем, который доставил товар на ярмарку, и тем, который привез его с ярмарки на место потребления. Когда прибыль достигала 50–100% на капитал, ее можно было делить между двумя контрагентами, но когда она падала до 7–9%, это уже теряло смысл.

Правда, крупнейшие ярмарки Нижегородская (бывшая Макарьевская) и Ирбитская увеличивали обороты. Но характер торговли на этих ярмарках существенно изменился — теперь это были, в сущности, временные товарные биржи, где заключались предварительные торговые сделки без товаров. “За одним обедом или чаем, — писал экономист Безобразов о Нижегородской ярмарке, — принимаются важнейшие решения, заключаются миллионные сделки, самое выполнение которых будет вовсе не на ярмарке, а у себя дома, или, скорее всего, в Москве”.

Внешняя торговля по-своему отразила кризис феодально-крепостнической системы: в экспорте резко сократилась доля промышленных товаров (железа, парусины). Главной статьей экспорта, составив его третью часть, стал хлеб. Россия господствовала на европейском хлебном рынке (только в 50-х гг. с ней начинают конкурировать США).

Пока в мировой промышленности господствовала мануфактура, продукция, производимая в России дешевым крепостным трудом, легко завоевывала заграничные рынки. Но теперь эта продукция уже не могла конкурировать с фабричной продукцией Запада. К тому же внутренний рынок быстро расширился и поглощал все больше промышленных товаров.

Прогрессивными были изменения в составе импорта. Если в XVIII в. ввозились в основном потребительские товары — предметы роскоши, ткани и т. п., то теперь на первое место выдвинулся хлопок, на второе — машины, т. е. товары производственного потребления. Это изменение состава импорта отражало рост российской промышленности.

§ 7. Ликвидация крепостного права

Непосредственным толчком к ликвидации крепостного права послужили острые проявления кризиса феодально-крепостнической системы. Банкротство крепостнических методов хозяйствования в условиях развития рыночных отношений выражалось в разорении помещиков. К моменту крестьянской реформы в банк было уже заложено 2/3 помещичьих имений, и с каждым годом все больше поместий банки продавали с аукциона.

Экономическая отсталость государства привела к поражению в Крымской войне. Во время обороны Севастополя оказалось, что наши ружья и пушки хуже иностранных и по скорострельности, и по дальности стрельбы. У России был парусный флот — и его пришлось затопить у входа в севастопольскую гавань, потому что у французов и англичан был паровой флот.

А ликвидация экономической отсталости была невозможна без ликвидации крепостничества. В 1857 г. был открыт Секретный комитет по крестьянским делам, который начал готовить реформу.

Литовскому генерал-губернатору Назимову было поручено решить с дворянами Литвы вопрос об освобождении крестьян. Назимов вернулся и сообщил, что литовские дворяне не только не желают освобождать крестьян, но, наоборот, просят увеличить число барщинных дней. Тогда в ответ литовским дворянам был направлен рескрипт императора. В рескрипте значилось, что царь доволен желанием литовских дворян улучшить положение крестьян и позволяет им образовать комитет для выработки проекта реформы. Одновременно рескрипты были отправлены и в другие губернии. Во всех заключался один и тот же вопрос: не пожелают ли помещики других губерний того, чего желали литовские. Но и там большинство помещиков выступили против освобождения крестьян. Тогда и им было отвечено, как литовским: царь доволен их решением освободить крестьян и позволяет для этого организовать специальные комитеты. Так правительство очень деликатно заставило помещиков выбрать наиболее удобные для себя варианты освобождения крестьян.

И в 1858 г. повсеместно были открыты комитеты для выработки условий освобождения крестьян. В комитетах развернулась

борьба между двумя лагерями помещиков — либералами, т. е. сторонниками освобождения крестьян, и крепостниками, противниками реформы.

Лагерь крепостников составляли самые мелкие и самые крупные помещики. Мелкопоместные составляли 40% всех помещиков, но владели только 3% крепостных. У каждого из них было всего несколько семей крепостных, и он мог прокормиться за их счет, но после их освобождения он не имел средств для перестройки хозяйства на капиталистический лад. Крупнейшие помещики, владельцы огромных вотчин, составляли 3% помещиков, но владели половиной крепостных. Они не занимались и не хотели заниматься хозяйством, и при этом тысячи крепостных обеспечивали им достаточный доход для роскошной жизни за границей или в столице, даже при плохом хозяйствовании.

Помещики “средней руки” составляли немногим больше половины всех помещиков и владели почти половиной крестьян. Они могли, а многие и хотели перевести хозяйства на капиталистические рельсы, и именно из представителей этой группы состоял лагерь либералов. Но между этими средними помещиками тоже были разногласия. Помещики нечерноземной полосы соглашались освободить крестьян с землей, но требовали очень большой выкуп. Помещики черноземной полосы были готовы довольствоваться не столь большим выкупом, но не хотели отдавать крестьянам землю. В результате был выработан компромиссный вариант, который устраивал все слои помещиков.

Процесс освобождения крестьян согласно “Положению” от 19 февраля 1861 г. проходил в два этапа. На первом крестьяне объявлялись лично свободными, но земля оставалась собственностью помещиков. За пользование своими прежними наделами крестьяне должны были по-прежнему нести феодальные повинности. В этом новом состоянии они назывались уже не крепостными, а “временнообязанными”. После выработки уставных грамот, в которых определялись условия выкупа земли, начинался второй этап освобождения: крестьяне выкупали свою землю у помещиков.

Освобождая крестьян, помещики отрезали от земли, которая была в их пользовании, значительную часть для себя. Органы по выработке условий реформы нашли, что оставить прежние разме-

ры крестьянского землевладения будет несправедливо: соотношения крестьянских и помещичьих угодий в разных имениях были разными. Установить “справедливый” размер надела — невозможно: в разных регионах потребности крестьянского хозяйства в земле различны.

Поэтому для каждой губернии были установлены “высшие” и “низшие” наделы, т. е. высшие и низшие пределы допустимого крестьянского надела, внутри которых вопрос должен был решаться соглашением крестьян с помещиком. Высшие наделы по разным губерниям колебались от 3 до 7 десятин на душу мужского пола, низшие — от 1 до 2 десятин. Если прежние наделы крестьян были больше высшей нормы, помещик мог отрезать эти излишки в свою пользу, если меньше низшей, прирезать крестьянам недостающую землю.

Казалось бы, такое решение земельного вопроса вполне справедливо. Высший надел был установлен, действительно исходя из потребностей крестьянского хозяйства. Для его определения специалисты по губерниям выявляли эти реальные потребности. Низший же надел исходил из реальных возможностей дать крестьянам землю, не ущемляя интересов помещиков, и был настолько мал, что крестьянин не мог прокормиться с такого надела. Поэтому помещики во многих случаях могли отрезать часть крестьянской земли в свою пользу, прирезка же крестьянам помещичьей земли была явлением исключительным.

В пользу помещиков была еще одна норма: у помещика должно было остаться не менее $1/3$ всей земли поместья. Если оказывалось меньше, помещик мог отрезать недостающую землю у крестьян, даже если они получали меньше низшей нормы. Лесов крестьянам отводить не полагалось. Если раньше они ходили в ближайший лес по грибы, ягоды, за хворостом, то теперь для этого надо было покупать специальные “билеты” у помещика.

При условии добровольного соглашения разрешалось выделять крестьянам “дарственные” или “четвертные” наделы — наделы в размере четверти высшего надела, но зато бесплатно, без временнообязанного состояния и выкупа.

Все земли, которые помещики отрезали от крестьянских наделов, стали называться “отрезками”. В черноземных губерниях

отрезки составили 26% дореформенной крестьянской земли, в нечерноземных — 10%. Отрезки были нужны не только для того, чтобы увеличить земельные владения помещиков. Отобрав у крестьян часть земли, помещики обеспечили свои хозяйства даровой рабочей силой. Поскольку крестьянам земли теперь не хватало, они были вынуждены арендовать ее у помещика. А расплачиваться за аренду приходилось своим трудом, “отрабатывать” арендную плату в хозяйстве помещика. **“Отрезки” породили “отработки”**.

Поскольку прежде вся земля поместья считалась собственностью помещика, крестьяне должны были выкупить у него свои наделы. Но выкупная сумма — сумма, которую крестьяне должны были заплатить за землю, — определялась отнюдь не рыночной ценой земли, а капитализацией оброка из 6% годовых. Годовой оброк, а точнее, вся феодальная рента, принимался за 6% с капитала, который теперь и должен был получить с крестьян помещик. Например, если годовой оброк составлял 12 руб., крестьянин должен был заплатить в качестве выкупа 200%. В результате происходила капитализация оброка, потому что, будучи вложены в ценные бумаги с 6%-ным доходом, эти деньги давали помещику такой же доход, какой прежде он получал в виде оброка. Для помещика феодальная рента превращалась в капиталистический процент.

Но при чем здесь оброк? Ведь крестьяне выкупали землю! В том-то и дело, что практически они выкупали и свои души, точнее, свои рабочие руки. *Выкупная сумма намного превышала рыночную стоимость земли.*

Сразу всю выкупную сумму крестьяне внести не могли. Потребовалась помощь государства. Государство платило помещикам 80% выкупной суммы облигациями государственного займа, приносившими 6% годовых. Конечно, эти облигации можно было продать, получив выкуп деньгами. Остальные 20% должны были заплатить помещикам сами крестьяне. И, конечно, они должны были погасить свой долг государству ежегодными выкупными платежами. Но с каждым годом долг увеличивался на 6%, поэтому выкупные платежи погашали прежде всего эти проценты. А поскольку эти 6% прежде охватывали все феодальные повинности крестьян, то оказывалось, что платежи были больше этих

повинностей. С крестьян не снималась при этом и обязанность платить подати государству. *И сумма всех платежей часто превышала доходность крестьянского хозяйства.*

Чтобы заплатить платежи, чтобы за недоимки не увели со двора корову или лошадь, крестьянин был вынужден просить ссуду у помещика, а потом отрабатывать эту ссуду в помещичьем хозяйстве. Таким образом, не только отрезки, но и выкупные платежи порождали отработки.

Крестьянская реформа была юридическим актом, обозначившим хронологическую границу между феодализмом и капитализмом в России. За этой реформой в 60-х годах последовали другие, в результате которых Россия встала на путь буржуазного развития.

Глава 3

ОСОБЕННОСТИ ФЕОДАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ЯПОНИИ И ЕГО РАЗЛОЖЕНИЕ

В этой главе речь пойдет об особенностях экономического развития стран Азии на примере Японии.

В период феодализма в Японии верховным собственником земли считался император (тенно или микадо), а также его вассалы — князья (дайме). Япония делилась на феодальные княжества, причем каждое княжество было самостоятельным государством — имело свое войско, собирало пошлины на границах. Таким образом, в Японии была феодальная раздробленность.

Император лишь номинально считался главой Японии. Реальная власть была сосредоточена в руках **сегуна** — военного правителя или главнокомандующего. В XVII в. должность сегуна захватили князья из рода Токугава, и поэтому период истории с XVII в. до буржуазной революции принято называть периодом сегуната Токугава.

Верхушку японского общества составляли самураи — военнослужащие. Следует подчеркнуть, что в Японии, кроме самураев, к военной службе никто не допускался; представителям других сословий под страхом смерти запрещалось брать в руки оружие.

Европейские феодалы были военным сословием. Но самураи не были помещиками, не имели земельных владений с крестьянами. За службу они получали **“рисовый паек”** — натуральную плату рисом. Этот рис государство получало от крестьян в форме военного налога, т. е. налога на содержание самурайской армии. Если исходить из того, что в Японии все-таки был феодализм, этот налог можно рассматривать как **“централизованную”** ренту, поскольку за счет его и существовало правящее сословие. *По закону, в качестве налога крестьяне должны были отдавать 40% урожая, но практически у них забиралось до 50—70% урожая.*

Поскольку не было помещиков, то не было и барщины. Но была государственная трудовая повинность, общественные работы, свойственные азиатскому способу производства: крестьяне строили каналы, дороги, перевозили различные грузы и т. д.

Население Японии делилось на четыре сословия: самураи, крестьяне, ремесленники и купцы. Переход из одного сословия в другое был категорически запрещен законом. Замкнутость сословий, характерная для феодализма вообще, здесь была доведена до такой степени, что закон диктовал быт каждого сословия, вплоть до одежды и пищи.

Население Японии делилось на четыре сословия: самураи, крестьяне, ремесленники и купцы. Переход из одного сословия в другое был категорически запрещен законом. Замкнутость сословий, характерная для феодализма вообще, здесь была доведена до такой степени, что закон диктовал быт каждого сословия, вплоть до одежды и пищи.

Например, крестьянам запрещалось есть рис, а носить они могли только одежду из хлопка и льна.

Шелковую одежду могли носить только самураи. Перед самураями все остальные были бесправны. Самурай, по закону, мог убить простолюдина только для того, чтобы “испытать новое оружие”.

При этом сословия ремесленников и купцов занимали официально более низкое положение, чем крестьяне. Торговля и ремесло считались занятиями унизительными. Естественно, торговля и ремесло в связи с этим развивались медленно, и даже население городов состояло преимущественно из самураев. Так, в начале XVIII в. самураи составляли 3/4 горожан, а ремесленники и купцы — только 1/4.

Натуральность хозяйства, характерная для европейского феодализма, здесь закреплялась тем, что и налоги и жалованье самураям были натуральными. *И на внутреннем рынке Японии широко практиковался натуральный обмен, причем в качестве мерил стоимости тоже использовался рис.*

Разложение феодализма началось с конца XVII в. Оно проявлялось в разрушении сословной структуры и развитии ростовщичества. В Японии другие сферы предпринимательства давали слишком мало возможностей. Развитию внутренней торговли препятствовала крайняя узость внутреннего рынка, а внешняя была и вообще запрещена. А слабость торговли, отсутствие рынка тормозили развитие промышленности. *Ростовщичество в этих условиях получило гипертрофированно уродливое развитие.* Прежде всего в кабалу к ростовщикам попадали крестьяне, которые закладывали в обеспечение долга земельные участки. Что было незаконно, потому что земля

не была собственностью крестьян. Когда крестьянин не мог вернуть долг с процентами, ростовщик, опять-таки в обход закона, становился владельцем его земли. Крестьянин продолжал вести на этой земле хозяйство, платить налог государству, но теперь он должен был платить арендную плату владельцу земли. Этих незаконных землевладельцев называли дзинуси. К середине XIX в. во владение дзинуси перешла 1/3 обрабатываемой земли, а третья часть крестьян оказалась в положении кабальных арендаторов.

Но в кабалу к ростовщикам попадали и самураи. Причиной этого была натуральная форма их жалования: для удовлетворения своих потребностей самураю нужны были деньги, а не только рис. Деньги можно было получить у ростовщиков. В XVIII в. появилась специальная гильдия ростовщиков, которые занимались скупкой у самураев их квитанций на рисовые пайки. *По некоторым подсчетам, к середине XIX в. в руках ростовщиков оказалось уже 7/8 национального богатства Японии.*

Конечно, при этом самое низшее сословие (а ростовщики относились к сословию купцов) фактически уже не занимало низшей ступеньки социальной лестницы. Пользуясь кабальной зависимостью феодалов, они ней часть самураев оказалась без работы. Такие “безработные” самураи (ронины) не получали рисового пайка, а жили в городах, занимаясь ремеслом и торговлей, что законом категорически запрещалось.

В этом несоответствии реальной жизни и закона и проявлялось разложение феодализма. **Проникновению капиталистических отношений в страну препятствовала политика насильственной изоляции Японии от остального мира, которую сегуны проводили с XVII в.** Целью этой политики было законсервировать существующий строй, не допустить иностранного влияния, которое может подорвать основы сложившихся отношений. Политика заключалась в том, что японцам запрещалось посещать другие страны и даже строить суда, пригодные для морских путешествий. Иностранцы не допускались в японские гавани. Исключение было сделано лишь для купцов Голландии и Китая, но ограниченное: в одну из гаваней Японии в течение года разрешалось прибытие двух голландских судов и нескольких китайских, причем торговать и даже контактировать иностранцы могли не с населением, а только с государственными чиновниками.

Изоляция действительно тормозила проникновение в Японию капиталистических порядков, но тем самым она тормозила и экономическое развитие Японии. Результатом стал хозяйственный застой Японии с конца XVII в. до революции 1868 г. Более полутора веков посевная площадь, годовое производство риса и даже численность населения оставались на одном уровне.

Правда, в это время все же рождалось и делало первые шаги мануфактурное производство. Мануфактуры здесь возникали двумя путями.

В условиях натурального хозяйства крестьяне были вынуждены готовить ремесленные изделия у себя дома. Со временем появлялся скупщик и рождалась рассеянная мануфактура, в основном по производству шелковых и хлопчатобумажных тканей. Некоторые князья организовывали фарфоровые и металлургические мануфактуры. Известно, что на таких мануфактурах работали в качестве рабочих даже самураи.

NB

Кризисом феодально-крепостнической системы мы называем прогрессивный по своему содержанию процесс — переход от феодально-крепостнического к капиталистическому хозяйству.

Основные черты переходного периода от феодализма к капитализму:

1. Это период первоначального накопления, то есть период подготовки основных условий для развития капиталистического производства.

2. Это мануфактурный период, период господства в промышленности не фабрик, а мануфактур.

3. В большинстве стран Европы в это время еще сохраняются феодальный строй и способ производства. Только две страны вырвались вперед и развиваются уже по капиталистическому пути — это Англия и Нидерланды.

Эпоха первоначального накопления капитала имела следующие особенности:

1. Разорение крестьян и образование армии людей, которым в дальнейшем предстояло стать рабочими.

2. Накопление капиталов первоначально в сфере обращения и кредита, а не в промышленности.

3. Накопленные в течение длительного времени в торговле и ростовщичестве капиталы при переходе к капитализму начинают инвестироваться в промышленность.

4. Важным источником накопления капитала были ограбление и эксплуатация колоний.

Мануфактура — это капиталистическое предприятие с применением не техники, а ручного труда. Ее отличали:

1. Капиталистическая эксплуатация труда, когда рабочий работает на хозяина мануфактуры, получая заработную плату.

2. Разделение труда, при котором рабочий выполняет лишь определенную операцию, а не изготавливает все изделие от начала и до конца.

В Голландии главную роль играл не промышленный, а торговый капитал. Голландия стала мировым центром торговли, ей принадлежало 60% мирового торгового флота. Она держала в руках практически все морские перевозки.

В Голландии накопленные капиталы так и остались в сфере накопления, в торговле, и не перелились в промышленность. Поэтому Голландия потерпела поражение в соревновании с Англией и потеряла лидерство.

В XVII в. в России, в значительной степени усилиями государства, рождается симбиоз феодальных и капиталистических отношений в экономике. Это обеспечило дальнейший рост феодально-крепостнического хозяйства, усилило государство, повысило международный престиж. Однако противоречия между развивавшимся капиталистическим производством и крепостничеством привели к кризису феодально-крепостнической системы.

Именно крепостное право стало инструментом, который позволил приспособить капиталистическую мануфактуру к феодальному строю. Крепостная мануфактура была “вторым изданием крепостничества”, крупным товарным производством с использованием крепостного труда.

Уникальной особенностью России было то, что в результате петровских реформ основную часть мануфактур составляли казенные и посессионные, принадлежащие государству. Основная часть продукции поступала в казну, а цены на нее устанавливались государственными указами.

Мануфактура еще могла быть крепостной, но крепостная фабрика была невозможна. Применение машин несовместимо с крепостным трудом.

Прогресс в сельском хозяйстве выражался в капиталистических, по существу, явлениях. Но их развитие тормозила феодально-крепостническая государственная система, поэтому прогрессивные явления получали уродливую форму.

Крепостничество затормозило в России промышленный переворот.

РАЗДЕЛ IV РАЗВИТИЕ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Глава 1 ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПЕРЕВОРОТ В АНГИИ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

§ 1. Промышленный переворот

Мануфактурный способ — это переходный период, когда капиталистическое хозяйство “сосуществовало” с феодальным, будучи еще не в силах его победить. Только со второй половины XVIII в. капитализм одерживает решительную победу, причем рост производства с этого времени резко ускоряется. **В чем заключались преимущества капитализма**, которые сделали неизбежной смену способов производства?

1. *Феодалы не любили и не умели заниматься хозяйством.* По происхождению это военное сословие. Профессия феодала — военное дело. Хозяйство для них — только источник доходов, которые они тратят на свое потребление.

Буржуа — хозяйственник по профессии. Для него хозяйство — главное, и хозяйству он посвящает не только всю свою энергию, но и деньги, т. е. полученную от хозяйства прибыль он старается вложить обратно в хозяйство, чтобы увеличить свой капитал.

2. **При феодализме технический прогресс был крайне медленным, потому что классический феодализм — это натуральное хозяйство**, а при натуральном хозяйстве нет стимулов к техническому прогрессу. Крестьянину незачем производить продукции больше, чем требуется для себя и для феодала, а в ремесле этот прогресс был под запретом. При капитализме же появляется сильный

стимул технического прогресса — конкуренция. Если капиталист вводит новую технику, он получает дополнительную прибыль. При этом техническая перестройка одного предприятия становится обязательной и для других: кто отстает в техническом отношении, тот разоряется.

3. Для феодализма было характерно мелкое производст-во — ремесленник в городе, крестьянин в деревне. Производственной единицей в сельском хозяйстве было хозяйство крестьянина, а не феодала. Даже если крестьянин работал на барщине, на господском поле, он имел свои орудия труда. Феодал в принципе не вкладывал в производство капитал, не покупал производственного оборудования.

Капитализм обобществляет производство, заменяет эти мелкие семейные хозяйственные ячейки крупными предприятиями. А крупное производство давало возможность применять машины.

4. При феодализме крестьянин имел свое хозяйство и был экономически независим от феодала. Его можно было только внешне-экономическим принуждением, силой заставить работать на феодала или отдавать ему часть своей продукции. Капиталисту не надо заставлять работать на него. Рабочий умрет от голода, если не будет работать. Рабочий сам ищет себе хозяина и встает в очередь, если работы не хватает. О таком положении рабовладелец или феодал могли только мечтать.

Эти преимущества капиталистического способа производства не только обеспечили его победу, но и вызвали ускорение темпов технического и экономического прогресса.

Почему капитализм побеждает только со второй половины XVIII в.? Потому что только с этого времени начинается промышленный переворот — переход от мануфактуры к фабрике, от ручного труда к машинам. Мануфактура с ее ручным трудом еще не может использовать все преимущества капитализма, преимущества крупного производства перед мелким.

Но промышленный переворот — это не только переворот в технике, он сопровождается изменениями и в общественных отношениях. Увеличивая производительность труда, т. е. количество продукции труда на занятого работника, машины увеличивают величину лишь прибавочного продукта, а необходимый продукт остается прежним. Если при переходе к машинам рабочий производит в 10 раз больше продукции, чем производил прежде, то его зарплата, расходы на его содержание не увеличиваются

Но промышленный переворот — это не только переворот в технике, он сопровождается изменениями и в общественных отношениях. Увеличивая производительность труда, т. е. количество продукции труда на занятого работника, машины увеличивают величину лишь прибавочного продукта, а необходимый продукт остается прежним. Если при переходе к машинам рабочий производит в 10 раз больше продукции, чем производил прежде, то его зарплата, расходы на его содержание не увеличиваются в 10 раз. Промышленный переворот завершает формирование двух классов буржуазного общества — буржуазии и рабочего класса.

в 10 раз. Промышленный переворот завершает формирование двух классов буржуазного общества — буржуазии и рабочего класса.

Если на мануфактурной стадии производства рабочий еще мог надеяться стать хозяином, то завести оснащенную машинами фабрику на свои сбережения рабочий явно не мог. Между рабочим и капиталистом вырастает стена.

В разных странах переворот происходил в разное время, но раньше всего он произошел в Англии. Началось с новой тогда

отрасли промышленности — хлопчатобумажной. Хлопчатобумажное производство с древности было развито в Индии. Оттуда ткани из хлопка привозили в Англию, и народ их охотно раскупал, потому что они были относительно дешевыми. Английские промышленники попытались наладить хлопчатобумажное производство у себя дома, но оказались не в состоянии конкурировать с индийскими ткачами, ткани которых были и лучше, и дешевле. Перед хозяевами английских хлопчатобумажных мануфактур встала задача усовершенствовать производство, чтобы снизить стоимость продукции. Эта задача и была выполнена в результате серии изобретений.

Как известно, текстильное производство, в том числе и хлопчатобумажное, состоит из двух операций: сначала прядильщики готовят пряжу, а потом ткачи ткут из этой пряжи ткань. В каждом из этих процессов были поочередно сделаны изобретения.

Началось с того, что в 30-х гг. XVIII в. Кэй усовершенствовал ткацкий станок — изобрел “летучий челнок”, который ударами ракеток перебрасывался с одной стороны станка на другую. Раньше это приходилось делать вручную, и ширина ткани ограничивалась длиной рук рабочего. Теперь можно было ткать более широкие ткани и делать это гораздо быстрее.

Изобретение Кэя значительно ускорило работу ткачей, но теперь им стало не хватать пряжи. Недостаток пряжи вызвал ее вздорожание. Возникла диспропорция между двумя операциями.

После этого в результате трех изобретений (**Харгривса**, **Хайса и Кромптона**) в 60–70-х гг. XVIII в. была создана прядильная машина, которая настолько повысила производительность труда прядильщиков, что вызвала обратное несоответствие — ткачи не успевали перерабатывать изготовленную пряжу.

Эта диспропорция была устранена изобретением в 80-х гг. XVIII в. ткацкого станка **Картрайга**, который повысил производительность труда ткачей в 40 раз.

Плоды изобретений для изобретателей оказывались горькими. Так Кэю, изобретателю “летучего челнока”, промышленники отказались платить, а ткачи-ремесленники, которые боялись из-за новшества потерять работу, разгромили его дом. Харгривсу, изобретателю прялки “Дженни”, также пришлось спасаться бегством — его дом тоже был разгромлен. “Мюль-машина” Кромптона вызвала у промышленников большой интерес. Они подсылали своих агентов, чтобы раскрыть секрет машины; один из них даже пробил стену, чтобы подглядывать. У Кромптона не было денег, чтобы взять патент на свое изобретение. Он передал свое изобретение на общее пользование промышленникам, предполагая, что благодарные капиталисты вознаградят изобретателя. Те же собрали по подписке мизерную сумму. Через некоторое время Кромптон изобрел еще одну машину, но после некоторых колебаний ее уничтожил.

С изобретением прядильных и ткацких станков переворот хлопчатобумажной промышленности еще не закончился. Дело в том, что машина состоит из двух частей: рабочей машины (машины-орудия), которая непосредственно обрабатывает материал, и двигателя, который приводит в движение эту рабочую машину. Промышленная революция началась с машины-орудия. Если до этого рабочий мог работать только одним веретеном, то машина могла вращать много веретен, вследствие чего увеличилась производительность труда. Поэтому машины мануфактурного периода были только “половинами” машин.

Если прежде рабочий сам двигал орудие труда, то теперь, когда материал обрабатывала машина, осталось только приводить в дви-

жение эту рабочую машину. Но человек — слишком несовершенный двигатель: он слаб и нуждается в большом расходе на свое содержание. Чтобы приводить в движение прядильные и ткацкие станки, требовалась более дешевая и мощная сила. Сначала прибегли к паллиативу, используя силу рабочего скота или падающей воды. Первые машины не случайно назывались “мюль-машинами” (т. е. приводились в движение мулами), “ватерными машинами” (действующими от водяного колеса). Но лошадь нуждается в отдыхе, водяное колесо может работать только часть года, причём его действие зависит от уровня воды в пруду, кроме того, для того чтобы оно работало, необходимо строить плотину на реке.

Полностью использовать преимущества машинного производства оказалось возможным только с появлением парового двигателя, и поэтому **изобретение парового двигателя считается центральным событием промышленного переворота.**

Первые паровые машины появились еще в XVII в., но их значение было узким — это были, в сущности, паровые насосы для откачки воды из шахт. *Универсальный паровой двигатель, который можно было применять в разных отраслях промышленности и на транспорте, сконструировал лондонский университетский механик Джаме Уатт в 1782 г.* Так как он не был членом цеховой корпорации механиков, городские власти не могли ему разрешить заниматься изобретательством. Свою работу он мог выполнить только в университетских лабораториях, потому что университеты пользовались автономией и были неподвластны городу.

История паровой машины лишней раз доказывает, что промышленный переворот — не просто цепь изобретений. Русский механик Ползунов изобрел свою паровую машину раньше Уатта, но в России того времени она оказалась не нужна и о ней забыли, как забыли, очевидно, и обо многих других “несвоевременных” изобретениях.

Нет необходимости проследивать промышленный переворот во всех отраслях промышленности. В металлургии, например, он отличался значительными особенностями. Некоторые процессы здесь были механизированы и до промышленного переворота (механические молоты, механическое дутье в домне), а другие и после переворота долго оставались ручными — засыпка шихты в печь, разливка чугуна или стали. Дело в том, что металлургия относится не к механическим, а к химическим производствам, и основные

производственные процессы здесь не зависят от скорости движений рабочего, т. е. механических движений: пока плавка чугуна не закончена, он должен оставаться в печи. Поэтому механизация таких химических производств невозможна. Можно механизировать лишь вспомогательные работы, но их механизация не ускоряет производственного процесса. *Промышленным переворотом в таких производствах считается изменение технологии, которое позволяет увеличить и удешевить выпуск продукции.*

Для английской металлургии это означало переход от древесного угля к каменному. Ко времени переворота леса в Англии были уже вырублены, угля не хватало, поэтому металлургия находилась в упадке; Англия была вынуждена ввозить металл из других стран, в основном из России.

В 30-х годах XVIII в. Дерби открыл способ выплавки чугуна на каменном угле, а в 80-х годах другой английский металлург Корт — способ переплавки этого чугуна на железо также на каменном угле (пудлингование). Поскольку каменного угля в Англии было достаточно, английская металлургия быстро вышла на первое место в мире.

Промышленная революция проходила как цепная реакция. Изобретения влекли за собой другие изобретения. Переворот начался с легкой промышленности, но в ходе него создавался рынок для тяжелой. Так, для изготовления массы машин для легкой промышленности требовалось много металла, а это вызвало переворот в металлургии; спрос на машины нельзя было удовлетворить, изготавливая их в кустарных мастерских с ручным трудом, и это вызвало переворот в машиностроении — рождение машиностроительных заводов; но возросшую массу товаров уже невозможно было перевозить на лошадях и парусных судах, поэтому произошли большие изменения на транспорте.

Первый в мире пароход был построен в Англии механиком Саймингтоном в 80-е гг. XVIII в. Однако власти запретили его использовать, заявив, что волна от парохода разрушает берега. Вторично пароход был изобретен Фултоном в Америке в 1807 г, и только после этого в Англии стали строить пароходы.

В 1825 г. была пущена в ход первая железная дорога. Железные дороги не сразу завоевали признание. Сначала рельсы делали из чугуна, и они ломались под тяжелыми паровозами. Существовало мнение, что гладкие колеса будут скользить по гладким рель-

сам, и поэтому на колесах и рельсах делали зубья. Владельцы дилижансов, которые боялись конкуренции железных дорог, вели против них агитацию.

Английская промышленность развивалась быстрыми темпами. Причина этого ускорения заключалась не только в том, что машины позволяли производить больше продукции. Увеличение количества продукции без увеличения рынка сбыта привело бы только к кризису перепроизводства. Пришлось бы останавливать заводы и уничтожать лишнюю продукцию. Действительная причина ускорения роста производства заключалась в том, что **благодаря машинам стоимость продукции понизилась, вследствие чего расширился рынок сбыта**. Себестоимость хлопчатобумажной пряжи в ходе переворота упала в 12 раз! Хлопчатобумажные ткани стали настолько дешевле, что даже беднейшие слои населения, наиболее многочисленные, могли их покупать. Таким образом, промышленный переворот, снизивший цены на товары широкого потребления, был выгоден трудящимся.

Но это лишь одно социальное последствие переворота. В то же время переворот в текстильной промышленности разорил ткачей-ремесленников в Англии. Это был мучительный процесс. Первое время рабочие мануфактур пытались конкурировать с машиной. Они были вынуждены соглашаться на удлинение рабочего дня и снижение зарплаты. Но со временем машина настолько удешевляла производство, что дальнейшее сопротивление становилось невозможным.

Английские фабрики обрекли на гибель также миллионы индийских ткачей, потому что английские ткани быстро завоевали и индийский рынок. Если разоренный английский ткач мог стать фабричным рабочим, то в Индии фабрик не строили.

Машинное производство уже не требовало мастерства от рабочего. Работа приобретала характер простейших движений. С такой работой могли справиться женщины и дети, труд которых обходился капиталисту гораздо дешевле. Поэтому теперь в промышленности стал широко применяться женский и детский труд. Поскольку родители сначала не хотели отдавать детей на фабрику, первые партии детей поступали из приютов и сиротских домов. Благотворители оптом, по несколько сотен, сдавали детей на фабрику за крупные суммы денег.

Переход к машинам не привел к безработице, так как растущей промышленности требовалось все больше рабочей силы. Но конкуренция дешевого женского и детского труда, а также то обстоятельство, что работа при машине не требовала прежнего мастерства, вели к снижению заработной платы. В начале XIX в. на свой дневной заработок английский ткач мог купить 2,5 кг хлеба. На такие деньги нельзя было прокормить семью. Поэтому значительная часть рабочих оказалась на содержании церковных приходов.

В Англии того времени был обычаем содержать бедняков за счет приходов. Если рабочий не мог своим трудом прокормить семью, то недостающие деньги он получал от прихода. Поскольку в годы промышленного переворота число бедняков стало катастрофически увеличиваться, был введен специальный налог на бедных, величина которого скоро достигла 8 млн ф. ст. Чтобы сократить выдачу пособий по бедности, были организованы “**рабочие дома**”, где бедняков намеренно содержали в тяжелых условиях и заставляли выполнять нелепую и ненужную работу — бить камни или расплетать канаты. И бедняки уже боялись попасть в “рабочий дом”.

§ 2. Экономический подъем Англии в XIX в.

Итак, в результате промышленного переворота промышленность резко ускорила выпуск продукции. *В середине XIX в. Англия производила половину мировой промышленной продукции.* Ее называли теперь “фабрикой мира”, потому что она снабжала своей продукцией все страны. Поскольку английские товары были дешевле товаров других стран, где еще господствовала мануфактура, они легко вытесняли их с мирового рынка.

С ростом промышленности растет и население городов, так как промышленные предприятия, в отличие от мануфактур, находились в городах.

В сельском хозяйстве в 1850 г. было занято только 30% населения, а в 1871 г. — 14%. Но это совсем не означало упадка сельского хозяйства Англии. Наоборот, оно становится в это время самым рациональным, самым продуктивным в мире. Здесь не осталось крестьянских натуральных хозяйств, были только фермеры. С ростом городов повысился спрос на молоко, мясо, овощи — и теперь про-

Это время Англия стала и самой крупной колониальной державой. С середины XIX в. она окончательно закрепилась в Индии, захватила Канаду, подчинила ряд территорий в Африке и, наконец, превратила в свою колонию целый континент — Австралию.

изводство именно этих продуктов стало самым выгодным в сельском хозяйстве и оттеснило овцеводство. Но крупные землевладельцы не могли сами заниматься производством этих продуктов — в отличие от овцеводства оно требовало хозяйственных забот и личного участия хозяина. К тому же молоч-

ная или овощная ферма не требовала много земли, а владения лендлордов были большими, но часто разбросанными по разным частям Англии. Поэтому для ленд-лордов было проще сдавать землю в аренду.

С развитием капитализма арендная плата выросла в 5–10 раз. Большинство арендаторов, те, которые вели традиционное натуральное хозяйство, уже не могли платить такую высокую плату и разорялись. Оставались те, которые применяли минеральные удобрения, использовали сельскохозяйственные машины, передовую агротехнику, разводили породистый скот, короче говоря, переходили к рациональному товарному производству и получали значительную прибыль. Земля теперь приносила достаточный доход, если фермер вкладывал капитал в хозяйство. В начале XIX в. считалось, что для ведения фермы нужно вложить капитал из расчета 5 фунтов стерлингов на акр (0,4 га), а в середине века эта цифра выросла до 10–12 фунтов.

Немногочисленные крестьяне, сохранившие собственную землю, не стали фермерами: рост арендной платы не позволял им переходить к рациональному товарному производству. Так и получилось, что в Англии сельскими капиталистами, фермерами, стали не собственники земли, а арендаторы.

В результате перехода к капитализму продуктивность сельского хозяйства Англии стала значительно выше, чем в других странах. Урожайность зерновых в середине XIX в. здесь была выше, чем во Франции, в 2 раза, а продуктивность мясного животноводства — выше в 2,5 раза.

Это время Англия стала и самой крупной колониальной державой. С середины XIX в. она окончательно закрепилась в Индии, захватила Канаду, подчинила ряд территорий в Африке и, нако-

нец, превратила в свою колонию целый континент — Австралию.

Если прежде для Англии, как и для других стран, колонии были источником накопления капиталов, то после промышленного переворота их значение и характер их эксплуатации меняется. Колонии становятся источником сырья и рынком сбыта, аграрным придатком метрополии. Примером может служить Австралия. Грабить эту страну, как испанцы грабили ацтеков и инков, было невозможно: у австралийских аборигенов не было никаких богатств. Не было здесь и пряностей, которые можно было бы продать в Европе в несколько раз дороже. Англичане стали создавать там огромные скотоводческие хозяйства, разводя главным образом овец, и превратили Австралию в источник сырья для английской шерстяной промышленности. Сюда переместилось теперь овцеводство из Англии.

В источник хлопка, сырья для хлопчатобумажной промышленности, превратили Индию. Хлопок там стал вытеснять традиционные продовольственные культуры, и в Индии не стало хватать продовольствия. Вывозя сельскохозяйственное сырье, англичане сбывали в колонии свои промышленные товары, не допуская развития там собственной промышленности.

Английские колонии можно разделить на два типа: переселенческие и непереселенческие. **Переселенческие** колонии — это те, основное население которых составили переселенцы из Англии и других стран Европы, так как местное население колоний было частью вытеснено, частью истреблено, а иногда изначально было не слишком велико. К таким колониям относились Канада, Австралия, Южно-Африканский Союз — территории в относительно умеренном климате. В таких колониях довольно быстро развивается буржуазная экономика. У буржуазии таких колоний, т. е. “своей” же английской буржуазии, только переселившейся на новое место, возникли противоречия с английским правительством. Англия, опасаясь потерять эти колонии, как она уже потеряла колониальные владения в Северной Америке, ставшие самостоятельным государством (США), шла на уступки местной буржуазии, предоставляя права самоуправления.

Непереселенческие колонии, т. е. такие, основную массу населения которых составляли коренные жители, подобными льготами не пользовались. Англия там старалась законсервировать

феодалные порядки и не допускать экономического развития. Но и в таких колониях с переходом к новому характеру эксплуатации некоторые, особенно жестокие порядки периода первоначального накопления прекращаются. В 30-е гг. XIX в. было отменено рабовладение.

Англия этого времени стала не только “фабрикой мира” и крупнейшей колониальной державой, но и “владычицей морей”. В середине XIX в. ей принадлежало 60% мирового торгового флота. Она теперь так же господствовала в мировой торговле, как два столетия до этого господствовала Голландия. Впрочем, Англии не грозила судьба Голландии, потому что она перевозила в основном товары, так или иначе имеющие отношение к ее хозяйству. А в связи с этим изменилась торговая политика английского правительства. В 40-е гг. XIX в. оно переходит к политике свободной торговли, то есть снижает или совсем отменяет торговые пошлины. Теперь, когда английские товары завоевывают иностранные рынки, главной задачей стало не защищать для них внутренний рынок Англии, а обеспечивать их экспансию на внешние рынки. Заключая торговый договор с другим государством, Англия демонстративно отменяет пошлины на товары этого государства, но требует, чтобы и это государство отменило пошлины на английские товары, пустило их на свой рынок.

Итак, мы проследили, как особенности английского феодализма, раннее втягивание хозяйства в товарно-денежные отношения привели к тому, что капитализм здесь возник раньше, чем в других странах, и стал ускоренно развиваться. В период расцвета капитализма Англия становится самой экономически развитой страной мира. Поскольку основные процессы развития буржуазного хозяйства мы проследили на примере Англии, в других странах мы будем рассматривать лишь особенности этих процессов.

Глава 2

РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА ВО ФРАНЦИИ

§ 1. Первоначальное накопление

В период первоначального накопления Франция вступает аграрной страной: 90% ее населения было занято в сельском хозяйстве. Следует оговориться, что это не было особенностью Франции: при феодализме всегда доминирует сельское хозяйство, промышленность становится главной отраслью производства лишь в результате промышленного переворота. Французские крестьяне в это время были уже лично свободными, но за пользование землей платили феодальную ренту в форме денежного оброка. Поскольку феодальная рента была переведена на деньги, собственного хозяйства феодалы уже практически не вели.

Натуральное крестьянское хозяйство — это низкий уровень техники. Нередко крестьяне обрабатывали землю даже мотыгами из-за отсутствия рабочего скота. Кроме трехполья практиковалась еще более архаичная двухпольная система севооборотов. Урожайность зерновых во Франции была вдвое ниже, чем в Англии, хотя природные условия земледелия здесь были лучше. Частыми были неурожайные годы.

С середины XVIII в. по примеру Англии во Франции началось увлечение сельскохозяйственной наукой, но, в отличие от Англии, оно осталось лишь модным поветрием правящей верхушки. Крестьяне же, как и прежде, боролись с гусеницами заклананиями и отлучали от церкви животных, портивших овощи.

Во второй половине XVIII в. появился картофель, который стал основной пищей. Первое время крестьяне относились к нему недоверчиво, и власти его усиленно пропагандировали: король и его министры приказывали ежедневно готовить себе блюда из картофеля.

Основным источником первоначального накопления во Франции стало ростовщичество. В первую очередь в кабалу к ростовщикам попадали крестьяне. Происходило это в процессе **коммутации**, когда натуральная рента заменялась денежной.

Крестьянину трудно превратить свой натуральный продукт в деньги: он не купец, он не знает рыночной конъюнктуры. Ему

приходится продавать свой товар за полцены перекупщику. Рано или поздно, чтобы заплатить ренту деньгами, ему приходится обращаться за ссудой к ростовщику, попадая к нему в кабалу. Теперь дополнительно к феодальной ренте и государственным налогам крестьянин должен был платить ростовщику проценты за ссуду.

Конечно, это касалось не всех крестьян. Революция цен усилила их расслоение. Некоторая, наиболее предприимчивая часть крестьян быстро приспособилась к условиям рыночной экономики, успешно переходя к товарному производству и превращаясь в фермеров.

Особой формой ростовщичества были государственные долги. Французским королям, содержавшим самый пышный двор в Европе, постоянно не хватало денег, и они делали займы у банкиров, а до возвращения долга выплачивали высокие проценты. В период первоначального накопления ссудный процент был очень высоким. Сначала займы делались просто у банкиров, а потом стали распространяться облигации государственного займа среди богатых людей, в основном среди нарождавшейся в это время буржуазии. Человек, который покупал эти облигации на крупную сумму, получал надежный источник дохода.

Особенно неприятно на положении народа отражались займы в форме откупов: правительство получало у финансистов необходимую сумму денег, а вместо возвращения долга с процентами предоставляло собирать ее в форме налога с какой-либо местности. При этом величина налога существенно увеличивалась, и при его сборе допускались всякого рода злоупотребления.

Государство покрывало свои расходы также продажей должностей в чиновничьем аппарате и армии. За деньги, например, продавались офицерские патенты. Покупатель должности, конечно, не отличался высокой компетентностью, а рассматривал свое положение как источник доходов в виде жалованья и взяток.

К концу XVIII в. государственный долг увеличился настолько, что казна была вынуждена объявить о своем банкротстве.

Итак, если английская буржуазия накапливала капиталы путем грабежа заокеанских колоний, то французская — путем ростовщической эксплуатации своих, французских крестьян.

Ростовщический характер первоначального накопления имел существенные недостатки, тормозившие развитие промышленности.

1) *Ростовщичество не вело к массовому разорению крестьян и превращению их в рабочих.* Ростовщик не заинтересован в разорении крестьянина, потому что он при этом теряет источник дохода. Более того, ростовщичество тормозит разорение крестьян. В чем выражается разорение крестьянина? В том, что он теряет средства для продолжения

производства: нет зерна для посева, пала лошадь. В этом случае он может взять ссуду у ростовщика, купить необходимые средства и продолжать вести крестьянское хозяйство. Французские крестьяне — в кабале у ростовщиков, но остаются крестьянами. Эта сторона первоначального накопления во Франции проявлялась очень слабо.

2) *В сфере ростовщичества капиталы накапливались относительно медленно и далеко не всегда переходили в сферу производства.* Ростовщичество имело тенденцию рождать не промышленников, а рантие, людей, живущих на доход с ценных бумаг. Это не требовало хозяйственных забот и знаний, но обеспечивало твердый доход.

3) *Наконец, ростовщичество сужало внутренний рынок.* Ростовщичество отнимало у крестьян ту часть дохода, которая могла использоваться для покупки товаров. Крестьяне почти ничего не покупали. А без покупателей, без рынка промышленность развиваться не может. *Основными покупателями в стране оказывались не крестьяне, а дворяне и буржуазия — состоятельные слои общества. Это и определило специализацию мануфактур во Франции — производство предметов роскоши.* Первыми здесь стали развивать мануфактуры по производству зеркал, фарфора, шелка, бархата.

Другие отрасли промышленности — металлургия, текстильная — действовали только под покровительством государства. Как и в других странах, государство здесь устанавливало высокие пошлины на ввоз промышленных товаров, помогало мануфактурис-

Ростовщический характер первоначального накопления имел существенные недостатки, тормозившие развитие промышленности. Ростовщичество не вело к массовому разорению крестьян и превращению их в рабочих. Ростовщичество имело тенденцию рождать не промышленников, а рантие, людей, живущих на доход с ценных бумаг. Ростовщичество сужало внутренний рынок.

Итак, первоначальное накопление во Франции было односторонним: капиталы накапливались в значительной степени через ростовщичество, но крестьяне не становились рабочими.

там денежными субсидиями. Активно проводить такую политику начал Кольбер — генеральный контролер финансов при Людовике XIV, известный нам по романам Дюма. Методы проведения экономической политики, как, впрочем, и в других странах в то время, часто имели неэкономический характер. Вот лишь один эпизод борьбы за создание французской промышленности.

Сначала в Европе лишь одна Венеция владела секретом изготовления зеркал. Этот секрет считался государственной тайной, и его разглашение каралось смертью. Французы выкрали несколько рабочих зеркальной мануфактуры. Во Франции им предложили большие деньги, и они наладили зеркальное производство. Через некоторое время рабочие-венецианцы начали один за другим умирать от отравления: венецианские власти добрались-таки до них, но секрет производства зеркал уже перестал быть секретом.

В целом мануфактурное производство во Франции развивалось при усиленной поддержке государства, в значительной степени за счет государственных субсидий. Это означало дополнительные поборы с крестьян. И, несмотря на государственную поддержку, до конца XVIII в., до буржуазной революции, мануфактуры не стали решающей силой в промышленности — преобладало цеховое ремесло.

Итак, первоначальное накопление во Франции было односторонним: капиталы накапливались, в значительной степени через ростовщичество, но крестьяне не становились рабочими.

§ 2. Экономические преобразования Великой французской революции

Изучение революций не является предметом экономической истории, поэтому мы рассматриваем только социально-экономические преобразования, которые отражались на дальнейшем развитии хозяйства переживших революцию стран. Буржуазная революция во Франции была не первой, ей предшествовали революции в Англии и Голландии, но именно французскую революцию принято называть Великой. Почему?

Потому что она была первой народной, демократической революцией, ее главную активную силу составляла не буржуазия, а низы города и деревни. Поэтому революция не закончилась компромиссом между буржуазией и феодалами, как в Англии или Германии, а полностью ликвидировала господство феодалов.

В отличие от Англии **земельный вопрос в ходе этой революции был решен в пользу крестьян**. Революция ликвидировала феодальную зависимость крестьян и феодальные повинности без выкупа, упразднила феодальную ренту. Даже документы, фиксировавшие права феодалов, подлежали сожжению, и их хранение каралось пятилетней каторгой. Земельные участки, которые были в пользовании крестьян, объясняют храбрость французских солдат, с которыми Наполеон завоевал почти всю Европу: им было что защищать. Мало того, земли феодалов-эмигрантов, которые были в их пользовании, делились на части и продавались крестьянам в рассрочку. Естественно, эти земли раскупила зажиточная часть крестьян.

Наиболее сложным и противоречивым периодом этой революции была диктатура якобинцев, когда, по выражению французского историка, революцию “занесло”. Она вышла за рамки буржуазной революции, приняла крайние формы, начался террор, поглотивший и самих основателей этой диктатуры во главе с Робеспьером. Чтобы понять, почему это произошло, нужно учитывать три составляющие этой диктатуры.

1) **Идейными руководителями движения якобинцев, как и революции в целом, были интеллигенты, в основном дворянского происхождения**. Вдохновленные идеями французских просветителей, особенно Руссо и Монтескье, они не считали себя представителями ни буржуазии, ни какого-либо другого класса. Они стремились построить республику на принципах полного равенства, без богатых и бедных. Естественно, эта утопия совершенно не соответствовала задачам буржуазной революции, но была знаменем, под которым шел народ в эту революцию.

2) **Одной из действующих сил революции стало крестьянство**, которое составляло подавляющую часть населения Франции. Оно хотело и добилось ликвидации господства феодалов. Но ведь само крестьянство — класс феодального общества, и сохранение этого класса, как мы дальше увидим, тоже не соответствовало задачам буржуазной революции.

3) *Главной движущей силой революции был городской плебс.*

В его состав входили рабочие мануфактур, подмастерья, ремесленники, лавочники. Они горячо поддерживали принцип равенства. Они были против богачей вообще — и дворян, и буржуазии. Был принят ряд законов, получивших название законов “**всеобщего максимума**”. Этими законами вводилась реквизиция излишков хлеба у богатых людей, устанавливались твердые цены на продовольствие и распределение этого продовольствия по нормам. Было даже предписано выпекать хлеб только одного сорта — “хлеб равенства” — из смеси ржаной и пшеничной муки. Законы всеобщего максимума были направлены против буржуазии. Но ведь революция была буржуазной. Когда якобинцы стали издавать декреты о конфискации собственности врагов революции и передаче ее неимущим патриотам, они, естественно, так и остались на бумаге.

Якобинцы не могли повернуть буржуазную революцию против буржуазии. Они растерялись. Оказалось, что свою диктатуру они могли поддерживать только силой, страхом, террором. И террор из средства защиты революции превратился в способ заставить народ принять те социальные ценности, в которые верили сами якобинцы. Террор становился самоцелью.

На завершающем этапе революции к власти приходит Наполеон. Конечно, сам он не считал себя представителем буржуазии, но объективно его правительство действовало в соответствии с интересами крупной буржуазии. Наполеоновские войны были войнами за источники сырья и рынки сбыта, за экономическое господство Франции в Европе.

Главным соперником Франции Наполеон считал Англию. Чтобы сокрушить экономическое господство Англии, Наполеон объявляет континентальную блокаду, т. е. запрещает торговлю между Англией и континентом. Замысел был таким: отобрать у Англии европейские рынки, подорвав этим ее промышленность, и получить эти рынки для французской промышленности.

Но Наполеон переоценил возможности французской промышленности. Она была слишком слаба, чтобы соперничать с английской. Она не только не могла дать Европе количество товаров, но и сама не могла обойтись без Англии. Французская промышленность стала ощущать нехватку хлопка, сахарного тростника и другого сырья, которое поступало через Англию из английских колоний. Начавшийся было промышленный переворот

затормозился, потому что во Франции еще не научились производить машины (их выписывали из Англии). Короче говоря, континентальная блокада больше повредила самой Франции, чем Англии. К тому же непрерывные войны обескровили страну. Часть буржуазии перестала поддерживать Наполеона, и это подготовило его падение.

К власти возвращается королевская династия Бурбонов. О них принято говорить, что они ничему не научились, однако это утверждение нельзя назвать справедливым: Бурбоны не пытались восстановить феодальные отношения, вернуть феодалам их земли. Земля осталась в собственности крестьян, а дворяне получили только частичное денежное возмещение убытков. Таким образом, реставрация Бурбонов не означала реставрации феодализма. Основные достижения буржуазной революции сохранились.

§ 3. Особенности экономического развития Франции в 1813—1870 гг.

Итак, французская буржуазная революция ликвидировала феодальные отношения и самым радикальным образом разрешила аграрный вопрос. Логично было ожидать успешного капиталистического развития сельского хозяйства. Однако этого не происходит. И в XIX в. сельское хозяйство Франции развивается медленно и отстает от английского. Чем это объяснялось?

Во-первых, избавив крестьян от феодалов, революция не избавила их от ростовщиков. По подсчетам К. Маркса, в 1840 г. треть стоимости продукции французского земледелия ушла на уплату процентов только по ипотечному кредиту, т. е. по ссудам под залог земли, а еще треть доходов крестьян уходила на уплату государственных налогов. Для сравнения: феодальная рента крестьян в XVIII в. составляла 10–20% стоимости урожая. Ростовщические проценты по-прежнему истощали крестьянское хозяйство.

Во-вторых, развитие сельского хозяйства тормозила раздробленность крестьянских хозяйств. Передавая землю, собственником которой он стал по наследству, крестьянин делил ее между сыновьями. Участок земли каждого сына оказывался, естественно, меньше, чем имел отец. Происходило парцеллирование земли

Но в одном отношении Франция вырвалась вперед — по развитию кредитной, банковской системы. В этом сказался ростовщический характер французского капитализма. Если французская буржуазия слабо вкладывала капиталы в промышленность, то собирать капиталы, концентрируя их в банках, она умела.

(от слова “парцелла” — часть), дробление ее на мелкие части.

В середине XIX в. свыше 70% крестьян Франции владели участками меньше 2 гектаров. Таким образом, во Франции преобладающим оставалось натуральное крестьянское хозяйство, соответствующее феодальному способу производства.

Правда, в то же время 40% земли принадлежало крупным собственникам, из которых каждый имел более 40 гектаров. Это были фермеры-капиталисты, применявшие машины, удобрения, многопольные севообороты, нанимавшие рабочих. Такими фермерами стали богатые крестьяне, скупившие земли эмигрантов во время революции. В крупных фермеров превращались и те дворяне, которые сохранили свои домениальные земли.

Общие итоги развития сельского хозяйства Франции с 1812 г. по 1870 г. отражают этот неоднородный характер землевладения. В целом сельскохозяйственное производство выросло. Сбор пшеницы за это время увеличился вдвое, но по ее урожайности Франция занимала лишь 11-е место в мире. Как уже говорилось, урожайность зерновых и продуктивность животноводства во Франции в середине XIX в. были вдвое ниже, чем в Англии.

В то же время резко увеличилось производство сахарной свеклы, которая во время континентальной блокады заменила французским сахарозаводчикам импортный сахарный тростник. Быстро развивались такие отрасли, как шелководство, обеспечивающее сырьем шелковую промышленность, и разведение меринсовых овец (во время войны Наполеон перегнал оттуда во Францию стада меринсовых). Короче говоря, наиболее высокими темпами развивалось производство сельскохозяйственного сырья для промышленности.

Однако причины, которые тормозили развитие промышленности до революции, сохранились. Крестьяне сохраняли связь с землей. Разорялась и уходила в город лишь небольшая их часть. Они по-прежнему покупали мало промышленных товаров, потому что вели натуральное хозяйство, да к тому же часть доходов отдавали ростовщикам, поэтому внутренний рынок рос очень медленно. Ростовщичество, как и прежде, отвлекало капиталы от про-

мышленности. И мелкому крестьянскому сельскому хозяйству соответствовали мелкие распыленные мастерские в промышленности. К тому же Франция специализировалась на производстве модных товаров, предметов роскоши, а это производство не могло стать крупным и механизированным по самой своей природе. Механизируется массовое производство, а модные товары тем и ценились, что производились индивидуально, с большой затратой живого труда. Франция могла рассчитывать на увеличение экспорта только таких товаров, которые не конкурировали с английскими, а именно галантерейных товаров.

Поэтому и промышленный переворот во Франции проходил относительно вяло. Он начался во втором—третьем десятилетиях XIX в. и закончился в 60-х годах. В основном он происходил путем импорта машин из Англии. Собственных изобретений во Франции было сравнительно немного. Из них следует отметить изобретения металлурга **Мартена**, в том числе мартеновскую печь для выплавки стали. До середины столетия переворот происходил в основном в текстильной промышленности, а в 50–60-х годах распространился на тяжелую.

Ход промышленного переворота отражают следующие цифры. Почти за 40 лет (с 1812 г. по 1850 г.) промышленное производство выросло всего вдвое. Зато к 1870 г., т. е. за 20 лет, производство выросло втрое, но и эти показатели невысоки. В середине XIX в. Франция еще сохраняла 2-е место в мире по объему промышленного производства, но к 1871 г. она была отброшена на 4-е место — после Англии, США и Германии. Впрочем, по другим сведениям только на 3-е: Германия еще оставалась позади.

К 1870 г. во Франции на промышленное предприятие в среднем приходилось 1,7 рабочего. Удивительный показатель! Он свидетельствует о том, что даже в это время здесь преобладали мелкие ремесленные мастерские, а не крупные фабрично-заводские предприятия.

Дело в том, что революция укрепила мелкую крестьянскую собственность, а натуральный характер крестьянского хозяйства ограничивал развитие крупного капиталистического производства, содействуя использованию капиталов в сфере кредита. Типичной для французского капитала становится фигура рантье, человека, не занимающегося предпринимательской деятельностью, а живущего на доход с ценных бумаг.

Но в одном отношении Франция вырвалась вперед — по развитию кредитной, банковской системы. В этом сказался ростовщический характер французского капитализма. Если французская буржуазия слабо вкладывала капиталы в промышленность, то собирать капиталы, концентрируя их в банках, она умела.

Происходил процесс слияния банковского капитала с промышленным и образование финансового капитала.

Франция становится международным банкиром, мировым ростовщиком.

Банкиры сами организуют промышленные акционерные компании, организуют строительство каналов и железных дорог.

Центром французской банковской системы стал акционерный французский банк, основанный в 1800 г. при личном участии Наполеона. Этот банк был эмиссионным, т. е. имел право выпускать бумажные деньги. Созданный лишь немногим позже Английского, он выполнял те же функции, что и Английский банк.

Но особенностью Франции была деятельность коммерческих акционерных банков, не связанных с государством. Эти банки не только открывают кредит промышленникам и торговцам, содействуя экономическому развитию страны, но и активно вмешиваются в хозяйственную жизнь. Поскольку промышленное предпринимательство отстает от накопления капиталов в банках, банкиры сами создают промышленные акционерные компании, организуют строительство каналов и железных дорог. Именно они организовали строительство Суэцкого и Панамского каналов, строительство последнего привело к международному скандалу.

Среди этих банков следует особо отметить банк “Креди Мобилье”, который просуществовал всего 15 лет, но за это время успел проложить ряд железных дорог и каналов, создать ряд промышленных фирм, а также банки “Сосьете Женераль” и “Лионский Кредит”, существующие до настоящего времени.

Таким образом, во Франции раньше, чем в других странах, начинается процесс слияния банковского капитала с промышленным и образования финансового капитала.

Поскольку капиталы все же не находят достаточного применения внутри страны, банки начинают вывозить капиталы, давать в долг за границу. **Франция становится международным банкиром, мировым ростовщиком.**

В связи с этим необходимо остановиться на деятельности банкирского дома Ротшильдов, который до сих пор играет важную роль в экономике Европы. Этот банк имел отделения во Франции, Англии, Австрии, Германии и Италии. Во главе каждого отделения стоял один из братьев Ротшильдов. Благодаря международному характеру банка каждое из этих государств могло оформить заем у Ротшильдов как внутренний. А это очень существенно: при внутреннем займе проценты по долгу не идут за границу, страна не беднеет.

Банк Ротшильдов добился небывалого могущества. Говорили, что мать пятерых братьев в своем салоне могла гарантировать мир в Европе: война не состоится, если братья откажутся открыть военные кредиты враждующим государствам. Говорили, что любому европейскому министру финансов, если он не добился расположения Ротшильдов, следует “закрыть свою лавочку”: все его начинания не будут иметь успеха.

Итак, мы обнаруживаем удивительное несоответствие между радикальным характером французской революции и довольно скромными последствиями. Можно было ожидать, что, сбросив власть феодалов, Франция в ближайшие десятилетия обгонит все страны, а она занимала среднее положение.

Дело в том, что революция укрепила мелкую крестьянскую собственность, а натуральный характер крестьянского хозяйства ограничивал развитие крупного капиталистического производства, содействуя использованию капиталов в сфере кредита. Типичной для французского капитала становится фигура рантье, человека, не занимающегося предпринимательской деятельностью, а живущего на доход с ценных бумаг.

Радикальный характер французской революции, ее направленность на защиту низов населения, оказывается, менее соответствовала задачам развития буржуазного производства, чем компромисс между буржуазией и феодалами в Англии и Германии, направленный против этих низов.

Глава 3 **РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В ГЕРМАНИИ**

§ 1. XVII век: причины экономической отсталости

В Германии развитие капитализма началось позже, чем в других странах Европы. К началу XIX в. это была экономически отсталая страна, 80% ее населения было занято в сельском хозяйстве, в котором сохранялись феодальные отношения. В промышленности господствовали ремесло и мануфактура. В чем заключались причины этого отставания?

Одной из причин была сохранившаяся **феодалная раздробленность**. Как говорили немцы, у них было столько государств, сколько дней в году, а в действительности еще больше. Раздробленность разобщила хозяйство страны, потому что каждое государство имело свои деньги и устанавливало пошлины на своих границах. Феодалная раздробленность препятствовала развитию торговли, установлению экономических связей между разными частями страны, т. е. образованию единого германского рынка, а тем самым — и экономическому развитию вообще.

Экономическое развитие здесь затормозило и уже упоминавшееся **“второе издание крепостничества”**.

Наконец, Великие географические открытия вызвали перемещение мировых торговых путей, что **“выключило”** Германию из мировой торговли. Если раньше через Германию по Рейну шел великий торговый путь с юга на север Европы, то теперь он утратил прежнее общеевропейское значение. Если раньше города севера Германии были объединены в Ганзейский союз, который держал в руках всю торговлю по северу Европы, то теперь этот союз прекратил существование. К тому же Германия потеряла эти северные портовые города: она потерпела поражение в Тридцатилетней войне, и эти города вместе с устьями германских рек у нее отобрали страны-победительницы. *Германия оказалась вообще отрезанной от морских дорог.*

А когда в других странах начался промышленный переворот, импорт дешевой фабричной продукции стал подрывать германс-

кое ремесло и мануфактурное производство. Мануфактуры в Германии (так же, как в России) были приспособлены к условиям крепостничества. Здесь были **крепостные мануфактуры с принудительным трудом**. Хозяином такой мануфактуры был помещик, а работали на ней его крепостные. Были здесь также **рассеянные мануфактуры купцов**. В качестве рабочих на таких мануфактурах также использовались крепостные, которые работали у себя по домам, а полученной от мануфактуриста заработной платой платили оброк своему помещику. В целом мануфактурное производство было развито слабо. В Европе тогда говорили, что немецкие деньги можно проигрывать лишь французскими картами во французские кошельки и что ни один немец не мог написать письмо, не купив предварительно у голландца лист бумаги.

Города сохраняли средневековый характер. По словам немецкого историка В. Зомбарта, немецкий горожанин был домоседом. Работал он в том же доме, где и жил, хождение по магазинам не было в обычае. Не было еще городского транспорта. По вечерам бюргеры усаживались перед домом для отдыха и беседы, в воскресенье шли на прогулку за городские ворота.

Итак, наступил XIX век, в Англии уже завершался промышленный переворот, а в Германии даже процесс первоначального накопления еще не вступил в полную силу.

§ 2. Прусский путь развития капитализма в сельском хозяйстве

Первоначальное накопление в Германии в основном происходило уже в XIX в. и было связано с ликвидацией крепостного права. Толчок к ликвидации крепостного права дали наполеоновские войны. Войны Наполеона были завоевательными и несправедливыми, но разница между феодально-крепостнической Германией и сохранившей основные завоевания революции Францией была столь велика, что даже эти завоевательные войны стали благом для Германии. Западные земли Германии в результате завоевания были на несколько лет присоединены Францией, и на этих землях Наполеон отменил крепостное право. Крестьяне были освобождены с землей по французскому образцу.

Это и послужило стимулом для освобождения крестьян в остальной Германии. Процесс освобождения продолжался долго — с 1807 г. по 1850 г., потому что в разные годы принимались законы по освобождению различных категорий крестьян в германских государствах. По этим законам крестьяне при освобождении должны были отдать часть своей земли помещикам и в качестве выкупа заплатить им сумму, которая раз в 20 превышала величину годовой ренты.

В результате происходила *капитализация ренты*, потому что для помещика феодальная рента превращалась в доход с капитала: положив выкуп в банк, помещик продолжал бы получать в виде процентов такой же доход, какой он раньше получал в виде оброка с крестьян.

В результате такого “освобождения” часть крестьян лишилась земли, часть сохранила ее настолько мало, что не могла с нее прокормиться и была вынуждена идти на заработки. Достаточно сказать, что, например, в Пруссии половина крестьян получила участки земли меньше 1 га. Конечно, эти крестьяне были вынуждены продолжать работать на помещиков в качестве сельскохозяйственных рабочих. Таким путем прошла одна сторона первоначального накопления — разорение крестьян и превращение их в наемных рабочих.

Другая сторона — накопление капиталов — тоже была связана с реформой. Выкупная операция дала в руки юнкеров (так назывались германские помещики) огромную сумму денег. Часть этих денег была положена в банки, часть пошла на покупку акций промышленных предприятий. В обоих случаях эти деньги инвестировались в промышленность. Конечно, как и в других странах, часть капиталов накапливалась в торговле и ростовщичестве. Но особенность накопления капиталов в Германии заключалась именно в ограблении крестьян при их освобождении.

Часть юнкерских капиталов была инвестирована в сельское хозяйство. Юнкера превращали свои поместья в крупные капиталистические хозяйства с наемным трудом. Дело в том, что подавляющая часть земли после освобождения крестьян осталась в собственности юнкеров. В это время 30% сельских хозяев Германии владели 90% земли, а на долю остальных 70% сельских хозяев оставалось только 10%. Очевидно, мелкие крестьянские натураль-

ные хозяйства, занимавшие только десятую часть земли, не играли в экономике страны существенной роли.

Итак, развитие капитализма в сельском хозяйстве Германии происходило путем превращения феодальных поместий в крупные капиталистические хозяйства путем превращения помещиков в сель-

ских капиталистов, а крестьян — в наемных рабочих. При этом и эксплуататоры, и эксплуатируемые оставались на своих местах, менялась лишь форма эксплуатации. В. И. Ленин назвал это прусским путем развития капитализма в сельском хозяйстве.

Почему прусским, а не германским? Потому что единого германского государства пока не было, а крупнейшим из германских государств была Пруссия. Кроме того, в западных землях Германии, как уже говорилось, крестьяне были освобождены с землей и без выкупа, и капитализм в сельском хозяйстве там развивался не прусским путем.

Конечно, прусский путь был наиболее мучительным и социально несправедливым для крестьян. Небольшие участки земли, которые не обеспечивали жизнь крестьянина, привязывали его к прежнему господину, позволяли эксплуатировать труд крестьянина полуфеодальными методами. Такие “батраки с наделом” составляли самую бесправную часть населения Германии. Но для развития сельского хозяйства этот путь оказался вполне благоприятным, потому что еще в период “второго издания крепостничества” юнкера переходили к крупному товарному производству. Росла культура земледелия. Юнкера переходили от средневекового трехполья к научным многопольным севооборотам. Началось широкое применение искусственных удобрений, тем более что Германия богата сырьем для таких удобрений — залежами калийных солей и фосфатами. На полях появилось много сельскохозяйственных машин; культиваторов, сеялок, жаток. Растет урожайность.

Особенно большие достижения у немцев были в производстве технических культур. По сбору картофеля и сахарной свеклы в

Итак, развитие капитализма в сельском хозяйстве Германии происходило путем превращения феодальных поместий в крупные капиталистические хозяйства, путем превращения помещиков в сельских капиталистов, а крестьян — в наемных рабочих. При этом и эксплуататоры, и эксплуатируемые оставались на своих местах, менялась лишь форма эксплуатации.

50–60-х гг. XIX в. Германия выходит на первое место в мире. Помещики на месте перерабатывают часть этой продукции, устраивая свеклосахарные, винокуренные и пивоваренные заводы. Особого размаха достигло винокурение. Выяснилось, что гнать спирт можно не только из зерна, но и из картошки. Картофельный спирт, естественно, оказался намного дешевле хлебного и находил широкий сбыт не только в Германии, но и за ее пределами. Его стали широко применять для фальсификации рома, коньяков и вин.

Прусский путь развития капитализма в сельском хозяйстве сохранял господство юнкеров, реакционной группы населения уже в силу того, что они были заинтересованы в сохранении определенных пережитков феодализма. Кроме того, юнкера были военной кастой: именно в их руках была армия. В Германии профессия военного, офицера, считалась особенно престижной. **Юнкерство стало реакционной силой, наложившей отпечаток на политику Германии в последующее время.**

§ 3. Промышленный переворот

Как уже сказано, к началу XIX в. промышленный переворот в Германии еще не начался. И в первые десятилетия XIX в. положение почти не менялось. Первый паровой двигатель появился в Германии в 1788 г., а второй — только в 1822 г. Правда, во втором десятилетии XIX в. началось некоторое оживление в промышленности: континентальная блокада сократила импорт дешевых английских товаров, и их производство пришлось налаживать в Германии. Именно в это время появились первые фабрики.

Из-за феодальной раздробленности отдельные районы Германии существенно различались по своему экономическому развитию. Так, если в западной Германии развивалась угольная, металлургическая и текстильная промышленность, то в восточной была только полотняная, да и та на стадии рассеянной мануфактуры.

Начало промышленного переворота можно отнести к 30-м годам XIX в., но в это время он затронул лишь текстильную промышленность и лишь в некоторых из германских государств. **До середины XIX в. переворот не вышел из начальной стадии. Преобладало пока ремесло.**

Это объяснялось тем, что и в первой половине XIX в. сохранялись причины, которые тормозили развитие производства: сохранялась феодальная раздробленность; продолжалось освобождение крестьян; Германия оставалась в стороне от мировых торговых путей.

Но к середине века в Германии происходят события, которые частично устраняют препятствия.

В 1833 г. был образован Таможенный союз, который сначала объединил только часть германских государств, а затем к нему присоединились и другие. Пошлины были ликвидированы. Таможенный союз стал первым шагом к слиянию германских государств в единое экономическое целое.

В 1848 г. произошла буржуазная революция. Перед этой революцией стояли обычные задачи буржуазной революции — ликвидировать остатки феодальных отношений и политическое господство феодалов. Была и не совсем обычная задача — объединить Германию в одно государство, ликвидировать феодальную раздробленность. Ведь обычно феодальная раздробленность кончается задолго до буржуазной революции.

Революция закончилась компромиссным соглашением между феодалами и буржуазией. В результате этого компромисса земля осталась в собственности юнкеров, политическую власть разделили феодалы и буржуазия, феодальные отношения постепенно ликвидировались. Объединение Германии пока не состоялось. Но все же революция несколько расчистила путь для дальнейшего экономического развития.

Но главным стимулом развития промышленности и промышленного переворота было, конечно, освобождение крестьян, которое в основном завершилось именно к середине века.

Промышленный переворот в Германии развернулся в 50–60-е гг. Но даже к 1870 г. фабрика не вытеснила мануфактуру и ремесло. Из всех людей, занятых в это время в промышленности, лишь половину составляли рабочие, а половину — ремесленники. Дело в том, что Германия все еще не была объединена в одно государство, и в ее составе наряду с экономически развитыми государствами сохранялись отсталые аграрные. Завершение промышленного переворота могло произойти и произошло только после окончательного объединения Германии.

Промышленный переворот в Германии, ее индустриализация, т. е. создание фабрично-заводской промышленности, имели свои особенности.

Первая особенность заключалась в том, что если в других странах переворот начинался с легкой промышленности, то в Германии в годы переворота развивались главным образом тяжелая промышленность, а легкая отставала. За период с 1850 по 1870 г. промышленное производство Германии выросло на 49%, но добыча каменного угля — в 5 раз, а выплавка чугуна — в 7 раз. Хотя переворот в текстильной промышленности начался в 30-х годах, но и в 1870 г. в этой отрасли еще господствовала рассеянная мануфактура. Чем объяснялся этот опережающий рост тяжелой промышленности? Тем, что **главными стимулами развития промышленности в Германии были строительство железных дорог и военные потребности.**

В середине XIX в. в Германии началось ускоренное строительство железных дорог, причем строило эти дороги в основном государство, а не частные предприниматели. Строительство железных дорог имело не только экономические, но и стратегические цели.

Германия, как отмечалось, к этому времени оказалась в стороне от мировых торговых путей. Но железные дороги изменили эту ситуацию: *Германия, занимающая центральное положение в Европе, оказалась в центре европейской железнодорожной сети.* Соседним государствам стало выгодно перевозить товары через ее территорию. И Германия вновь оказалась в центре европейской торговли.

Строительство железных дорог к тому же сближало отдельные германские государства, способствовало развитию торговли между ними и ускоряло их объединение.

Более того, строительство железных дорог создавало огромный спрос на металл, уголь, паровозы, вагоны, т. е. стимулировало развитие главных отраслей тяжелой промышленности — металлургической, угольной, машиностроительной.

Стимулом развития тяжелой промышленности были и военные устремления Пруссии. Пруссия стремилась объединить Германию, т. е. присоединить остальные германские государства. Для этого была нужна передовая военная техника. Поэтому ведущее место в прусской промышленности заняли военные предпри-

ятия, на первое место среди которых выдвинулись артиллерийские заводы Круппа. В деревне еще господствовали феодалы, в текстильной промышленности преобладали ручные станки, а у Круппа изготовлением пушек занимались 7 тыс. рабочих. Его заводы занимали первое место среди военных заводов мира. Все страны заказывали себе пушки у Круппа.

Второй особенностью индустриализации Германии было то обстоятельство, что *Германия была страной молодого капитализма*. Германские заводы строились на полвека позже английских и, естественно, оборудовались новейшей по тому времени техникой, приобретенной в Англии. Техническое же оснащение английских заводов к этому времени уже морально устарело. Но обновить его было сложно, так как сначала нужно было избавиться от старого оборудования. *Впрочем, у немцев было немало и своих изобретений*. Здесь, например, открыли методы производства анилиновых красок, изобрели динамомашину, а в результате этих открытий химическая и электротехническая промышленность Германии быстро вышли на первое место в мире.

Итак, по техническому уровню своей промышленности Германия вырвалась вперед, причем этому теперь способствовала и иностранная конкуренция. Если на начальном этапе развития капитализма иностранная конкуренция заглушала промышленность, то, когда промышленный переворот вступил в полную силу, та же иностранная конкуренция делала доброе дело. Она позволяла выживать только передовым, наиболее совершенным предприятиям. И немецкие заводы строились на базе новейшей техники: они должны были выпускать продукцию лучше и дешевле, чем в Англии.

Третья особенность индустриализации Германии определялась тем, что значительная часть необходимых для развития промышленности капиталов находилась не у буржуазии, а у помещиков. Чтобы мобилизовать эти капиталы для развития промышленности, *в Германии разворачивается усиленное акционерное*

В Германии толчком к развитию капитализма стала реформа по освобождению крестьян, которая обезземелила их, ограбила и обеспечила сильные позиции помещиков-юнкеров в новом буржуазном обществе. Нужно отметить, что большую роль в хозяйстве Германии играло государство. Государство строило железные дороги, с помощью государства создавалась в Пруссии военная промышленность.

предпринимательство (грюндерство). Новые промышленные фирмы и банки создавались как акционерные, и, продавая акции юнкерам, получали их капиталы. Но в результате оказалось, что юнкеры заняли сильные позиции не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности.

По объему промышленного производства Германия занимала 3-е место в мире. Впереди оставались Англия и США. В соответствии с ростом промышленности изменилась и внешняя торговля. Если за первую половину XIX в. внешняя торговля выросла в два раза, то за 50—60-е гг. — в три раза. Если в первой половине столетия Германия вывозила в основном сельскохозяйственную продукцию и сырье, то теперь в вывозе преобладала промышленная продукция — уголь, машины, ткани. И напротив, если раньше ввозились в основном промышленные товары, то теперь — сырье и сельскохозяйственная продукция.

Итак, Германия представляет еще один вариант развития капитализма. В отличие от Англии, где базой послужила эксплуатация колоний и “огораживание”, *в Германии толчком к развитию капитализма стала реформа по освобождению крестьян, которая обезземелила их, ограбила и обеспечила сильные позиции помещиков-юнкеров в новом буржуазном обществе. Нужно отметить, что большую роль в хозяйстве Германии играло государство. Государство строило железные дороги, с помощью государства создавалась в Пруссии военная промышленность.*

Глава 4 **РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В США**

§ 1. Хозяйство английских колоний в Америке

Как известно, за Колумбом в Америку сначала двинулись испанцы. Они устремились в Южную и Центральную Америку — там было золото и серебро, там была тропическая экзотика, находившая хороший сбыт в Европе.

Колонизацию Северной Америки начали французы и голландцы. Французские и голландские купцы скупали у индейцев пушнину, получая от этого огромную прибыль, но это не создавало крупных их поселений за океаном. *Французская и голландская колонизация не стала массовой*, потому что французские крестьяне прочно сидели на земле и не стремились за океан, голландские фермеры — тоже, да к тому же население Голландии вообще было немногочисленным. Кроме купцов, создающих на новой земле свои фактории, за океан из этих стран устремлялись разного рода авантюристы да люди, не находившие места в хозяйстве своих стран, но они не могли составить основу развития хозяйства в Новом Свете.

Однако в XVII в. здесь рождаются крупные землевладельческие колонии англичан. Процесс огораживания лишил земли английских крестьян, которые искали потерянную землю за океаном. Они-то и составили основную массу английских колонистов. Но у них не было денег ни для переезда через океан, ни для организации хозяйства на новом месте. Поэтому организацию колониального хозяйства брали в свои руки специальные акционерные компании из купцов. Крестьяне подписывали контракт с такой компанией, компания доставляла их на место, снабжала необходимыми средствами производства, а за это крестьяне должны были отработать свой долг, в течение пяти лет выполняя повинности в пользу компании. Такие подписавшие контракт люди назывались *кабальными слугами*.

В Америке они строили поселок, пять лет работали под присмотром агентов компании, а затем получали свободу, небольшую сумму денег и участок земли.

Другую часть переселенцев составили пуритане — представители религиозного течения, которое не признавало англиканской церкви и подвергалось в Англии гонениям. Иметь среди своих предков одного из пуритан, прибывших сюда в 1720 г. на судне под названием “Майский цветок”, в США считается особенно престижным. На американском берегу, в соответствии со своим учением, они решили вести хозяйство на коллективных началах, т. е. вся продукция у них поступала на общие склады и потом делилась поровну. Однако надолго их коллективных устремлений не хватило: на третий год они разделили землю на частные владения.

Кроме того, контингент переселенцев пополнялся ссыльными. Если осужденный на ссылку мог оплатить судебные издержки и переезд через океан, он становился здесь свободным поселенцем, если не мог — “белым рабом”: таких продавали богатым колонистам в рабство на 7 лет. Положение “белых рабов” ухудшало то обстоятельство, что через 7 лет хозяин терял такого раба и поэтому у него не было расчета беречь его, как он берег свою полную собственность — черного раба.

А потом стали переселяться в Америку и просто эмигранты. Каждый из них имел право купить у правительства участок земли в 20 га всего за 5 шиллингов, с условием, что он будет вести хозяйство на этой земле. Обычно таким образом создавались поселения на групповых началах: группа людей получала у правительства участок в 36 кв. миль (93 кв. км), строила поселок, разделив его на удобные участки, а затем делились пахотная земля и луга.

В ходе организации колоний английские короли жаловали представителям правящей верхушки Англии огромные территории. Например, Вильяму Пенну была пожалована область, которая стала впоследствии штатом Пенсильвания, а барону Балтимору — территория будущего штата Мериленд со столицей в городе Балтимор. Предполагалось, что люди, которые селились на этих землях, должны были платить владельцу арендную плату. Правда, размер этой платы пока был мизерным: администрация Пенна предлагала каждому, кто пожелает селиться на его земле, 200 га при арендной плате 1 шиллинг за 40 га в год.

Но арендные отношения в Америке не привились. Колонисты слишком хорошо знали, что значит вести хозяйство не на своей земле, поэтому или покупали землю в собственность, или не

признавали собственность такого крупного землевладельца. Он был бессилен против них: территория владений была слишком велика, Англия была далеко, а колониальная администрация не имела достаточных сил. Здесь многое решалось совсем не так, как в Англии.

В Америке колонисты встретились с индейцами. Первое время, когда англичан было еще мало и их поселки занимали лишь небольшие участки на океанском побережье, они с индейцами жили мирно. Индейцы относились к пришельцам дружелюбно, снабжали их продовольствием, вели меновую торговлю. Но по мере того как численность колонистов росла, последние стали двигаться в глубь страны, оттесняя индейцев, которые еще не знали товарно-денежных отношений, не представляли ни ценности земли, ни даже права собственности на землю, и продавали огромные территории за бесценок. *Вся дальнейшая колонизация Америки — это войны с индейцами и их уничтожение.*

Главным занятием колонистов было сельское хозяйство. Но довольно скоро рождается здесь и промышленность.

Сначала стало развиваться рыболовство. Прибрежные воды Америки были еще не истощены, а Европа нуждалась в рыбе. Ловили в основном треску. Добыча делилась на три части: наиболее крупная и жирная рыба, которую труднее солить и вялить, шла в пищу на месте, стандартная рыба средних размеров шла в Европу, а мелкая и испорченная рыба сбывалась на юг Америки в пищу рабам.

Развивалось судостроение. В Англии уже не хватало леса для строительства судов, а здесь были нетронутые лесные массивы. Так как везти лес через океан на парусных судах было дорого и сложно, суда строили в Америке. К тому же Америке не хватало денег, поэтому английские купцы привозили сюда промышленные товары, а плату за них вывозили натурой: на вырученные деньги строили суда и загружали их местными товарами для Европы. Считается, что треть судов английского флота к концу XVIII в. была построена в Америке.

Но для судостроения были нужны и металлические изделия: гвозди, скобы, цепи, якоря. Да и для самих колонистов многие металлические изделия приходилось готовить на месте: сельскохозяйственные орудия, гвозди, металлическую посуду. Все это вызвало развитие металлургии и металлообработки.

Рано здесь развилась и шерстяная промышленность, потому что для колонистов-англичан это было привычное производство. Способствовало развитию отрасли и то, что привозимые из Англии ткани продавались здесь по сильно вздутым ценам. Из-за дороговизны тканей даже одежду колонисты часто готовили из кожи: брюки и жилеты для мужчин, юбки для женщин. Не является ли нынешняя мода на кожаную одежду воспоминанием о тех временах?

Хозяйственная специализация отдельных колоний была различной. В этом отношении английские колонии принято делить на три группы.

1) **В северных колониях** условия для земледелия были наименее благоприятны. Колонии были расположены в лесной зоне, а лесные почвы не очень плодородны, да и расчистка леса под пашню — дело трудное. Зато здесь имелись оптимальные возможности для развития промышленности. Поэтому именно на севере главным образом и развивается промышленность Нового Света. Это не значит, впрочем, что она преобладала: 90% населения и здесь занималось сельским хозяйством.

2) **В средней группе колоний, расположенных в зоне прерий**, были очень плодородные земли. Здесь развивается сельское хозяйство фермерского типа. Плодородие земли было еще нетронутым, почва давала прекрасные урожаи даже при примитивной технике земледелия. Удобрений здесь не применяли. Орудия труда были самыми примитивными. Известно, что селение платило премию тому хозяину, который первым заводил плуг. Очевидно, до этого преобладало мотыжное земледелие. Тем не менее, по свидетельству современников, пшеница и ячмень достигали высоты в два с лишним метра, и урожаи были намного выше, чем в Англии. Хорошие урожаи давали не только зерновые. Современник писал, что персиков здесь “так много, что свиньи на ферме едят их сколько хотят, и тем не менее огромное их количество гниет под деревьями”.

3) **Южная группа колоний располагалась в субтропиках.** Жаркий и влажный климат был не очень благоприятен для выращивания пшеницы, зато здесь очень хорошо рос табак. В Европе на него был большой спрос. Колонисты высчитали, что площадь, засеянная табаком, дает в 6 раз больше дохода, чем площадь, засеянная пшеницей. Главную роль в хозяйстве этой группы колоний стали играть табачные плантации.

Привлечь белое население к работе на этих плантациях было явно невозможно, поэтому плантации обрабатывались трудом негров, привозимых из Африки, как это практиковалось в расположенных южнее испанских колониях. Естественно, что рабовладельческие плантации были намного крупнее фермерских хозяйств. Расходы на надсмотрщиков, на средства по обработке табака оправдывались только при достаточно крупном хозяйстве. Было подсчитано, что минимальный предел рентабельности табачной плантации — 400 га, но обычно плантация занимала до 2000 га и больше.

Объединить в одном поселке владельцев таких больших хозяйств было, конечно, невозможно, поэтому обычным видом населенных пунктов в южных колониях были поместья плантаторов, а городов было мало.

Таким образом, хозяйство колоний успешно развивалось, хотя развитие шло не совсем тем путем, который намечался метрополией. Колонисты старались обойти установленные английской администрацией ограничения. Видя это, *английское правительство принимает меры, чтобы затормозить экономическое развитие колоний, сохранить их как аграрный придаток Англии, как рынок сбыта английских промышленных изделий. Но это рождает неразрешимые противоречия между Англией и колонистами.*

Первая группа противоречий касалась земли. Английское правительство объявило землю собственностью английской короны и запретило колонистам туда переселяться. Одной из мотивировок такого запрета была защита индейцев: ставилось препятствие захвату их земель колонистами.

Новые поселенцы должны были арендовать землю у крупных собственников и тем самым попадать к ним в зависимость. Следует оговориться, что крупными землевладельцами становились не только приближенные короля, но и акционерные колониальные компании, административные центры которых находились в Англии. *В этом и заключался расчет английского правительства: отрезать путь к новым землям и поставить колонистов в зависимость от крупных собственников земли, которые были главной опорой Англии в колониях. Естественно, это встречало сопротивление колонистов.*

Война за независимость имела значение буржуазной революции: она ликвидировала те элементы пережитков феодализма, которые пыталась здесь насадить Англия. Земли короля и крупных землевладельцев, земли колониальных компаний были конфискованы в пользу народа, “белые рабы” и “кабальные слуги” получили свободу, а все барьеры на пути развития промышленности были ликвидированы. Однако и после этого рабовладение в южных штатах осталось.

Вторая группа противоречий касалась промышленности и торговли.

Чтобы затормозить развитие промышленности в колониях, Англия запрещала там некоторые производства, например металлообработку.

Продукцию других отраслей, например шерстяные ткани, запрещалось вывозить из колоний, чтобы эта продукция не конкурировала с английской. Но главное — вывозить американские товары разрешалось только в Англию на английских судах и ввозить европейские товары разрешалось только из Англии на

английских судах.

В результате торговля колоний с внешним миром стала монополией английских купцов, которые могли диктовать цены колонистам и получать дополнительные прибыли. Не случайно война за независимость началась с “бостонского чаепития”, когда колонисты отказались покупать чай по вздутой цене и вместо этого сбросили его в море.

Эти противоречия вызвали войну американских колоний за независимость против Англии. Эта война продолжалась с 1775 г. по 1783 г. и закончилась образованием независимого государства — Соединенных Штатов Америки.

Существенную часть английских солдат в Америке составляли те самые немецкие крестьяне, которые были проданы феодалами. Воевали они не очень активно и при первом удобном случае переходили на сторону противника, потому что американцы выделяли таким перебежчикам участки земли.

Победе колоний способствовала и международная обстановка: по инициативе России ряд европейских государств объявил “вооруженный нейтралитет” против Англии. Формулировался он так: мы будем торговать с Америкой и защищать с оружием в руках свое право торговли. Конечно, участники “вооруженного нейтралитета” продавали американцам и оружие.

Война за независимость имела значение буржуазной револю-

ции: она ликвидировала те элементы пережитков феодализма, которые пыталась здесь насаждать Англия. Земли короля и крупных землевладельцев, земли колониальных компаний были конфискованы в пользу народа, “белые рабы” и “кабальные слуги” получили свободу, а все барьеры на пути развития промышленности были ликвидированы. Однако и после этого рабовладение в южных штатах осталось.

§ 2. Американский путь развития капитализма в сельском хозяйстве

Добившись независимости, янки усиливают *экспансию на запад*. Они не только захватывают земли индейцев, отгесняя и истребляя их, но также завоевывают или покупают имевшиеся там владения Испании, Франции и России.

Как осваивались эти новые земли?

Сначала от имени государства земля продавалась большими участками, по 250 га. Поскольку такой большой участок мог купить не каждый, предполагалось, что подобная продажа ослабит поток колонистов на запад. Дело в том, что сильный отлив людей на запад грозил оставить уже экономически развитые восточные штаты без рабочих рук. Но из этого намерения ничего не получилось.

Во-первых, развернулась спекуляция землей. Покупались крупные участки, делились на мелкие, перепродавая по повышенной цене.

Во-вторых, на запад хлынула волна колонистов, которые не собирались покупать землю. Они становились “*скваттерами*” — захватчиками земли. Они двигались на запад караванами фургонов, добирались до хорошего места, строили поселок, начинали осваивать земли. Они бойкотировали государственную продажу земель, и если кто-нибудь покупал землю, которую они уже заняли, скваттеры в лучшем случае его выгоняли. Колонисты представляли там, на западе, главную силу.

Правительство было вынуждено идти на уступки: стало продавать землю небольшими участками за невысокую плату. Однако скваттеры заявляли, что земля “*божья*”, что правительство прав на нее не имеет.

Тогда правительство капитулировало полностью. *По закону 1862 г. каждый гражданин США мог получить практически бес-*

платно участок земли в 70 га при условии, что он будет ее использовать для ведения хозяйства. Такие участки были названы гомстедами.

Это и положило начало американскому пути развития капитализма в сельском хозяйстве. *Американский путь — это путь развития фермерских хозяйств, но, в отличие от Англии, — без крупного землевладения бывших феодалов, без пережитков феодализма.* Американский фермер имел существенное преимущество перед английским: часть доходов второго уходила в виде арендной платы землевладельцу, первый же мог тратить эту часть на повышение технического уровня своего хозяйства.

Поэтому техническая оснащенность фермерского хозяйства быстро росла. Здесь стали широко *применяться сельскохозяйственные машины*, причем здесь их было больше и они были лучше, чем в Европе; стали вводиться *научные системы земледелия*. Согласно “Закону о земельных субсидиях”, принятому в 1862 г., в каждом штате от продажи земли был образован значительный капитал, на проценты с которого содержались *сельскохозяйственные колледжи*.

Во второй половине XIX в. из США в Европу хлынул поток дешевого хлеба, разоряя европейских хозяев. В истории это получило название **мирового аграрного кризиса**.

Кроме хлеба, из Америки экспортировалось большое количество консервированного мяса, особенно свинины. Свинину сначала коптили или солили в бочках, а потом научились готовить консервы. На изготовлении консервов вырос город Чикаго. Свиноводство развивалось в основном на западе. Зерно оттуда вывозить было невыгодно: перевозка к портовым городам атлантического побережья настолько увеличивала его стоимость, что оно уже не могло конкурировать с зерном восточных штатов. Поэтому зерно перегоняли в спирт.

Виски и консервы — товар дорогой, компактный, и перевозка такого товара ненамного повышала его стоимость.

§ 3. Особенности промышленного переворота

Промышленный переворот в Америке начался в конце XVIII в., но происходил в особых условиях.

Одним из этих условий был постоянный приток эмигрантов из разных стран Европы. Если бы не это обстоятельство, американская промышленность не имела бы рабочих. Здесь не происходило обезземеливания крестьян. Эту сторону первоначального накопления и заменяла эмиграция из Европы. Эмигранты приносили сюда технический опыт своих стран. Соединенные Штаты стали местом, где сливались воедино технические достижения Европы.

Другим условием промышленного переворота был хронический недостаток рабочих, потому что рабочие постоянно уходили на запад, в фермеры. Американцы не только быстро перенимали европейскую технику, многие изобретения родились здесь, в Америке. Перечислим лишь некоторые из них: *косилка, жатка, револьверный станок, ротационная машина, бессемеровский процесс, трактор, швейная машина, пневматическая шина, турбина и т. д.*, а также вулканизация каучука.

Как и в большинстве стран Европы, переворот начался здесь с хлопчатобумажной промышленности. В 90-е гг. XVIII в. английский рабочий Слейтер, приехав в Америку, по памяти восстановил чертеж ватерной машины, одной из первых прядильных машин. В эти же годы американский учитель Уитни изобрел хлопкоочистительную машину. Вследствие этого здешняя хлопчатобумажная промышленность сразу получила особенно дешевое сырье. К середине XIX в. переворот в хлопчатобумажной промышленности США был закончен, и США по производству бумажных тканей вышли на второе место в мире после Англии.

Успешно в США развивалось и машиностроение. При этом особое место там занимало *сельскохозяйственное машиностроение*: масса фермерских хозяйств представляла обширный рынок сбыта для этой отрасли, которого не могло быть ни в одной из европейских стран. На международных выставках 50-х гг. американские жатки и молотилки оказывались в 2–3 раза производительнее европейских.

Особенно важным для США был переворот на транспорте: связать отдельные части огромной территории, хозяйственно освоить земли Дальнего Запада стало возможным только с помощью железных дорог и пароходов. В 1807 г. начал ходить по реке Гудзон пароход Роберта Фултона. К середине XIX в. переворот на транспорте был завершен: все грузы водным путем перевозились пароходами, а по длине железных дорог США заняли 1-е место в мире.

И все же в середине XIX в. США еще оставались преимущественно аграрной страной: в экономике преобладало сельское хозяйство, больше половины экспорта составлял хлопок и лишь 12–14% — промышленные товары.

§ 4. Экономические причины и последствия гражданской войны

Переворот в хлопчатобумажной промышленности оживил рабовладельческие плантации юга. Дополнительно к табаку и больше, чем табак, теперь там стали выращивать хлопок. Однако в 50-х гг. XIX в. хозяйство плантаций стало испытывать серьезные трудности. Земля истощалась, потому что табак и хлопок — культуры, сильно истощающие почву, а применение передовой агротехники было несовместимо с рабовладением.

Поэтому плантаторы юга стремились на запад, на новые, еще не истощенные земли. Однако одновременно на запад двигались и свободные фермеры северных штатов. Вставал вопрос, кому достанутся эти земли — плантаторам-рабовладельцам или фермерам. И первые столкновения между Югом и Севером произошли там, на западе. Когда основывался новый штат и вставал вопрос, разрешать в нем рабовладение или нет, он нередко решался с оружием в руках.

Противоречие между Югом и Севером заключалось и в другом. Буржуазия Севера стремилась ликвидировать зависимость от Европы, развивать промышленность, а для этого защитить внутренний рынок страны высокими пошлинами на ввоз иностранных товаров. Плантаторы Юга были против. Они хотели без пошлин сбывать в Европу свои хлопок и табак и без пошлин, т. е. дешево, покупать европейские промышленные товары. **Вопрос о пошлинах был, в сущности, вопросом о пути дальнейшего развития страны: или США будут развиваться как аграрный придаток Европы, рынок сбыта и источник сырья для нее, или станут самостоятельным индустриальным государством.**

Были, конечно, и другие противоречия, политического и этического характера. Аболиционисты, боровшиеся за свободу негров, о пошлинах не говорили,

Южане надеялись выиграть войну, считая, что другие страны заставят северян пойти на уступки, чтобы не лишаться поступ-

ления хлопка. Один из деятелей южан говорил перед началом войны: “Без единого пушечного выстрела и не обнажая меча, мы можем поставить на колени весь мир. Хлопок правит миром”. Конечно, это оказалась заблуждением. Сырье миром не правит. На Юге не было развитой промышленности, и поэтому во время войны, когда экономические связи с Севером и другими странами прекратились, южане остались без промышленных товаров.

Война кончилась победой Севера. Рабовладение в южных штатах было ликвидировано. Негры получили свободу, но не землю. Они вынуждены были теперь арендовать землю у своих бывших хозяев, оставаясь, таким образом, в экономической зависимости от них.

Но победа северян ускорила развитие промышленности. Это развитие еще ускорилось и тем обстоятельством, что в Калифорнийских золотых приисках в 50-х гг. были найдены богатые месторождения золота. Там создавались огромные капиталы, которые потом, конечно, инвестировались в промышленность.

С 1850 г. по 1870 г. промышленное производство США выросло в 4 раза. США вышли на 2-е место в мире после Англии.

Очевидно, главной причиной экономических успехов США было то, что капитализм развивался на “чистой почве”, без каких-либо пережитков феодализма. Личное предпринимательство, деловая инициатива здесь ничем не ограничивались: государство было вынуждено уступить перед явно незаконными действиями скваттеров. К тому же все это происходило в условиях еще не освоенных богатств огромной страны.

Причины гражданской войны в США:

1) вставал вопрос, кому достанутся эти земли — плантаторам-рабовладельцам или фермерам; 2) вопрос о пошлинах был, в сущности, вопросом о пути дальнейшего развития страны: или США будут развиваться как аграрный придаток Европы, рынок сбыта и источник сырья для нее, или станет самостоятельным, индустриальным государством.

Очевидно, главной причиной экономических успехов США было то, что капитализм развивался на “чистой почве”, без каких-либо пережитков феодализма. Личное предпринимательство, деловая инициатива здесь ничем не ограничивались: государство было вынуждено уступить перед явно незаконными действиями скваттеров. К тому же все это происходило в условиях еще не освоенных богатств огромной страны.

Глава 5 РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ

§ 1. Расслоение крестьянства

Крестьянство — класс феодального общества. Классы буржуазного общества — буржуазия и пролетариат. Поэтому переход крестьянства к капитализму выражается в расслоении, разделении крестьянства на два класса, соответствующие буржуазному способу производства, — сельский пролетариат (батраков) и сельскую буржуазию (кулаков). Расслоение крестьянства, его ликвидация как класса при переходе к капитализму — общая закономерность для всех народов. Но в России этот процесс имел особенности, обусловленные тем, что здесь сохранилась сельская община (“мир” или “общество”).

Основу этой общины составляла общинная собственность на землю. Для пользования земля делилась между членами общины по принципу уравнительного землепользования, по числу душ мужского пола в семье. “Мир” бдительно следил, чтобы все имели одинаковые наделы не только по количеству, но и по качеству земли. Поэтому каждое поле делилось на полоски и каждый крестьянин по жребью получал свою долю. К тому же в соответствии с трехпольной системой вся пашня делилась на три части: одна засеивалась яровым хлебом, другая — озимым, третья оставалась под паром. Естественно, все были обязаны подчиняться этому традиционному севообороту. Агротехнический процесс на надельной земле был невозможен. **Община замораживала земледелие на примитивном традиционном уровне.**

Земля — основное средство производства в земледелии. Поэтому очевидно, богач — тот, кто имеет много земли, бедняк — малоземельный или безземельный. Именно так было в Западной Европе. Но в общине самый богатый имел столько же земли, сколько и самый бедный, если у них были одинаковые семьи. Поэтому народники считали общину основой русского социализма: если земля делится поровну, то не может быть расслоения крестьян на богачей и бедняков.

Однако народники ошибались. Община действительно тормозила расслоение, но остановить его не могла, зато искажала про-

цесс расслоения. Часть крестьян внутри общины беднела и разорилась, но эти бедняки были не безземельными, а безлошадными или однолошадными. В. И. Ленин их называл “**наемными рабочими с наделом**”. Он включал в состав сельскохозяйственных рабочих часть однолошадных, потому что для полноценного крестьянского хозяйства требовались две лошади. Основным источником существования таких бедняков является не наделное хозяйство, а заработок на стороне.

Но сельский пролетариат не может продать надел и уйти в город, стать рабочим. Не может продать, потому что земля — не его собственность. Не может уйти, потому что община его не отпустит: он должен вносить свою долю податей и выкупных платежей за землю, которой не может пользоваться. Его отпускают в город лишь на заработки, на время, по паспорту, временному удостоверению личности.

В. И. Ленин на основе современных ему статистических трудов писал, что сельский пролетариат составлял “не менее половины всего числа крестьянских дворов, что соответствует приблизительно 4/10 населения”. Из этой выдержки видно, что семьи бедняков были сравнительно небольшими. Причиной было не только то, что малая семья получала соответственно малый надел, но и недостаточная обеспеченность хозяйства рабочими руками. Крестьянская семья являлась трудовым коллективом, в котором каждому находилось дело, и если в этом коллективе не хватало людей, вести полноценное хозяйство было трудно.

Особенно мешали общинные порядки предпринимательству выделявшейся сельской буржуазии, кулаков. *Вести сколько-нибудь рациональное товарное хозяйство на общинном наделе было невозможно.* Невозможно было увеличить свои владения за счет бедняцких наделов, да в условиях **принудительного трехполья и чересполосности** это и не имело смысла. И поэтому для предпринимательской деятельности кулаки искали другие сферы сельского хозяйства — в торговле и промышленности. Вспомним некрасовского кулака: “Науму паточный завод и дворик постоянный дают порядочный доход”. *Типичный пореформенный кулак — это сельский лавочник, владелец мелких промышленных заведений, в основном по переработке сельскохозяйственной продукции.* Кулак скупает зерно и другие продукты у своих односельчан для перепродажи по более высоким ценам. Он берет подряды на пере-

возку различных грузов и для выполнения этих подрядов нанимает возчиков.

Гораздо реже кулак выступает как фермер, т. е. подлинно сельскохозяйственный предприниматель, только действует он при этом не на общинном наделе, а на земле, купленной или арендованной на стороне, обычно у помещика. Только на этой земле, где он не зависит от общины и общинной чересполосности, кулак может развернуть рациональное специализированное товарное хозяйство. Кулаки составляли тогда 3/10 сельского населения, но только 1/5 дворов, т. е. кулацкая семья в среднем была в полтора раза крупнее средней крестьянской семьи.

Итак, **община не только задерживала расслоение крестьян, но и тормозила развитие сельского хозяйства.** “Мир” для крестьянина был носителем вековой мудрости. Община — это замороженные традиционные приемы трехпольного натурального земледелия, не оставлявшие места для хозяйственной предприимчивости. *Традиционный ритуал сезонных работ, позволявший существовать “как все” и не требовавший проявления инициативы, для большинства крестьян был приемлем и дорог.*

Западный сельский хозяин был преимущественно фермером-предпринимателем, т. е. вел товарное хозяйство, рассчитанное на сбыт продукции. Наш крестьянин был общинником, т. е. коллективистом по восприятию мира. Поэтому социалистические идеи в том виде, в каком они до него доходили, были для него более приемлемыми, чем для земледельца Запада.

§ 2. Переход помещиков от барщинной системы к капиталистической

Помещичьи хозяйства после реформы 1861 г. перестраивались на капиталистические методы, на наемный труд, и в ходе этой перестройки помещики также испытывали своеобразное расслоение. Основой существования значительной части помещичьих хозяйств в то время служили **отработки**. Иногда крестьяне обрабатывали долг (например, ссуду, взятую для уплаты выкупных платежей), иногда расплачивались своим трудом за аренду помещичьей земли.

Но во всех случаях отработки имели общую черту, отличающую их от капиталистического найма: крестьяне работали на земле помещика со своим рабочим скотом, своим инвентарем, а следовательно, помещик еще не выступал как капиталист — не вкладывал капитал в производство. Крестьянин работал со своими средствами производства, следовательно, не был отделен от них, не являлся наемным рабочим. В этом смысле отработки — продолжение феодального хозяйствования.

И участвовали в отработках средние крестьяне. Бедняк не мог отрабатывать, потому что у него не было рабочего скота. Кулак арендовал землю у помещика, мог заплатить за аренду деньгами. Отработки тормозили расслоение крестьянства. Когда крестьянское хозяйство оказывалось на грани разорения (например, пала лошадь или не осталось зерна для посева), крестьянин мог взять у помещика ссуду под отработки и остаться в составе среднего крестьянства.

Почему помещики стали широко практиковать отработки? Потому что, с одной стороны, еще не созрели условия для ведения капиталистического хозяйства: еще не сформировался достаточно большой контингент сельскохозяйственных наемных рабочих, сельскохозяйственное машиностроение в России только еще рождалось, а сами помещики еще не привыкли заниматься капиталистическим предпринимательством. С другой стороны, условия крестьянской реформы давали широкие возможности для отработок. Возможность отработок порождалась и отрезками, и выкупными платежами, и аппаратом насилия, который оставался под контролем помещиков.

К тому же отработки — даровой труд: помещику не надо платить за работу. А если рассматривать стоимость аренды или величину ссуды с процентами как заработную плату, то окажется, что эта плата намного ниже, чем при найме, потому что отработки — кабальная работа и здесь свою волю диктовал помещик. Арендовать землю под отработки можно было не у любого, а только у “своего” помещика, просить ссуду — тоже. Приходилось соглашаться на его условия. А если обязался отработать, то власти заставляли выполнить эту работу, даже если свой хлеб у крестьянина оставался необработанным.

Таким образом, труд крестьян при отработках — кабальный, почти принудительный. А производительность такого труда, как мы знаем, всегда бывает низкой. Технический уровень в большинстве

помещичьих хозяйств оставался таким же низким, как и у крестьян. **Примитивная техника и низкая производительность труда настолько понижали уровень производства, а следовательно, и рентабельность хозяйства, что это понижение съедало не только экономиию на заработной плате, но и прибыль владельца.**

Поэтому те выгоды дарового труда, на которые прельстились помещики, оказались иллюзией. Отработочные помещичьи хозяйства приходили в упадок, и помещики разорялись. После освобождения крестьян значительная часть помещиков залезала в долги, заложила имения, а затем эти имения пошли с молотка. В 80-х гг. в среднем за год продавалось 160 помещичьих имений, а в 90-х гг. — свыше 2000. Покупали имения кулаки. К 1905 г. в руки этих новых землевладельцев, не дворян, перешло уже около половины бывших помещичьих земель.

Следует подчеркнуть, что здесь речь идет именно о помещичьих владениях. После отмены крепостного права в руках помещиков осталась приблизительно четверть сельскохозяйственных угодий. Только 6–7% этих угодий находились тогда в руках других частных собственников, третья часть — в общинной собственности крестьян, еще одна треть — в собственности государства.

Для помощи помещикам в 80-х гг. были основаны два банка: Дворянский земельный банк, который на льготных условиях давал помещикам ссуды под залог земли, и Крестьянский земельный банк, который принимал на комиссию землю помещиков для продажи крестьянам и благодаря своей монополии поддерживал высокий уровень цен.

Но разорялась и теряла землю лишь половина помещиков. Другая половина вполне успешно перестраивала свои хозяйства в крупные капиталистические фермы. Эти помещики применяли научные достижения агротехники, машины, минеральные удобрения, разводили породистый скот. Вместо отработок они нанимали рабочих. Наем диктовал необходимость применения передовой техники. Наемный труд обходился дороже отработок, потому что рабочий имел возможность выбора и нанимался к наиболее щедрому хозяину.

§ 3. Рост товарности земледелия

Рассмотрев, в чем выражался переход к капитализму двух классов феодального общества, крестьян и помещиков, мы долж-

ны обратиться к рассмотрению процесса перехода к капитализму в сельском хозяйстве в целом.

Переход к капитализму в сельском хозяйстве — это переход от натурального к товарному производству. Правда, о росте товарности сельского хозяйства мы начали говорить с XVII в. И при крепостном праве сельскохозяйственная продукция не только насыщала внутренний рынок России, но и в больших количествах шла на экспорт. Но это **была товарность все же “по-феодалному”**: крестьянская семья сама потребляла продукцию своего хозяйства, и только часть этой продукции шла на продажу. Крестьянин мог экономить на своем потреблении, недоедать, чтобы продать больше, но это не меняло дела: необходимый продукт потреблялся в натуральном виде, прибавочный шел на продажу.

Товарность “по-капиталистически” означала, что вся продукция предназначалась для продажи, а все необходимое для своего потребления, покупалось на выручку от продажи продукции. Именно в этом и заключалось принципиальное отличие фермера от крестьянина: крестьянин ведет натуральное хозяйство, рассчитанное на свое потребление, фермер же готовит продукцию для продажи.

Рост товарности вел к росту специализации хозяйства. Натуральное хозяйство крестьянина могло быть только “многоотраслевым”: для своего потребления нужны и хлеб, и картошка, и молоко, и яйца. Но для продажи целесообразно готовить какой-то один вид продукции. А какую именно продукцию готовить — это определялось экономическими и природными условиями.

В промышленных районах вокруг городов начали концентрироваться молочное животноводство и огородничество, потому что в городах повысился спрос на свежие овощи и молочные продукты. Хлеба здесь крестьяне сеяли мало, предпочитая покупать его на выручку от продажи своих продуктов. *Таким образом, растет рынок сбыта хлеба за счет деревни.*

Псковская и Смоленская губернии специализировались на производстве льна, потому что природные условия этого района оптимально соответствовали требованиям этой культуры. Здесь своего хлеба тоже не хватало.

В других северных и западных губерниях расширялись площади под картофель и росла переработка картофеля на крахмальных и винокуренных заводах.

На Украине росли посевы сахарной свеклы с переработкой ее на сахар.

Рост товарности усиливал расслоение крестьян. Натуральные хозяйства крестьян не конкурировали между собой. Но на рынке конкуренция была неизбежна. К тому же именно в этом случае кулаки выступали в качестве скупщиков, получая от этого определенные преимущества.

Специализированное хозяйство стимулировало рост техники. В натуральном хозяйстве, где усилия и средства расплывались между несколькими отраслями, технический прогресс был практически невозможен. Но, например, в специализированном молочном хозяйстве молочный сепаратор обеспечивал определенное преимущество. **Поэтому рост товарности вел к росту производительности труда и увеличению производства сельскохозяйственной продукции.** Это проявлялось, в частности, в повышении урожайности. Если в первой половине XIX в. в России средняя урожайность зерновых составляла “сам-3,5” (урожайность в “самах” — соотношение посеянного и собранного зерна), то в 60—80 гг. — “сам-4”, а в 90-х гг. — даже “сам-5”. К концу столетия Россия получала по 3,3 млрд пуд. зерна в год, т. е. вдвое больше, чем в первые годы после реформы. Еще в большей степени выросли урожаи картофеля, льна и других технических культур.

§ 4. Развитие капитализма в промышленности

Кустарные промыслы

После отмены крепостного права промышленный переворот в России вступил в решающую стадию. Тем не менее стали усиленно развиваться кустарные промыслы, кустарно-ремесленное производство. Дело в том, что расслоение крестьян в условиях общины давало рабочую силу не столько для крупной промышленности, сколько именно для промыслов. Община, привязывала крестьянина к деревне — он не мог переселяться в город. В город он мог уйти только на заработки, т. е. на время, бросив семью и дом. Там, в городе, многие производства требовали определенной квалификации рабочих, которой у крестьянина не было. Он мог быть только

сезонным неквалифицированным рабочим. Поэтому крестьянину, особенно в местах, удаленных от больших городов и промышленных центров, было удобнее найти заработок в своей деревне. Там, дома, он мог довольствоваться и меньшим заработком.

Народники называли кустарные промыслы народной промышленностью, противопоставляя их капитализму. В. И. Ленин в работе “Развитие капитализма в России” доказывал, что народники ошибались, что кустарные промыслы были базой развития капитализма.

С чего начинаются капиталистические отношения в промышленности?

Форма промышленности, характерная для феодализма, — ремесло.

Ремесленник работает на заказ потребителя: портной, который работает на заказ, кузнец, который обслуживает жителей своей и соседних деревень. Капиталистических отношений здесь еще нет.

Следующая стадия: *ремесло становится массовым*, т. е. им занимаются уже не отдельные жители, а значительная часть населения данной местности. Это уже не ремесло, а **кустарный промысел**, хотя каждый кустарь, как и ремесленник, работает у себя дома, один или с несколькими помощниками. Один ремесленник — это ремесленник, а двести таких же ремесленников в одном месте — промысел. Поэтому в названии промыслов обязательно указывается место: сапожные промыслы села Кимры, металлические промыслы села Павлова, сундучно-подносный промысел Нижнего Тагила, тульские самоварные промыслы.

С переходом производства на стадию промыслов неизбежно появляется **скупщик, торговый посредник** между производителем и потребителем товара. Сапожники села Кимры не могли работать по заказам соседей или продавать сапоги соседям — соседи сами были сапожниками. Они уже работали на широкий рынок — их продукция расходилась по всей стране. Ездить по стране и самим продавать свои изделия? Расходы на такую поездку явно не оправдаются. Поэтому они вынуждены продавать сапоги не потребителям, а скупщику, который и специализируется на сбыте их продукции.

Но скупщик живет за счет торговой прибыли, т. е. эксплуатирует кустарей. Пока он представляет торговый капи-

тал, но со временем превращается в **промышленного капиталиста**. Скупщик начинает снабжать кустарей и сырьем, потому что на месте массовых промыслов сырья уже недостаточно. Сначала он продает кустарям сырье, а потом покупает у них изделия из этого сырья. В стоимость изделий, естественно, входит и стоимость сырья. Поэтому для упрощения расчетов скупщик начинает раздавать сырье, заказывая изделия из этого сырья, и оплачивает кустарям только стоимость работы. Поскольку теперь он платит им заработную плату, он теперь становится промышленным капиталистом. **Так рождается первая стадия капитализма в промышленности — простая капиталистическая кооперация.**

Таким образом, **кустарные промыслы объединяли несколько стадий развития промышленности — простое товарное производство, простую капиталистическую кооперацию, а при разделении труда между кустарями, даже мануфактуру.** Так было, например, на тульских самоварных промыслах.

Дело кончалось тем, что рост фабричного производства убивал промыслы. Кустарная продукция не могла конкурировать с дешевыми фабричными изделиями. К 90-м гг. большинство кустарных промыслов прекратило существование.

А что после крестьянской реформы происходило в крупной промышленности? Естественно предположить, что ликвидация крепостничества должна была ускорить ее развитие. Однако этого ускорения не наблюдалось. *Отрасли, в которых прежде применялся крепостной труд, в которых господствовала крепостная мануфактура, теперь переживали трудный процесс переходе к наемному труду.* Горнозаводская промышленность Урала в первые годы после реформы испытала спад, который сменился очень медленным ростом. Технический уровень уральских заводов был низким, поскольку развитие техники тормозил крепостной труд. Надо было проводить техническую реконструкцию заводов, поскольку теперь главным условием дальнейшего развития был промышленный переворот. Но реконструировать эти заводы было труднее, чем построить новые: маленькие заводики при речных плотинах не были приспособлены для внедрения новой техники. Да и денег у хозяев для такой реконструкции не было, потому что ликвидация крепостных отношений поставила заводчиков в тяжелое финансовое положение.

Но дело было не только в этом. При освобождении крепостные рабочие, как и крестьяне, получали земельные наделы. Правда, не пахотные земли, а покосы и огороды. Точнее — за ними закреплялись те приусадебные хозяйства, которыми они пользовались при крепостном праве. И эти дома и хозяйства привязывали их к прежнему заводу. Такой рабочий не решался бросить свое хозяйство, чтобы поехать на другой завод, где он будет получать более высокую заработную плату, но где жить ему придется в казарме или у кого-нибудь на квартире. Он соглашался работать на “своем” заводе за более низкую плату, потому что она здесь дополнялась доходом от приусадебного хозяйства. *Бывшие крепостные рабочие оставались экономически прикрепленными к заводам, и хозяева заводов могли платить им пониженную зарплату. А дешевизна труда понижала стимул к технической реконструкции.*

Положение в российской металлургии стало меняться только в 80-х гг., когда возникли первые металлургические заводы на юге страны, в Криворожском бассейне.

Отставание старых, бывших крепостных предприятий усиливал массовый переход российской промышленности к акционерной форме. **Развитому промышленному капитализму соответствует акционерная форма предпринимательства. С развитием техники производства, совершенствованием его экономической организации растут оптимальные размеры предприятий, а следовательно, и необходимые для них капиталы.** Капиталы чайных предпринимателей оказываются уже недостаточными для строительства заводов, соответствующих требованиям времени. А путем продажи акций можно собрать достаточно большой капитал. Но Россия встала на путь капитализма тогда, когда в передовых странах преимущества акционерной формы стали уже очевидны, поэтому здесь новые предприятия возникали как акционерные. Чтобы привлечь капиталы в акционерное общество, его учредители вели усиленную пропаганду своего дела через печать. Вокруг самого факта экономической жизни поднимался большой шум. Бывшие крепостные предприятия частных владельцев, естественно, оставались в стороне от этого: здесь место уже занято. Эти старые предприятия не могли конкурировать с новыми акционерными и все более сдавали свои позиции.

§ 5. Промышленный подъем 90-х гг. XIX в.

В 90-х гг. в России происходил бурный промышленный подъем. За это десятилетие выпуск промышленной продукции вырос в 2 раза, в том числе выпуск продукции тяжелой промышленности — в 2,5 раза. По отдельным отраслям это выглядело следующим образом.

Добыча каменного угля увеличивалась в 3 раза, добыча нефти — в 2,5 раза. По добыче нефти Россия вышла на первое место в мире. Metallургическая промышленность увеличила выпуск продукции в 3 раза, в том числе на юге производство металла выросло в 7 раз. В эти годы юг решительно обогнал уральскую металлургию и начал давать больше половины черных металлов страны.

По объему промышленного производства к началу XX в. Россия занимала 5-е место в мире, но лидировала по темпам роста, догоняя самые передовые страны.

Лидировала Россия и по концентрации производства. Здесь на крупных предприятиях, т. е. на предприятиях с числом рабочих свыше 500 человек, было занято около половины всех рабочих, и даже Германия, которая выделялась по концентрации производства среди других стран, отставала по этому показателю от России.

Рассмотрим основные обстоятельства, которые стимулировали этот подъем и определяли его особенности.

1. **Россия была страной молодого капитализма.** Она позже других стран перешла к индустриализации, поэтому большинство промышленных предприятий, действовавших к началу XX в., были построены в последние десятилетия. Это были новые заводы, оснащенные новой техникой, и в соответствии с требованиями времени это были крупные акционерные предприятия. В странах старого капитализма большинство предприятий были построены значительно раньше, в первой половине XIX в. Поэтому их оборудование к началу XX в. уже относительно устарело, и были они относительно мелкими.

2. **В российскую промышленность хлынул иностранный капитал.** Высокие покровительственные пошлины препятствовали ввозу сюда иностранных товаров, но можно было ввезти капитал, построить

здесь предприятие и продавать продукцию этого предприятия, естественно, без пошлин. В 1890 г. иностранцам принадлежала 1/3 всех акционерных капиталов в России, а в 1900 г. уже около половины. Основная часть иностранных капиталов вкладывалась в тяжелую промышленность.

Конечно, заводы в России приносили иностранцам огромные прибыли, но иностранный капитал ускорял развитие русской промышленности. Заводы, построенные иностранными предпринимателями, оставались на русской земле, становились органической частью русского хозяйства. В России оставались инженеры и рабочие, обученные на этих заводах. К тому же, иностранные заводы были крупными: на экспорт мелкие капиталы не идут.

3. Содействовало подъему и определяло его особенности и государственное железнодорожное строительство. В 90-х гг. была проложена Великая сибирская магистраль — от Урала до Тихого океана. Строило ее государство. Всего в руках государства было 2/3 железных дорог в России.

По длине железных дорог к началу XX в. Россия заняла 2-е место в мире. Это достижение было, однако, весьма относительным, если учесть территорию. В России на 1000 кв. км приходилось 1,5 км железных дорог, в Англии — 106 км, в Германии — 80 км.

Но строительство железных дорог давало сильный толчок развитию главных отраслей тяжелой промышленности, обеспечивая заказы на металл, уголь, паровозы, т. е. создавая рынок сбыта для соответствующих отраслей.

По объему промышленного производства к началу XX в. Россия занимала 5-е место в мире, но лидировала по темпам роста, догоняя самые передовые страны. Лидировала Россия и по концентрации производства. Здесь на крупных предприятиях, т. е. на предприятиях с числом рабочих свыше 500 человек, были заняты около половины всех рабочих.

§ 6. Развитие рынка

Рост производства и рост рынка — две стороны одного процесса. Если росла тяжелая промышленность, значит, увеличивался ее рынок сбыта. За счет чего?

Прежде всего — за счет развития самой промышленности. Поскольку продукцию тяжелой промышленности составляют средства производства, потребляемые промышленностью, т. е. оборудование, металл, топливо и т. п., то своим развитием промышленность сама создает рынок для себя, точнее, для своей части — тяжелой промышленности.

А в России железнодорожное строительство существенно увеличивало этот рынок. Достаточно сказать, что в 90-х годах железные дороги в среднем потребляли столько же металла, сколько его производили металлургические заводы России.

Рынок легкой промышленности, т. е. товаров народного потребления, тоже увеличивался с развитием самой промышленности. Развитие промышленности означало увеличение количества рабочих, а рабочие, в отличие от крестьян, не вели натурального хозяйства, а все, необходимое для потребления, вынуждены были покупать. Когда крестьянин становился рабочим, он тем самым становился покупателем. Вторым фактором увеличения рынка продукции легкой промышленности был промышленный переворот. В результате переворота падали цены промышленных товаров, и фабричный ситец вытеснял домотканое полотно. Наконец, с ростом товарности сельского хозяйства деревня больше продавала своих продуктов и соответственно больше покупала промышленных товаров. И все же рынок предметов потребления расширялся медленнее, потому что он рос только естественным образом; здесь не было такого дополнительного фактора, как строительство железных дорог и льготные казенные заказы.

Но железные дороги увеличивали рынок не только тем, что сами поглощали промышленную продукцию. Они увеличивали рынок "вширь", территориально, присоединяя к нему далекие окраины. До железных дорог хлопчатобумажные фабрики России не могли использовать среднеазиатский хлопок. Хлопок — дешевый и емкий товар. Перевозка этого сырья на лошадях из Средней Азии в район Москвы повышала бы его стоимость в несколько раз. Сельское хозяйство Сибири до строительства железных дорог могло быть только натуральным, потому что везти оттуда зерно обозами в промышленные районы европейской России также было нерентабельно. Это не такой ценный товар, как меха, стоимость которых от перевозки практически не увеличивалась. Только железные

дороги превратили страну в единый рынок сельскохозяйственной продукции, завершив формирование всероссийского рынка.

Правительство активно защищало внутренний рынок страны от иностранных товаров, содействуя развитию русской промышленности. В это время действовал высокий покровительственный тариф: пошлины в среднем составляли 33% от стоимости ввозимых товаров.

Из-за этого доходы российских фабрикантов доходили до 30–40% годовых, т. е. были в 2–3 раза выше, чем за границей. Это было дополнительной причиной усиленного притока иностранных капиталов в российскую промышленность.

Анализ внешней торговли этого времени показывает, что Россия оставалась аграрной страной, вывозившей сельскохозяйственную продукцию и ввозившей промышленные товары. Первое место в составе экспорта по-прежнему занимал хлеб. На второе место выдвинулся лес, третье занимал лен, четвертое — семена масличных культур. Промышленные товары составляли всего 3–4% экспорта, причем основная их часть вывозилась в пограничные страны Азии.

Первые места среди вывозимых товаров занимали нефть и сахар. Нефть — потому что Россия давала половину мировой добычи, сахар — потому что в России действовал синдикат сахарозаводчиков. Помещичий синдикат, потому что сахарная промышленность была в руках помещиков, специализировавшихся на производстве сахарной свеклы. Синдикат устанавливал цены и определял, какую долю своей продукции каждый из них может продать в России. Сахар сверх этой нормы заводчики были должны вывозить за границу. Впрочем, они и в этом случае не проигрывали: правительство установило за вывоз сахара высокие премии. В результате, русский сахар в Лондоне стоил втрое дешевле, чем в России

Первое место в составе импорта теперь занимали машины. Хлопок отошел на второе место; русская промышленность стала ориентироваться на свой, среднеазиатский хлопок. Третье место принадлежало импорту металла. Таким образом, Россия ввозила преимущественно товары промышленного потребления, а это значит, что спрос на товары народного потребления обеспечивала отечественная промышленность.

Глава 6

РАЗВИТИЕ КАПИТАЛИЗМА В ЯПОНИИ

Япония вступила на путь развития капитализма тогда, когда мировой капитализм переходил на стадию империализма. Реформы, устанавливавшие капиталистические порядки, были проведены в Японии только в 70-х гг. XIX в.

§ 1. Революция Мэйдзи

Толчком, который ускорил крушение порядков сегуната, стал прорыв изоляции в 50-х гг. XIX в. Прорыв совершили США. Им были нужны японские гавани как базы для китобойного флота и угольные базы для пароходов на пути в Азию. У берегов Японии появляется военная эскадра под командой коммодора Перри. Коммодор, угрожая артиллерийским обстрелом берега, потребовал от японского правительства открыть гавани для американских судов. Правительство не могло сопротивляться, потому что Япония не имела военного флота. После этого пришлось открыть гавани и для других стран.

Этим дело не закончилось. Япония была вынуждена допустить почти беспошлинный ввоз иностранных товаров (ей было позволено устанавливать пошлину лишь в 5% от цены товара). Усиленный приток фабричной продукции, естественно, стал препятствием развития собственной промышленности. В японских портах были созданы селтльменты, поселки иностранцев, на которые не распространялась власть японского правительства.

Дополнительным ущербом для японской экономики стал усиленный вывоз золота из Японии. В Японии, изолированной от мировых рынков, золото было втрое дешевле, чем в других странах. Здесь по официальному курсу золото считалось в 5 раз дороже серебра, тогда как во всем остальном мире — в 15. Иностранцы обменивали здесь серебро на золото и золото вывозили из страны.

Прорыв изоляции показал бессилие правительства сегуна и послужил толчком к революции.

Расстановка сил в этой буржуазной революции была необычной. Буржуазия не выступала в качестве главной силы в революции как по причине своей малочисленности и слабости, так и потому, что ростовщический капитал паразитирует преимущественно на докапиталистических способах производства, а следовательно, не очень заинтересован в наступлении капитализма.

Против сегуната в революции выступило по разным причинам большинство самураев. Одни справедливо считали сегунов Токугава узурпаторами и боролись за возвращение власти императору. Другие считали необходимым свергнуть правительство, которое привело страну к катастрофе. Третьи, наиболее дальновидные, понимали, что без ликвидации режима сегуната, без буржуазных преобразований будет невозможно сохранить экономическую и политическую самостоятельность Японии.

Поэтому в революции против феодализма (если считать сложившиеся в Японии отношения феодальными) выступили сами феодалы-самураи в союзе с буржуазией, и буржуазия в этом союзе играла второстепенную роль. И революция получила необычную для буржуазных революций форму — форму реставрации законной монархии — власти микадо. В 1867–1868 гг. сегун был свергнут, главой страны стал император Муцухито. Период его царствования назывался “Мэйдзи”, что в приблизительном переводе означает “просвещенная монархия”, и революция тоже получила название революции Мэйдзи.

Возникает вопрос: можно ли этот переворот считать буржуазной революцией? Можно, потому что **после вооруженного переворота были проведены явно буржуазные реформы:**

1. **Самурайское войско было заменено регулярной армией,** которая комплектовалась на основе всеобщей воинской повинности. Офицерский корпус этой армии состоял из самураев, традиционных военных, но офицерами могла стать, конечно, только часть самураев. Рисовые пайки оставшимся не у дел самураям были

В революции против феодализма (если считать сложившиеся в Японии отношения феодальными) выступили сами феодалы-самураи в союзе с буржуазией, и буржуазия в этом союзе играла второстепенную роль. И революция получила необычную для буржуазных революций форму — форму реставрации законной монархии — власти микадо.

заменены пенсиями, а в 1873 г. была проведена капитализация пенсий, т. е. выплата пенсий была прекращена, а вместо них одновременно выданы крупные суммы денег. Имелось в виду, что эти деньги, будучи использованы как капитал, дадут владельцам прибыль в размере прежних пенсий.

Часть полученных денег самураи использовали для покупки земли на льготных условиях (им из государственного фонда в это время продавали землю за полцены). Они вкладывали полученные капиталы в “национальные банки”, которые стали расти, как грибы, после революции. В 1880 г. 76% капитала этих банков принадлежало самураям.

Но наиболее многочисленный низший слой самураев при этом потерял источник доходов: полученные в качестве компенсации суммы денег были слишком малы, чтобы их можно было использовать как капитал.

2. Аграрная реформа 1872–1873 гг. ликвидировала государственную собственность на землю. Собственниками земли объявлялись теперь крестьяне, но в тех случаях, когда земля за долги крестьян перешла к новым помещикам (дзинуси), они и становились теперь собственниками земли, а крестьяне оставались их арендаторами. Таким образом, помещики из “незаконных” стали законными собственниками трети пахотных земель в Японии.

При новых порядках крестьяне должны были платить налог государству не рисом, а деньгами. Это увеличило их зависимость от ростовщиков, потому что товарно-денежные отношения в японской деревне были еще слабо развиты. Чтобы получить деньги для уплаты налога, надо было продать рис — тому же ростовщику, который был и скупщиком, а чтобы заплатить налог вовремя, приходилось брать деньги в долг. Поэтому процесс ростовщического закабаления и обезземеливания крестьян ускорился. К началу первой мировой войны в собственность помещиков перешло уже 45% земли, а 70% крестьян стали арендаторами и полуарендаторами.

Высокая арендная плата (около половины урожая) препятствовала образованию крупных капиталистических хозяйств: сдавать землю в аренду было выгоднее, чем вкладывать капитал и вести свое хозяйство. Поэтому дзинуси по-прежнему жили за счет арендной платы.

Крестьянские хозяйства были мелкими — в среднем на хозяйство приходился 1 га земли, а 70% крестьян обрабатывали участки земли меньше гектара.

Техника сельского хозяйства оставалась на примитивном уровне. Земля обрабатывалась в основном вручную, мотыгой. Преобладало грядковое земледелие, требовавшее огромных затрат ручного труда. Однако новые условия стимулировали рост производства: за последние 25 лет перед мировой войной оно выросло вдвое. При этом производство основных культур (риса, сои, ячменя) увеличилось незначительно, зато ускоренными темпами росло производство чая и шелка — главных экспортных культур.

Принципиальное значение аграрной реформы заключалось в том, что была введена частная собственность на землю, а тем самым ликвидирована основа азиатского способа производства, Япония перешла на европейский путь развития.

Принципиальное значение аграрной реформы заключалось в том, что была введена частная собственность на землю, а тем самым ликвидирована основа азиатского способа производства. Япония перешла на европейский путь развития.

§ 2. Развитие промышленности

Началом промышленного переворота и индустриализации Японии следует считать 70-е гг. XIX в., когда силами государства создается фабрично-заводская промышленность.

Первые десятилетия после революции частные капиталы в промышленность не вкладывались. Это объясняется тем, что процесс первоначального накопления в Японии не закончился, капиталов не хватало, поэтому ссудный процент был в несколько раз выше, чем в развитых капиталистических странах, использовать капитал в сфере кредита было достаточно выгодно. Поэтому государству пришлось самому заняться строительством заводов на средства казны. Оно приглашает европейских инженеров, выписывает европейскую технику и строит “образцовые” предприятия. “Образцовые” — потому, что они должны были служить образцом для частных предпринимателей.

Постепенно складываются условия для частного предпринимательства, и в 80-х гг. государственные предприятия передаются в частные руки. Поскольку они передаются на очень льготных условиях, то их собственниками становятся люди, имеющие хорошие связи в правительственных кругах. Это были старые торговоростовщические дома и наиболее родовитые самураи.

Ход промышленного переворота тормозил избыток дешевой рабочей силы. Ее дешевизна уменьшала стимул к внедрению машин. Поэтому и к началу мировой войны переворот в Японии не был закончен: 40% предприятий оставалось еще на мануфактурной стадии, 60% населения было занято в сельском хозяйстве, а экспортировала Япония в основном сельскохозяйственную продукцию — чай и шелк-сырец.

Традиции азиатского способа производства отражались и на отношениях, складывающихся в промышленности. Здесь сохранялись полуфеодалные методы эксплуатации и “патернализм”. В соответствии с традициями, хозяин предприятия считался “отцом” и покровителем рабочих, контролировал все стороны их жизни, и на японских предприятиях практиковались физические наказания рабочих за проступки, связанные с производством. Естественно, такой порядок дополнительно понижал уровень заработной платы.

NB

Промышленный переворот — это переворот и в технике, и в общественных отношениях. Увеличение производительности труда в 10 раз при применении машин не приводило к увеличению в 10 раз заработной платы.

Промышленный переворот завершает формирование двух классов — буржуазии и рабочего класса.

Англия стала самой крупной колониальной державой. С середины XIX в. она окончательно закрепилась в Индии, захватила Канаду и, наконец, превратила в колонию целый континент — Австралию.

Во Франции накопление имело ростовщический характер и имело существенные недостатки, тормозившие развитие промышленности:

1. Ростовщичество не вело к массовому разорению крестьян и превращению их в рабочих.
2. Ростовщичество рождало не промышленников, а рантье — людей, живущих на доходы с ценных бумаг.
3. Ростовщичество сужало внутренний рынок.

Франция вырвалась вперед по развитию банковской системы. Шел процесс слияния банковского капитала с промышленным и образование финансового капитала. Франция становится меж-

дународным банкиром, мировым ростовщиком, банкиры сами организуют строительство каналов и железных дорог.

В Германии толчком к развитию капитализма стала реформа по освобождению крестьян, которая обезземелила их и обеспечила сильные позиции помещиков-юнкеров. Большую роль в хозяйстве Германии играло государство, которое строило железные дороги и создавало военную промышленность.

В сельском хозяйстве Германии происходило постепенное превращение феодальных поместий в крупные капиталистические хозяйства путем превращения помещиков в сельских капиталистов, а крестьян — в наемных рабочих. При этом и эксплуататоры, и эксплуатируемые оставались на местах, менялась лишь форма эксплуатации.

В США война за независимость имела характер буржуазной революции: она ликвидировала те элементы пережитков феодализма, которые пыталась здесь насаждать Англия. Однако и после этого рабовладение в южных штатах осталось.

Гражданская война Севера и Юга в США разрешала два вопроса.

1. Кому достанутся плодородные земли — плантаторам-рабовладельцам или фермерам.

2. Как будут взиматься пошлины, будут ли США развиваться как аграрный придаток Европы, рынок сбыта и источник сырья для нее, или станут самостоятельным индустриальным государством.

Главной причиной последующих экономических успехов США было то, что капитализм развивался на чистой почве, без пережитков феодализма. Личное предпринимательство не ограничивалось, имелись неосвоенные богатства целой страны.

Россия по объему промышленного производства к началу XX в. занимала 5-е место в мире, но лидировала по темпам роста, догоняя самые передовые страны. Лидировала Россия и по концентрации производства. Здесь на крупных предприятиях (св. 500 человек) было занято более половины всех рабочих.

В Японии в революции против феодализма выступили сами феодалы-самураи в союзе с буржуазией, и буржуазия в этом союзе играла второстепенную роль. И сама революция получила необычную для буржуазных революций форму реставрации законной монархии.

Принципиальное значение аграрной реформы в Японии заключалось в том, что была введена частная собственность на землю и тем самым ликвидирована основа азиатского способа производства. Япония перешла на европейский путь развития.

РАЗДЕЛ V МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К ИМПЕРИАЛИЗМУ

Глава I ЭКОНОМИКА СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Само понятие “империализм” теперь нередко отвергается, поскольку оно оказалось связанным с марксистско-ленинской теорией социалистической революции и диктатуры пролетариата. Между тем понятие “империализм” придумал не Ленин. В мировом хозяйстве к концу XIX в. действительно происходят кардинальные изменения.

Как и почему происходили эти изменения? **Определяющий фактор капиталистической экономики — возможность сбыть продукцию, рынок сбыта.** Если продукции произведено больше, чем может поглотить рынок, наступает кризис перепроизводства. Рынок сбыта — главное условие развития. Именно это обстоятельство и вело к империализму.

С одной стороны, в каждой стране в конкурентной борьбе за рынки сбыта (а ведь конкуренция — это и есть борьба за рынок, за покупателя) сильные побеждают слабых, идет процесс концентрации производства.

С другой стороны, когда в своей стране рынок уже заполнен товарами, начинается движение на рынки за границей. Правда, для этого надо превратить страны в свои колонии, потому что независимые государства защищают свои рынки пошлинами от чужих товаров. И сильные индустриальные государства подчиняют себе слаборазвитые страны, превращая их в свои колонии.

Наступает момент, когда оба эти процесса приходят к логическому концу: концентрация производства приводит к образованию монополий, а колониальные рынки сбыта уже разделены меж-

ду промышленными странами. Этот момент и можно считать моментом перехода к империализму.

В каждой стране формирование империализма имело свои особенности, выделялась и получала усиленное развитие та или иная сторона империализма.

§ 1. Английский “колониальный” империализм

Английский империализм принято называть **колониаль-ным**, потому что здесь гипертрофированное развитие получила именно эта сторона новой экономики.

Известно, что уже к 70-е гг. XIX в. Англия успела захватить больше колоний, чем другие страны. В последней трети этого столетия она еще увеличивает колониальные владения, присоединив огромные территории в Африке.

Остальные континенты к этому времени были уже разделены на сферы влияния, а в Африке европейцы владели только небольшими территориями по океанским берегам. Внутренние земли оставались для европейцев белым пятном. Туда пробираются лишь отдельные путешественники, купцы, миссионеры. Они, по сути дела, ведут разведку для будущих колониальных захватов.

В конце 70-х годов положение резко меняется. Крупные страны бросают в Африку вооруженные силы и начинают двигаться от своих опорных баз на побережье в глубь континента, присоединяя все новые территории.

Англичане двигались главным образом с двух сторон; с севера, где их опорой был Суэцкий канал, и с юга, где английскую экспансию направляли месторождения золота и алмазов. Эти месторождения были обнаружены в Южно-Африканской бурской республике. И предлогом для захвата этой республики было жестокое отношение буров к туземцам.

За два десятка лет вся Африка была поделена. В 1898 г. на последней незанятой территории у крепости Фашода в Судане встретились английский и французский отряды, отправленные для захвата этой земли. Англичане стремились этим соединить свои северные владения с южными, французы — западные с восточными. Но пути пересеклись. В маленькой крепости стояли два отряда, над ней развewa-

Наступает момент, когда оба эти процесса приходят к логическому концу: концентрация производства монополий, а колониальные рынки сбыта уже разделены между промышленными странами. Этот момент можно считать моментом перехода к империализму.

лись английский и французский флаги, а командиры вежливо разговаривали в ожидании решения дипломатов. Последний кусок “ничейной” земли был поделен. Раздел был неравным. В руки Англии попала Нигерия — страна золота, марганца и олова, а французы получили часть Сахары (через Сахару французы собирались строить железную дорогу, соединяющую их владения). Журналисты иронизировали: “Французы получили больше квадратных миль земли, но в стране с сыпучей, даже очень сыпучей почвой”. Однако потом на этой земле была обнаружена нефть.

“Французы получили больше квадратных миль земли, но в стране с сыпучей, даже очень сыпучей почвой”. Однако потом на этой земле была обнаружена нефть.

Фашодский инцидент стал переломом. С этого момента мир был поделен, причем больше половины всех колоний на Земле принадлежало Англии. Территория английских колоний была в сто раз больше территории самой Англии, и англичане гордо заявляли, что над Британской империей никогда не заходит солнце.

Колонии обеспечивали Англии огромные преимущества перед другими странами, но именно эти преимущества затормозили рост английской экономики. Каким образом?

1. Английская промышленность оказалась в привилегированном положении. Она имела в колониях монопольные источники дешевого сырья и монопольные рынки сбыта. Таким образом, английские промышленники имели гарантированные прибыли, и поэтому у них не было стимула к техническому совершенствованию своих предприятий. Колониальные рынки и без этого поглощали их продукцию. А между тем оборудование английских заводов к началу XX в. уже морально устарело: ведь они строились раньше, чем заводы Германии и США. Достаточно сказать, что основой английской энергетики оставались паровые двигатели, тогда как в Германии и США решающие позиции завоевывала уже электроэнергетика.

2. Наиболее выгодным употреблением капитала был вывоз его в колонии: там прибыли были выше уже по той причине, что низкой была оплата труда туземных рабочих. Поэтому новые капиталы, которые накапливались в Англии, преимущественно

уходили в колонии, а не вкладывались в свою промышленность.

3. Главным рынком сбыта английской промышленности были колонии, но колонии были рынком для потребительских товаров, для продукции легкой промышленности. Поэтому ведущую роль в Англии сохраняет легкая промышленность, тогда как в Германии и США уже усиленно развивалось

Прибыли от вывоза капитала стали главной статьей национального дохода Англии. Они были вчетверо больше дохода от своей английской промышленности. Англия жила теперь в основном за счет доходов от хозяйства других стран. Она теперь могла вообще не иметь своего хозяйства, поскольку на нее работало хозяйство колоний.

машиностроение. Особенно отставало в Англии развитие новых отраслей промышленности — электротехнической и химической.

Эти обстоятельства привели к потере Англией промышленной монополии. Она перестала быть “фабрикой мира”. Если в середине XIX в. Англия давала половину мировой промышленной продукции, то к 1914 г. ее удельный вес в мировом промышленном производстве сократился на 20%. Если мировое промышленное производство с 1871 по 1913 г. выросло в 5 раз, то английское — только в 2 раза. По объему промышленного производства Англия теперь отходит на 3-е место в мире, ее обгоняют США и Германия.

Замедленными темпами в Англии идет и концентрация производства, а следовательно, и образование монополии. Монополии высшего типа, тресты и концерны, раньше всего образуются в военной промышленности. Крупнейшие из них — “Армстронг” и “Виккерс”, которые потом слились в один трест “Виккерс”.

А в других отраслях образование монополий замедляла политика свободной торговли. Рынок Англии был открыт для иностранных товаров, поэтому если бы здесь несколько фирм по производству какого-то товара объединились в монополию и договорились о повышении цен, то потребители стали бы покупать более дешевые импортные товары, а продукция монополии не нашла бы сбыта.

С потерей промышленного лидерства такая политика стала нецелесообразной. Германские и американские товары не только успешно вытесняют английские с мировых рынков, но проникают в Англию и там успешно конкурируют с ними.

Но особенно затормозила колониальная империя развитие сельского хозяйства Англии. Дешевые сельскохозяйственные про-

дукты шли из всех колоний, и это дополнялось притоком дешевого хлеба из Америки. Английские фермеры не могли выдержать конкуренции: ведь они часть доходов были вынуждены отдавать в качестве арендной платы лендлордам. Фермеры разоряются. Накануне Первой мировой войны сельским хозяйством занималось только 8% населения Англии.

В первую очередь резко сократились посевы зерновых. Несколькими дольше держалось мясное животноводство, потому что мясо — скоропортящийся продукт и его трудно везти через океаны, а особенно через тропические воды. Но в конце XIX в. появились пароходы-рефрижераторы, и Англия была засыпана дешевым мороженым мясом из колоний.

В результате английское сельское хозяйство сохранило значение только в качестве пригородного. Оно поставляло в города свежие овощи и продукты животноводства. А 2/3 потребляемой сельскохозяйственной продукции теперь поступало из колоний. Большие территории земли в Англии отводились под заповедники для охоты, площадки для игры в гольф и парки. Ландшафт Англии приобретал современный вид.

Но получая огромные доходы от колоний, Англия стала богатейшей страной мира. Английская денежная единица — фунт стерлингов — стала основной единицей международного обращения.

Англия занимала первое место в мире по вывозу капитала, причем до 75% вывозимого капитала направлялось в колонии. Но что значит вывоз капитала? Это значит, что деньги вывозились из Англии и вкладывались в хозяйство других стран (преимущественно колоний), а прибыли этого хозяйства возвращались обратно в Англию.

Прибыли от вывоза капитала стали главной статьей национальной дохода Англии. Они были вчетверо больше дохода от своей английской промышленности. Англия жила теперь в основном за счет доходов от хозяйства других стран. Она теперь могла вообще не иметь своего хозяйства, поскольку на нее работало хозяйство колоний.

§ 2. Французский "ростовщический" империализм

Мировое промышленное производство за период с 1870 г. по 1913 г. выросло в 5 раз, французское же — только в 3 раза. По объему промышленного производства Франция отстает на 4-е место

в мире. Причина отставания была прежняя — значительная часть французской промышленности по-прежнему изготовляла модные товары, **предметы роскоши**.

Франция диктовала моду, и ее модные товары, несмотря на высокие цены, оказывались вне конкуренции. Богатые люди всех стран считали обязательным носить одежду парижских портных, покупать французскую мебель. *Но эти изделия тем и ценились, что изготовлялись кустарным способом. Техническое совершенствование, концентрация такого производства были невозможны.*

Однако во Франции начала успешно развиваться и тяжелая промышленность. Так, по производству автомобилей Франция заняла второе место в мире и первое в Европе. По мощности гидроэлектростанций она тоже шла впереди других европейских стран.

Именно в тяжелой промышленности возникают первые монополии. Одна из них — картель “Комите де Форж”, объединявший почти все предприятия черной металлургии.

Большие успехи сделала военная промышленность Франции. Она одной из первых стала изготавливать пулеметы, скорострельные пушки и подводные лодки. Знаменитый пулемет “Максим” — это французский пулемет. *И самые крупные монополистические объединения во Франции, как и в других европейских странах, рождаются в это время в своей военной промышленности.* Крупнейшее из них — концерн Шнейдера — одна из ведущих военных монополий в мире.

В сельском хозяйстве Франции все еще было занято 40% населения. И по-прежнему главной фигурой в земледелии оставался мелкий парцеллярный крестьянин: 40% французских крестьян теперь имело участки земли меньше гектара. Следствием парцелирования земли был замедленный рост населения Франции. Чтобы не дробить землю при передаче по наследству, французский крестьянин предпочитал не иметь много детей. И если в первой половине XIX в. Франция по численности населения была самой большой страной в Европе, то к концу этого столетия она в этом отношении уступала Германии и Англии.

Так же, как для Англии, для Франции этого времени **огромную роль играл вывоз капитала**: 75% накопленных во Франции капиталов вывозилось из страны и только 25% вкладывалось в хо-

заяство Франции. Доходы от вывоза капитала, как и в Англии, были больше доходов от своей промышленности.

Франция вывозила капиталы все же меньше, чем Англия, но не Англию, а **Францию принято называть мировым ростовщиком**. Почему? Потому что англичане вывозили капитал преимущественно в производительной форме: сами ехали с ним в колонии и вкладывали там в хозяйство. А *Франция вывозила капиталы преимущественно в ростовщической форме, форме кредита: давала займы другим государствам*. В частности, 80% займов царского правительства было сделано во Франции. Впрочем, не следует абсолютизировать эту особенность экспорта капиталов из Франции, так как именно французские капиталисты в это время господствовали в угольной и металлургической промышленности России.

Таким образом, ростовщический характер французской экономики сохранялся, отставая по развитию промышленности, Франция лидирует по концентрации банков, по развитию финансового капитала.

Как и Англия, Франция в это время захватила большие колониальные владения, территория ее колоний была в 20 раз больше территории самой Франции. Но колонии не играли существенной роли для французского хозяйства. Достаточно сказать, что накануне 1-й Мировой войны в колонии направлялось лишь 10% экспорта капитала и 10% экспорта товаров из Франции.

§ 3. Германский “юнкерско-буржуазный” империализм

Принято называть германский империализм “**юнкерско-буржуазным**” и “**военно-государственным**”. Юнкерско-буржуазным, потому что в Германии сильные позиции занимали помещики-юнкера. Они сохранили господствующее положение в сельском хозяйстве, активно участвовали в промышленной и банковской сферах, в их руках оставалась армия. Человек, не имевший дворянского звания, не мог сделать военной карьеры. Как традиционные военные, они были заинтересованы в милитаризации, росте военных ассигнований, военных приготовлениях. Но германская буржуазия тоже была заинтересована в военных приготовлениях: ее

обделили при разделе колоний и она стремилась к их переделу в свою пользу.

Германский империализм принято называть также военно-государственным, потому что здесь государство в военно-политических целях усиленно вмешивалось в хозяйственную жизнь. Оно не только давало военные заказы промышленникам, но и занималось организацией промышленных предприятий, ставило перед промышленниками конкретные задачи. **Короче говоря, в Германии раньше, чем в других странах, начинается государственное регулирование промышленности.**

Промышленное производство Германии за период с 1870 г. по 1913 г. развивалось опережающими темпами, германская промышленность обогнала английскую и французскую и вышла на первое место в Европе и второе в мире.

При этом *впереди шла тяжелая промышленность*. На первое место в мире вышла германская металлургия и германская химическая промышленность. Германия стала монополистом и по производству анилиновых красителей. Первое место в мире занимала германская электротехническая промышленность. Германия производила половину электротехнических товаров мира, и отсюда в другие страны вывозились динамомашины, трамваи, электrolампы.

Успехи германской промышленности были связаны с рядом политических обстоятельств. С 1871 г. *Германия стала единым государством*, что, несомненно, способствовало ускорению экономического развития. В результате победы над Францией в 1871 г. *Германия получила в присоединенных землях богатые залежи железной руды, а также контрибуцию в 5 млрд франков*. Эта контрибуция была почти целиком использована для развития промышленности.

Поскольку предприятия тяжелой промышленности, особенно новых отраслей, получивших преимущественное развитие в Германии, не могли быть мелкими, Германия выходит на первое место в Европе по концентрации производства. **Высокая концентрация облегчала образование монополии, и в начале XX в. Германия становится классической страной монополий.**

Среди германских монополий особое место занимал **военный концерн Круппа. Созданный при участии государства и действовавший**

по государственной программе, он стал государством в государстве. В состав концерна входили не только военные предприятия, но и шахты, металлургические и машиностроительные заводы. Поскольку артиллерийские заводы строились тогда, когда еще недостаточно были развиты другие отрасли промышленности, они строились по феодальному принципу — на “самообслуживании”. Крупновские пушки готовились из крупновской стали на крупновских станках.

Как и в других странах, монополизация сделала наибольшие успехи в новых отраслях промышленности. В электротехнической промышленности возникли корпорации, сохранившиеся до настоящего времени: “Всеобщее электрическое общество” (АЭГ) и общество “Сименс”.

Два концерна возникли и в химической промышленности. В старых отраслях пока преобладали низшие формы монополий. Из них можно отметить “Рейнско-вестфальский угольный синдикат” и “Германский стальной синдикат”.

Успешно шла концентрация банковского капитала и формирование финансового капитала. Для Германии характерна связь банковского капитала с промышленным через “личную унию”, личные связи.

В начале XX в. в Германии образуется излишек капиталов, которые не находят применения внутри страны. Правда, на экспорт идет только 20% капитала: немецкие капиталы на мировых рынках встречаются с конкуренцией английских и французских, уже ранее занявших сильные позиции. Германии нужны колонии. Германия уже имела колонии, главным образом в Африке. И территория этих колоний была в 5 раз больше территории самой Германии. Но этого мало — ведь территория английских колоний в 10 раз больше Англии! И Германия начинает вынашивать планы передела колоний.

Германия начинает строить железную дорогу “Драй Б” — Берлин—Белград—Багдад. Эта дорога ведет из германской столицы к сердцу британских владений на востоке — к Индии. По этой дороге прямо и дешево можно вывезти германские товары и ввозить сырье, а можно также в короткий срок перебросить солдат, а Англии и то и другое надо везти морем вокруг Европы. Англия пытается затормозить строительство дороги или повернуть ее на север, к границам России. Но немцы не идут на уступки. **Германия развязывает Первую мировую войну.**

Глава 2

АМЕРИКАНСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ

Если мировое промышленное производство с 1870 г. по 1913 г. выросло в 5 раз, то промышленное производство США — в 8,6 раза. *США выходят на 1-е место в мире по промышленному производству.*

В американской промышленности в это время происходят структурные изменения: прежде ведущее место занимала легкая промышленность, теперь на первое место выдвигается тяжелая. Решающую роль в этом сыграли новые отрасли: электротехническая, нефтяная, резиновая, алюминиевая, автомобильная. Развитие этих отраслей было связано с достижениями науки и техники. Американская промышленность все еще испытывала недостаток рабочих, поэтому изобретательство, новая техника получили здесь особенно благоприятную почву.

В результате серии изобретений Эдисона в области электротехники в 80-х гг. XIX в. рождается знаменитая фирма Эдисона, которая в дальнейшем перерастает в крупнейшую электротехническую корпорацию “Дженерал электрик”. Электротехническая промышленность становится одной из ведущих отраслей промышленности в США.

Изобретение двигателя внутреннего сгорания было использовано предпринимателем Генри Фордом для организации серийного производства автомобилей. Фирма Форда за короткое время становится монополией — Концерном Форда, а автомобильная промышленность США сразу занимает первое место в мире. В Англии в начале XX в. еще существовал закон, по которому перед каждым автомобилем должен был идти человек с красным флагом для охраны пешеходов. В США в это время было уже около 100 000 автомобилей.

Одной из первых монополий США стал основанный Рокфеллером нефтяной трест “Стандард Ойл”, который уже в 1880 г. перерабатывал свыше 90% всей американской нефти. Рокфеллеру удалось договориться с железнодорожными компаниями о пониженной плате за перевозку грузов своего треста, что значительно облегчило ему конкуренцию с соперниками. А когда конкурирующие компании, чтобы спасти положение, стали сооружать трубо-

проводы, Рокфеллер нанимал головорезов, чтобы разрушать эти трубопроводы. Через некоторое время трест Рокфеллеров проникает в другие страны, организуя добычу и переработку нефти в Мексике, Венесуэле, Румынии.

Морганы, согласно семейным преданиям, были наследниками знаменитого корсара. В начале XX в. они основали “Стальной трест”, который занял господствующее положение в черной металлургии США. Он контролировал 75% запасов железной руды США и выпускал половину металлургической продукции.

Тресты появились и в других отраслях промышленности, возникли “короли” вагонов, мясных консервов и т. д. В начале XX в. они уже давали 40% промышленной продукции страны.

Монополии взвинчивали цены на продукцию, разоряли мелких промышленников, а все это восстанавливало против них общественное мнение страны.

Традиционной для Америки была доктрина спонтанного развития хозяйства: экономическое развитие есть свободная борьба сил, от которой государство должно стоять в стороне. Теперь же эта традиционная точка зрения встречала сильных противников, которые считали, что “непременным условием человеческого прогресса” являются государственные законы, которые должны ограничивать предпринимательскую деятельность, не допускать монополий.

Под давлением общественного мнения в 1890 г. был принят “антитрестовский” закон Шермана. Законом запрещались объединения, стеснявшие свободу конкуренции, т. е. формально запрещались монополии. Однако закон Шермана был бессилен именно против трестов. Он предусматривал меры против “сговора” нескольких фирм на рынке, т. е. был направлен против монополий низшего порядка — картелей и синдикатов, а когда эти фирмы сливались в одну, т. е. возникал трест, закон не усматривал здесь сговора, да и не мог вмешиваться во внутренние дела фирм.

После закона Шермана усиленное распространение получает новая форма монополий — холдинг-компании. Холдинг — это общество, которое держит портфель акций разных фирм, получает дивиденды и распределяет их между пайщиками. Естественно, как предприятие-акционер, холдинг-компания посылает в эти фирмы своих директоров, контролирует их деятельность. Но перед лицом закона холдинг — не монополия: общество владеет только акциями и в качестве акционера, безусловно, имеет право контролиро-

вать те фирмы, в которые вложены ее капиталы.

Неожиданностью было то, что от закона Шермана стали страдать профсоюзы. По формальному смыслу закона профсоюз — это объединение рабочих, направленное против конкуренции на рынке труда, рынке про-дажи рабочей силы.

Параллельно с концен-трацией промышленности и образованием монополий идет концен-трация банков и образование финансовых групп. К началу Первой мировой войны во главе двух крупнейших в Америке банков стояли уже знакомые нам капиталисты Морган и Рокфеллер и их банки контролировали третью часть национальных богатств страны. В подчинении банков находились промышленные монополии и целые отрасли промышленности.

Параллельно с концентрацией промышленности и образованием монополий идет концентрация банков и образование финансовых групп. К началу Первой мировой войны во главе двух крупнейших в Америке банков стояли уже знакомые нам капиталисты Морган и Рокфеллер и их банки контролировали третью часть национальных богатств страны. В подчинении банков находились промышленные монополии и целые отрасли промышленности.

В состав финансовой группы Морганов входили “Стальной трест”, компания “Дженерал электрик”, Пульмановская компания по производству вагонов, 21 железная дорога, 3 страховых компании и т. д. Финансовая группа Рокфеллера была более узкой по составу — сюда входили в основном нефтяные корпорации.

Продолжало в этот период успешно развиваться и сельскохозяйственное производство. США выдвинулись на первое место в мире по производству и экспорту зерна, стали основным поставщиком сельскохозяйственных продуктов для Европы. Но развивалось это хозяйство неодинаково в разных районах страны.

Главный промышленный район США — промышленный Север — был одновременно районом наиболее развитого сельского хозяйства. Здесь производилось 60% сельскохозяйственной продукции страны. Города и промышленные центры здесь предъявляли повышенный спрос на продукты питания, поэтому сельское хозяйство оказывалось очень доходным, а свободных земель уже не было, поэтому увеличивать производство можно было только путем интенсификации, т. е. повышением технического уровня и увеличением продукции с той же площади.

На бывшем рабовладельческом Юге основная часть земли осталась в собственности прежних крупных землевладельцев. Они, как правило, сдавали землю мелким арендаторам, причем нередко применялись примитивные формы аренды типа издольщины, когда арендатор должен был отдавать владельцу земли часть урожая. Естественно, технический уровень сельского хозяйства здесь был значительно ниже.

На Дальнем Западе еще продолжалась колонизация. Край был сравнительно малонаселенным, и сельское хозяйство было преимущественно экстенсивным: поскольку земли было много, фермеры не старались получить максимум продукции с площади, а увеличивали производство за счет расширения площадей.

Таким образом, не вся еще территория страны была полностью хозяйственно освоена. Продолжался процесс внутренней колонизации страны. Поэтому вывоз капитала из США был небольшим, преобладал ввоз. Если американские капиталовложения за границей к началу Первой мировой войны составляли около 3 млрд долларов, то иностранные капиталовложения в США — около 6 млрд. А это значит, что США еще не очень нуждались в колониях. Тем не менее, в соответствии с общей тенденцией, в конце XIX в. США начинают колониальную экспансию. **Однако колониальная политика США имела особенности, отличавшие ее от колониальной экспансии европейских стран.**

Во-первых, слаборазвитые страны, потенциальные колонии, находились рядом, на своем континенте, не надо было ехать за океан. И США берут на вооружение доктрину — **“Америка для американцев”**. Вначале эта доктрина была лозунгом борьбы народов Латинской Америки против европейского колониализма. Под этим лозунгом эти народы освобождались от колониальной зависимости. Потом, когда европейских колоний в Америке почти не осталось, смысл доктрины изменился. США, опираясь на нее, не допускали проникновения европейских капиталов в страны Латинской Америки, резервируя их для своей колониальной деятельности.

Во-вторых, **колониальная экспансия США с самого начала приобрела черты неоколониализма.** США не объявляют страны Латинской Америки своими колониями. Формально они остаются

суверенными государствами. Но, пользуясь экономической слабостью этих стран, капиталисты США ввозят туда свои капиталы и эксплуатируют национальные богатства. Если же правительство той или иной страны пытается выйти из-под контроля янки, США, пользуясь своим влиянием, организуют государственный переворот. Так была устроена, например, “революция” в Панаме ради захвата Панамского канала.

В-третьих, в странах Старого Света США пропагандируют принцип “открытых дверей”, т. е. равных возможностей для капиталистов всех стран. США против колониализма, они за соревнование капиталов в слаборазвитых государствах. И это позволяет им проникать в слаборазвитые страны Азии.

Глава 3

ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА

Япония вступила на путь капитализма тогда, когда мир уже переходил к империализму. Поэтому японский капитализм родился сразу в империалистической форме, приобретал черты империализма. Империализм здесь возник до завершения промышленного переворота, при сохранении многих пережитков азиатского способа производства. **Поэтому японский империализм принято относить к типу военно-феодального.**

В чем проявились особенности японского империализма как военно-феодального?

Во-первых, в особой форме монополий — дзайбацу. Это были не совсем монополии, потому что они возникли не в ходе конкурентной борьбы и концентрации производства, а при раздаче государственных предприятий в частные руки. Люди, имевшие хорошие связи, могли захватить целую группу предприятий. Вот такая группа предприятий в одних руках и называлась дзайбацу.

Это были не совсем монополии, потому что они ничем не владели. Это были в основном конгломераты, состоящие из предприятий разных отраслей.

Первое место среди дзайбацу занимала компания Мицуи. В ее состав входили банк, текстильные, горные, торговые предприятия. На втором по значению месте находилась компания Мицубиси. В ее состав входили судоходные и судостроительные предприятия, угольные шахты.

Во-вторых, Япония начинает колониальную экспансию, когда сама еще находится в положении полуколонии, когда экономически колонии ей были не нужны. Промышленный переворот еще не закончился, и экспортировала Япония, как уже сказано, в основном сельскохозяйственную продукцию, которую не везут в колонии.

Но у власти в Японии находились самураи — военно-феодальная каста. Самурайское правительство испытывало давление со стороны массы разоренных при капитализации пенсий самураев, которые предполагали, что лишь война может поправить и укрепить их положение. Иначе говоря, **Японии были нужны не рынки сбыта и источники сырья, а война и новые земли.**

Япония не стала колонией. Неравноправные договоры, которые ставили Японию в положение полуколонии, были аннулированы в 90-х гг. Японию спасло соперничество держав на Дальнем Востоке. Объектом соперничества была не маленькая Япония, а большой Китай, но Япония была важной стратегической позицией на подступах к Китаю, и каждая из держав не могла допустить, чтобы эту позицию занял соперник. Используя это обстоятельство, Япония не только избежала участи колонии, но и сама постаралась участвовать в разделе Китая.

Уже в 90-х гг. в результате войны с Китаем она отбирает у него Тайвань, Пескадорские острова и подчиняет своему влиянию Корею. В результате русско-японской войны 1904–1905 гг. она получает Квантунскую область с Порт-Артуром, половину Сахалина, а еще через два года заключает с царским правительством договор о разделе Маньчжурии на сферы влияния.

Глава 4 ЭКОНОМИКА РОССИИ В ПЕРИОД ИМПЕРИАЛИЗМА (1900—1917 гг.)

§ 1. Особенности империализма в России

С конца XIX в., т. е. несколько позже, чем в передовых странах, российский капитализм начинает переходить на стадию империализма. Как и в других странах, **империализм в России имел свои особенности. Исходя из этих особенностей его принято относить к типу “военно-феодального”.**

Феодального — потому что и в этот период в стране сохранялись существенные пережитки феодализма. Сохранялся **царизм** — монархия, отражавшая интересы дворян. Экономически господствующая буржуазия политической власти не имела и находилась в оппозиции. В сущности, после реформ 60-х гг. XIX в. царизм стал анахронизмом. Дворянство оставалось привилегированным сословием. Буржуа считались людьми второго сорта.

К феодальным пережиткам принято относить и **помещичье землевладение**. Однако его удельный вес был значительно меньше, чем, например, в Англии, где фермеры оставались арендаторами земли лендлордов.

Российский империализм принято называть **военно-феодальным**, потому что царское правительство, в отличие от западных стран, усиленно вмешивалось в хозяйственную жизнь, опекало капиталистов, занималось промышленным предпринимательством. Несомненно, в какой-то степени это делалось в военно-политических целях: чтобы не отставать от Запада по производству оружия, государство, не надеясь на силы буржуазии, строило военные заводы. Но, как мы знаем, государственное предпринимательство было характерно для России и в предшествующий период. Поэтому, может быть, правильнее называть российский империализм не **военно-феодальным**, а **государственно-феодальным**.

В отличие от западных стран в России был *большой государственный сектор хозяйства. В его состав входили Российский государственный банк, 2/3 железных дорог, огромный земельный*

фонд, в том числе 60% лесов, много промышленных предприятий.

Вмешательство государства в хозяйственную жизнь, опека буржуазии ослабляли эту буржуазию. Она привыкла надеяться не столько на собственные

силы, сколько на помощь царизма. Высокие покровительственные пошлины защищали ее от конкуренции с капиталистами других стран, казенные заказы были дополнительным источником доходов. Не имея опыта управления страной, буржуазия и в этом привыкла надеяться на царское правительство.

Из-за своей слабости русская буржуазия не могла освоить колонии, т. е. национальные окраины России, не могла заполнить их рынки своими товарами, как это делала, например, английская буржуазия. Но русский капитализм был достаточно развитым, чтобы втягивать народы окраин в товарное обращение, дать начальный толчок развитию капитализма у этих народов. А когда там появлялся свой капитализм, окраина начинала развиваться быстрее самой России. Так получилось с Закавказьем, которое из отсталой окраины превратилось в промышленный район. А западные окраины — Польша, Прибалтика, Финляндия — не только не стали колониями, но даже экономически использовали Россию как источник сырья и рынок сбыта.

Слабость русской буржуазии была причиной засилья иностранного капитала в стране. Русская буржуазия не могла полностью освоить российский рынок, наполнив его своими товарами. Возникал вакуум. В этот вакуум устремлялся иностранный капитал, заполнял его и тем самым тормозил развитие русского капитализма.

§ 2. Промышленные монополии

Толчком к образованию монополий и переходу к империализму в России стал мировой экономический кризис 1900–1903 гг. Этот кризис в России усиливало то обстоятельство, что предшествовавший ему подъем 90-х гг. был в определенной степени искусствен-

В России был большой государственный сектор хозяйства. В его состав входили Российский государственный банк, 2/3 железных дорог, огромный земельный фонд, в том числе 60% лесов, много промышленных предприятий.

ным. Этот подъем стимулировали казенные железнодорожные заказы, т. е. временный, искусственный рынок. Иногда акционерные компании создавались только для получения такого заказа без расчета на продолжение производства, когда заказ будет выполнен. А с завершением строительства сибирской магистрали казенные заказы резко уменьшились.

Засилье иностранного капитала проявилось в денежном голоде, остром дефиците наличных денег: с начала кризиса западные капиталисты стали оттягивать наличные деньги из страны, поскольку у себя дома они им были нужнее. *Банки в России в это время закрыли кредит*, поставив промышленников в тяжелые условия сбыта. Машиностроительные заводы без кредита не могли покупать металл, металлургические — кокс и руду. Продукция лежала на складах, заводы останавливались не только потому, что не могли продать продукцию, но и потому, что не могли купить сырье и топливо для продолжения производства. Без кредита прекращались торговые связи между предприятиями.

Кризис способствовал образованию монополий. Правда, первые монополии в России возникли в конце XIX в., например, упомянутый синдикат сахарозаводчиков. Но это пока были единичные объединения. Кризис же стал толчком к массовому образованию монополий.

Во время кризиса промышленники каждой отрасли стали собираться на съезды для обсуждения вопроса о борьбе с кризисом. И среди многих рецептов преодоления кризиса особой популярностью пользовался такой способ: объединение сбыта продукции, создание общих торговых организаций, т. е. синдикатов. Тогда будет возможность контролировать рынок, регулировать цены, не допуская такого положения, чтобы рынок переполнился и цены упали, — тогда и кризиса не будет, и цены повысятся.

Российские монополии и стали возникать в форме синдикатов. **Синдикат — низшая форма монополии, он объединяет не производство, а только сбыт продукции. Промышленники создают общую сбытовую организацию, чем ставят рынок под контроль.**

Тому, что российские монополии возникали именно в форме синдикатов, способствовали покровительственные пошлины, ко-

торыми был защищен русский рынок. Цены на импортные товары здесь были повышенными, что позволяло соответственно повысить цены и на русские товары. В Англии, например, синдикаты не образовывались, потому что рынок Англии тогда был открытым. Если бы английские фабриканты объединились в синдикат и повысили цены, их покупатели просто перешли бы на более дешевую импортную продукцию.

Образованию синдикатов способствовали и **казенные заказы**. Правительство устраивало конкурс и давало заказ той фирме, которая назначала самую низкую цену на свои изделия. Чтобы не сбивать друг другу цены, промышленники договаривались между собой, и конкурс становился лишь иллюзией.

Кроме того, синдикат образовывался легче, чем трест. Достаточно было промышленникам собраться и договориться: внутри синдиката они оставались хозяевами своих предприятий. А трест возникает в ходе длительного процесса конкурентной борьбы, когда одна фирма разоряет своих соперников.

Итак, в 1902–1904 гг. возникали наиболее известные синдикаты: “Продамет” (продажа металлов), “Продуголь”, “Продвагон”, “Кровля”. **А к 1909 г. синдикаты объединяли подавляющую часть предприятий почти во всех ведущих отраслях промышленности.**

Устройство и действия синдикатов мы рассмотрим на примере синдиката “Продамет”. Этот синдикат объединял металлургические заводы Юга России. Формально он считался торговым акционерным обществом по продаже металлов. Это означало, что его акции должны были продаваться на бирже, как и всякие другие акции, и приносить дивиденды. Но они не продавались, а распределялись между металлургическими фирмами — участниками синдиката и дивидендов не даровали. Выгодность участия в синдикате определялась не дивидендами, а возможностью сбывать продукцию по монопольным ценам. Синдикат старался захватить все заказы на металл, а затем распределял эти заказы между своими членами. Мы говорили, что заводы Юга находились в основном в руках иностранного, франко-бельгийского капитала. Поэтому и в “Продамете” господствовали иностранцы. И даже председателем синдиката был представитель французских банков.

Чтобы повысить цены на продукцию, создать дефицит, “Продамет” стал сокращать производство. Он закрыл ряд металлурги-

В последние десятилетия существования дореволюционной России, в основном уже в годы войны, на базе хлопчатобумажной промышленности сложились мощные финансовые промышленные корпорации. Накопив крупные капиталы в текстильной промышленности, предприниматели отрасли овладели банками, а затем устремили свои капиталы в тяжелую промышленность, в те отрасли, которые были слабо развиты в стране, — автомобильную, химическую, электротехническую. В сущности, в те годы в России определялся классический вариант индустриализации: капиталы, накопленные в легкой промышленности, начинали использоваться для развития тяжелой индустрии.

ческих заводов, входивших в его состав, другие заводы принуждал использовать только часть производственных мощностей. Хозяевам закрытых заводов обеспечивалась нормальная прибыль, т. е. прибыль от продажи металлов делилась между всеми членами синдиката, в том числе и теми, чья продукция не продавалась. Впрочем, сами руководители синдиката объясняли закрытие заводов иначе: закрываются, говорили они, относительно отстающие заводы с высокой себестоимостью продукции, чтобы сосредоточить производство на самых передовых предприятиях.

В некоторых случаях, чтобы разорить конкурентов, захватить их рынок, “Продамет” понижал цены. На Урале действовал другой синдикат по продаже железа — “Кровля”. И везде, где сбывался уральский металл, рядом начиналась продажа аналогичного товара “Продамета”, но на 5 коп. дешевле. Металлы юга продавались на Урале на 20–25% дешевле, чем на месте их производства. Так “Продамет” постепенно теснил “Кровлю”.

Были и другие синдикаты, подобные “Продамету”, например “Продуголь”, который контролировал сбыт угля. Совет этого объединения франко-бельгийских угольщиков находился в Петербурге, а правление — в Париже.

Среди монополистических объединений в России преобладали синдикаты, но появились здесь и монополии высшего типа — **тресты и концерны**. Такие объединения возникали на базе хлопчатобумажной промышленности — **промышленные корпорации Рябушинского, Второва и Стахеева**.

Фирма Рябушинских, происходивших из крестьян Калужской губернии, уже в конце XIX в. объединяла ряд хлопчатобумажных фабрик. В начале XX в. Рябушинские основали Московский банк, который и возглавил многочисленные предприятия

группы. К основному ядру — объединению хлопчатобумажных фабрик — теперь они присоединили фирмы по заготовке хлопка в Средней Азии, заготовке и торговле льном, целлюлозно-бумажные и другие предприятия. В годы мировой войны в составе группы Рябушинских начало действовать общество “Русский Север”, по освоению и разработке богатств Севера России, было создано крупное военное предприятие “Московское военно-промышленное товарищество”, построен автомобильный завод. Рябушинские начали вкладывать капиталы в металлургию Юга и нефть Кавказа.

Таким образом, капиталы Рябушинских, накопленные в хлопчатобумажной промышленности, накануне революции стали переливаться в тяжелую промышленность и освоение богатств Севера. В прессе того времени объединение Рябушинских называли “Концерном Московского банка”. Но правильнее говорить о финансовой группе, потому что именно так принято называть возглавляемую банком группу промышленных компаний.

Группа Второва возникла накануне Первой мировой войны как объединение нескольких фирм по производству ситца. В годы войны в составе объединения был основан Московский промышленный банк, под руководством которого началась экспансия в другие отрасли — химическую, военную, металлургическую, цементную, вагоностроительную промышленность. Банк овладел металлургической фирмой Юга, организовал три снарядных завода, завод “Электросталь”, фабрику фотопринадлежностей, вагоностроительный завод, цементные предприятия, общества “Коксобензол” и “Русскокраска”.

Таким образом, в последние десятилетия существования дореволюционной России, в основном уже в годы войны, на базе хлопчатобумажной промышленности сложились мощные финансово-промышленные корпорации. Накопив крупные капиталы в текстильной промышленности, предприниматели отрасли овладели банками, а затем устремили свои капиталы в тяжелую промышленность, в те отрасли, которые были слабо развиты в стране, — автомобильную, химическую, электротехническую. В сущности, в те годы в России определялся классический вариант индустриализации: капиталы, накопленные в легкой промышленности, начинали использоваться для развития тяжелой индустрии. И что особенно удивительно, мощность этого устремления

Дело в том, что монополии в России уже начали оказывать давление на государство, подкупая правительственных чиновников. Особенно тесные связи между государством и промышленной буржуазией наблюдались в военно-промышленном комплексе. Неудивительно: треть государственных расходов накануне мировой войны составляли военные расходы.

была такова, что оно активизировалось несмотря на войну.

Рождение многоотраслевых корпораций на базе именно хлопчатобумажной промышленности в России было закономерным. В первой половине XIX в. это была единственная крупная отрасль промышленности, развивавшаяся по-капиталистически, без крепостных рабских и крепостнических привилегий. Здесь накапливались не только

капиталы, но и опыт буржуазного хозяйствования. После отмены крепостного права капиталисты других отраслей еще только учились хозяйствовать по-капиталистически. Капиталов не хватало, чем и был вызван приток иностранного капитала. Здесь же и то, и другое было в избытке.

И, исчерпав возможности своей отрасли, лидеры хлопчатобумажной промышленности становились инициаторами дальнейшей индустриализации России.

Особое положение сложилось в нефтяной промышленности. Тогда она была новой отраслью, появилась пока еще в немногих странах, и нефтяные монополии рождались сразу в форме международных трестов, которые делили между собой мировые рынки. Три такие монополии и действовали в нефтяной промышленности России: англо-голландский трест “Ройял Датч Шелл”, “Товарищество Нобель” с преобладанием немецких капиталов и “Русская генеральная нефтяная корпорация”, где действовали преимущественно англо-французские капиталы.

В результате действий топливных монополий в России в последние годы перед мировой войной начался топливный голод — стало не хватать угля и нефти, и цены на них резко повысились. “Продуголь”, чтобы повысить цены, ограничивал добычу угля, стараясь создать дефицит топлива. Цены на уголь повысились на 60%.

Гораздо более эффективно действовали в этом направлении нефтяные монополии, потому что они были не синдикатами, а трестами, да еще международными. Доля России в мировой добыче нефти упала с 51% в 1901 г. до 16% в 1913 г., и Россия уже не лидиро-

вала по добыче нефти. Цены на нефтепродукты на внутреннем рынке выросли в 3–4 раза. До начала нефтяного голода в России началось производство двигателей внутреннего сгорания, но из-за дороговизны нефтепродуктов оно стало сворачиваться.

Нефтяной голод был одной из причин того, что до революции в России не развернулось производство автомобилей и тракторов.

Принято говорить не только о топливном, но и о металлическом голоде в России того времени, как о результате действий синдиката “Продамет”. Но факты это не подтверждают. Самые высокие темпы роста металлургии на Юге были в 1911–1913 гг., т. е. именно в период “металлического голода”. Цены на металл в это время не росли, а снижались. Следовательно, о сокращении производства и вызванном этим сокращением голоде говорить не приходится.

В целом, однако, политика монополий приносила ущерб хозяйству страны. Под давлением общественного мнения в 1910 г. правительство было вынуждено создать комиссию по ограничению монополий, т. е. по выработке закона, подобного “анти-трестовскому” закону Шермана в США. Но оказалось, что эта комиссия в основном состояла из представителей тех же монополий, и существенные меры по ограничению монополий выработаны не были.

Дело в том, что монополии в России уже начали оказывать давление на государство, подкупая правительственных чиновников. Особенно тесные связи между государством и промышленной буржуазией наблюдались в военно-промышленном комплексе. Неудивительно: треть государственных расходов накануне мировой войны составляли военные расходы.

Когда Россия вступила в гонку вооружений перед войной, то оказалось, например, что весь руководящий состав военно-морского министерства одновременно занимал высокооплачиваемые должности в судостроительных компаниях. Чтобы получить заказ на строительство линкора, судостроительное общество “Руссуд” поручило разработку его проекта тем самым министерским инженерам, которые должны были его принимать. Казна от такого сотрудничества министерских деятелей с промышленными компаниями терпела огромные убытки: пушки, снаряды, линкоры, ружья обходились России вдвое дороже, чем другим государствам.

§ 3. Банки и финансовые группы

Одновременно с образованием промышленных монополий в России происходил процесс концентрации банков и формирования финансовых групп. Следует отметить, что крупнейшие акционерные банки находились в зависимости от иностранного капитала: до 40% акций и более принадлежало иностранным банкам.

Накануне мировой войны первое место среди акционерных банков занимал Русско-Азиатский банк, который был связан преимущественно с французским капиталом. На втором месте стоял Международный коммерческий банк, который иногда называют Петербургским международным. Первоначально он находился под влиянием немецкого капитала, затем усилилась связь с французскими банками, и, лавируя между теми и другими, банк сохранял известную самостоятельность. Третье место занимал Азовско-Донской банк, крупнейшими акционерами которого были также французские и немецкие банки.

Но особенностью банковской системы в России было то, что во главе ее стоял Российский государственный банк. Он был крупнейшим в мире, потому что его капитал составляли не средства частных лиц и предприятий, а государственный золотой фонд и средства государственных учреждений. Это была важная особенность России того времени, потому что главные банки других стран (Английский, Французский) тогда были акционерными и не являлись собственностью государства. Государственный банк олицетворял мощь и значение государственного хозяйства в России. Он был эмиссионным, т. е. именно он выпускал бумажные деньги. Он мог эффективно контролировать акционерные банки, что нейтрализовало влияние иностранного капитала в этих банках.

К началу мировой войны в России сложились и финансовые группы, т. е. каждый крупный банк (и даже не очень крупный) контролировал промышленные фирмы и монополии. Выше мы уже отмечали, как возникли финансовые группы Рябушинского и Второва.

Глава Русско-Азиатского банка Путилов был одновременно председателем правления Путиловского завода, крупнейшего машиностроительного и военного завода страны. Он возглавлял также Русскую генеральную нефтяную корпорацию, ряд угольных

компаний. Общество военных заводов Барановского, Общество Лена-Гольдфильс, а всего занимал 25 директорских постов.

В состав группы Международного коммерческого банка входили корпорации “Руссуд”, “Коломна”, “Сормово”. Нет необходимости продолжать это перечисление. Практически каждая акционерная фирма России находилась в зависимости от одного или нескольких банков.

§ 4. Аграрная реформа Столыпина и ее последствия

Революция 1905—1907 гг. стала толчком к дальнейшим буржуазным преобразованиям в России. Одним из важнейших актов этих преобразований стала **аграрная реформа Столыпина**. Этой реформой председатель Совета министров П. А. Столыпин стремился направить развитие сельского хозяйства по буржуазному, фермерскому пути. Для этого надо было разрушить крестьянскую общину, которая сковывала предприимчивость крестьян и тормозила развитие капитализма в сельском хозяйстве. Указ 9 ноября 1906 г., который стал в 1910 г. после принятия его Государственной Думой законом, разрешил крестьянам выходить из общины вместе с землей. Выделенные участки земли стали называть отрубам, а если крестьянин переносил туда свою усадьбу, — хуторами.

Как крестьяне воспользовались разрешением выходить из общины? За 10 лет действия столыпинского указа, к 1916 г., в европейской России вышли из общины и получили землю в собственность 2,5 млн крестьянских хозяйств, т. е. менее четверти всех крестьян. Большинство не только не стремились выделяться, но даже защищали общину с оружием в руках.

Кто выходил? Крайние полюса деревни — кулаки и беднота. Впрочем, не вся беднота. По расчетам В. И. Ленина, вместе кулаки и сельские пролетарии в конце XIX в. составляли 70% всего числа крестьянских дворов. Но вышли из общины, как уже сказано, менее 25%. Почему?

Русский крестьянин предпочитал иметь землю не в собственности, а в виде общинного надела — ведь это была гарантированная земля, которую нельзя было потерять даже при самом беза-

лаберном хозяйствовании. А пока есть земля, живет надежда снова купить лошадь и стать “справным” хозяином, не хуже других. Ведь бедные крестьяне совсем не рвались в ряды пролетариата, поэтому в ходе реформы за сохранение общины выступили не только середняки, но и большинство бедняков. Сильна была вера у русского крестьянина и в мудрость “мира”, отражавшего вековые традиции стабильности.

Поэтому выходили из общины, очевидно, лишь те бедняки, которые практически перестали быть крестьянами, которые имели постоянный заработок на стороне. Они продавали полученную в собственность землю, чтобы укрепиться в новом положении наемных рабочих. Кулаки скупали иногда по 20–40 таких участков, которые закон позволял объединять в одном месте, и создавали крупные фермерские хозяйства.

К тому же существенным дополнением столыпинского указа была помощь фермерам через Крестьянский банк. Во время революции, как известно, крестьяне жгли помещичьи усадьбы, и многие помещики разорились, и теперь увеличилась продажа помещичьих земель через этот банк. Конечно, банк, пользуясь своей монополией, старался, как и прежде, поддерживать высокие цены на землю, но теперь он помогал и покупателям-фермерам. Земля продавалась в кредит, в рассрочку, да еще предоставлялся кредит для организации хозяйства на этой земле.

Второй стороной Столыпинской реформы было переселение крестьян в Сибирь. Правительство вело пропаганду переселенчества, обеспечивало переселение, выделяя транспорт и проводя землеустроительные работы в районах переселения.

Этой мерой старались убить сразу трех зайцев. Во-первых, таким образом отправляли подальше наиболее активную, беспокойную часть крестьян. “Дальше едешь — тише будешь”, — говорили помещики. Во-вторых, так решалась проблема крестьянского малоземелья. Уезжали в Сибирь именно те крестьяне, которые наиболее остро нуждались в земле, причем уезжая, они продавали землю соседям, так что и у тех становилось больше земли. В-третьих, крестьянская колонизация позволяла осваивать новые, ранее пустовавшие земли.

За первые три года действия реформы в Сибирь было перевезено более 2 млн переселенцев. Крестьяне охотно ехали на новые

земли, потому что ходоки сообщали, что земли там много и земля хорошая. Потом поток переселенцев стал иссякать, и уже половина их стала возвращаться в свои прежние деревни.

Дело в том, что в одиночку освоить новые целинные участки земли в новых, незнакомых климатических условиях было чрезвычайно трудно. К тому же и условия переселения были тяжелыми. В дороге часто погибал скот, а без лошади на новом месте крестьянину делать было нечего. Те переселенцы, которые путем невероятных усилий преодолевали трудности, действительно становились зажиточными.

Сибирь получила репутацию района богатого крестьянства. Здесь преобладающими стали крупные фермерские хозяйства, дававшие большое количество товарной продукции. Если в европейской России с десятины посева собирали в среднем 45 пудов зерна, то в Сибири — 60–150 пудов. Конечно, сказывалось и то обстоятельство, что земля здесь была еще не истощена. Количество скота на душу населения здесь было намного больше, чем в Европейской России. **Сибирские фермеры пришли к идее кооперации.** Группы многокоровных хозяйств объединялись, строили на кооперативных началах маслодельные заводы (таких кооперативных заводов насчитывалось по Сибири до 1,5 тысяч) и на кооперативных же началах сбывали масло. Надо сказать, что это кооперативное сибирское маслоделие находилось под влиянием иностранного, особенно английского капитала. Крупные английские фирмы снабжали сибирскую кооперацию кредитами, а также сепараторами и машинами. Они экспортировали масло.

Ну а те, кто не мог преодолеть трудностей по налаживанию хозяйства на новом месте, возвращались назад, где у них стояли заколоченные избы и уже не было земли, так как они продали ее, уезжая в Сибирь. Эти возвращавшиеся из Сибири крестьяне часто становились участниками новой волны крестьянских выступлений.

П. А. Столыпин говорил, что на капиталистическое переустройство России ему потребуется 50 лет. Он не смог этого осуществить: в 1911 г. он был убит. Но все же начатая реформа стимулировала развитие сельского хозяйства.

В хозяйстве все шире стали применяться сельскохозяйственные машины. В стране стало развиваться сельскохозяйственное машиностроение. Конечно, машины применя-

лись лишь в кулацких и помещичьих хозяйствах, но и техника крестьянского хозяйства сделала некоторый шаг вперед. Перед войной в России было 8 млн сох и 9 млн плугов, т. е. именно в это время плуг начал побеждать соху. Несколько повысилась урожайность, хотя и оставалась еще очень низкой. С десятины посева в России собирали в среднем 45 пуд. зерна, т. е. в 2 раза меньше, чем во Франции, и в 3 раза меньше, чем в Германии. Повысилась товарность, но 3/4 товарного хлеба давали хозяйства кулаков и помещиков, т. е. капиталистические, фермерские хозяйства, тогда как многомиллионное крестьянство — только одну четверть. **Крестьянское хозяйство в основе своей оставалось натуральным.**

§ 5. Промышленный подъем 1910—1913 гг.

После кризиса 1900—1903 гг. наступил мировой промышленный бум. Но в России этому подъему не дали развернуться **русско-японская война и буржуазная революция.** Война загрузила военными эшелонами сибирскую железную дорогу, прием хозяйственных грузов для перевозки резко сократился, и Сибирь экономически “отключилась” от европейской части страны. Забастовки и локауты во время революции вызвали сокращение промышленного производства. По ряду отраслей сокращение производства во время революции было более сильным, чем во время кризиса.

С конца 1907 г. начался очередной мировой экономической кризис. Но кризис бывает после подъема, а поскольку подъема в России не было, то практически не было и кризиса. Так что из экономической истории России выпал целый экономический цикл.

А с 1910 по 1913 г. в стране происходил новый промышленный подъем. **Рассмотрим основные обстоятельства, которые стимулировали этот подъем и определяли его особенности.**

1. Принято считать, что **главным стимулом подъема были государственные заказы**, связанные с гонкой вооружений накануне Первой мировой войны. Однако на производство вооружений в это время тратилось только около 7% металлургической продукции, 20–22% металла шло на железнодорожные заказы, а 70–73% составляли “потребительские сорта”, т. е. металл, который шел на

широкий рынок. Решающим фактором подъема были не военные заказы, а экономический рост страны, успехи сельского хозяйства и промышленности.

2. Столыпинская аграрная реформа ускорила развитие капитализма в сельском хозяйстве, а это увеличило спрос на сельскохозяйственные машины, удобрения, кровельное железо и другие промышленные товары.

3. В стране возникло обилие капиталов. Массовые инвестиции происходили во время подъема, а поскольку предыдущий подъем не состоялся, то целых десять лет капиталы в стране накапливались, но использовались мало. Россия стала даже вывозить капитал, что ранее для нее было не характерно. В это время многие промышленные фирмы, основанные иностранцами, переходили в руки русских капиталистов, и доля иностранного капитала сократилась с 1/2 до 1/3 всех акционерных капиталов.

Эти главные обстоятельства и обусловили особенности подъема. **Лидировала тяжелая промышленность.** Она увеличила производство за годы подъема на 76%, тогда как легкая только на 39%. Дело в том, что легкая промышленность России была уже довольно развитой и в основном уже насытила русский рынок своими товарами, а теперь настала пора форсировать развитие тяжелой промышленности, пока отстававшей.

По темпам роста промышленности Россия опережала другие страны — и не только в годы этого подъема. За период с 1885 по 1913 г. среднегодовые темпы роста промышленного производства в России составили 5,7%; США — 5,2%; Германии — 4,5%; в Англии — 2,1%. Занимая пятое место по объему промышленного производства, Россия догоняла лидирующие страны. По-прежнему Россия шла впереди по концентрации производства. Она занимала одно из ведущих мест даже по техническому уровню промышленности. На 100 промышленных рабочих в России приходились 92 лошадиные силы, в Германии — 73, во Франции — 85.

Но, несмотря на эти значительные успехи в промышленном развитии, Россия оставалась аграрной страной. В про-

Повысилась товарность, но 3/4 товарного хлеба давали хозяйства кулаков и помещиков, т. е. капиталистические фермерские хозяйства, тогда как многомиллионное крестьянство — только одну четверть.

Крестьянское хозяйство в основе своей оставалось натуральным.

мышленности к началу войны было занято только 10% населения, а в составе российского экспорта промышленные товары составляли 5,6%. Особенно слабо было развито в России машиностроение. Большую часть промышленного оборудования Россия ввозила из-за границы. Россия намного отставала от передовых стран по производству на душу населения: угля и металла производилось в 10–30 раз меньше, чем в США, Англии или Германии.

Экономическая отсталость России выражалась и в засильи иностранного капитала, хотя его доля и уменьшилась перед войной. В угольной промышленности иностранные капиталы составляли до 90%, в металлообрабатывающей — 42%, в химической — 50%. Нефтяная промышленность была почти целиком в руках французов и англичан, электротехническая — в руках немцев.

§ 6. Экономика России в период Первой мировой войны

Решающим фактором войны стал военно-промышленный потенциал. Этот потенциал определялся не только военными заводами. Для военных заводов нужны станки, металл, каменный уголь, для перевозки военных грузов нужен транспорт. Если не хватит только угля или металла, военные заводы остановятся, армия перестанет получать боеприпасы и потерпит поражение. Таким образом, **высокий военно-промышленный потенциал — это высокоразвитый промышленно-экономический комплекс.**

В России военно-промышленный потенциал был относительно слабым, потому что слабо было развито машиностроение: большинство станков для военной промышленности приходилось импортировать.

Предполагалось использовать в военных действиях запасы оружия и боеприпасов, накопленные в мирное время. Так всегда делали прежде, и не только в России, — в мирное время накапливали оружие, а во время войны расходовали. Но эта война оказалась несопоставимой с прежними. Фронт перемолол накопленные

запасы за первые месяцы войны. **А промышленность не успевала. Она производила меньше оружия и боеприпасов, чем потреблял фронт.**

Русская армия была хуже вооружена, чем противостоявшая ей немецкая. Русская пехотная дивизия имела в 1,5 раза меньше орудий, чем немецкая. Тяжелых орудий у России было 240, у Германии — 3 тысячи.

Обязательным элементом войн двадцатого столетия является мобилизация промышленности, т. е. ее перестройка для удовлетворения военных нужд. *Мобилизация промышленности означает перевод части мирных предприятий на производство вооружения, перевод всей промышленности на обслуживание в первую очередь потребностей войны и военных предприятий. При этом создаются специальные государственные органы для координации действий промышленности, распределения сырья и топлива. Главным заказчиком и потребителем промышленной продукции становится государство, поэтому роль государственной власти в экономике многократно возрастает.*

Российские промышленники отнюдь не сопротивлялись переводу своих предприятий на военное производство. Наоборот, как отмечал генерал А. А. Маниковский, ведавший тогда этими вопросами, все предприятия, от паровозостроительных заводов до шорных мастерских, храбро брались за изготовление пушек и снарядов. Чтобы получить заказ, а вместе с ним и деньги, надо было только иметь связи в одном из правительственных учреждений.

Дело в том, что военные заказы были очень выгодными. Даже по преуменьшенным данным чистая годовая прибыль металлургических заводов в военные годы составляла 50% на затраченный капитал, металлообрабатывающих — 80%.

Но значительная часть денег, розданных казной для выполнения военных заказов, пропала впустую, потому что не только

Мобилизация промышленности означает перевод части мирных предприятий на производство вооружения, перевод всей промышленности на обслуживание в первую очередь потребностей войны и военных предприятий. При этом создаются специальные государственные органы для координации действий промышленности, распределения сырья и топлива. Главным заказчиком и потребителем промышленной продукции становится государство, поэтому роль государственной власти в экономике многократно возрастает.

мелкие заведения, но и такие крупные машиностроительные заводы, как Коломенский или Краматорский, не могли самостоятельно освоить сравнительно простое производство трехдюймовых гранат. Военное производство требовало особой точности и специализации.

Бесплодными оказались заграничные заказы. Перед войной союзники охотно вооружали Россию, но с началом войны новые заказы они уже не принимали, а изготовленное по старым заказам оружие стали забирать для своих армий.

“Если бы мы, — писал впоследствии Ллойд Джорж, — послали в Россию половину снарядов, израсходованных впоследствии попусту в битвах на западном фронте, и пятую часть орудий, из которых стреляли этими снарядами, то не только бы не было русского поражения, но немцы были бы отброшены на расстояние, по сравнению с которым захват нескольких окровавленных километров во Франции казался бы насмешкой”.

Тогда Россия обратилась к Америке, не участвовавшей в войне. Здесь были размещены артиллерийские заказы на 2 млрд золотых рублей. Через некоторое время выяснилось, что заводы, которые должны были выполнять эти заказы, еще не построены. Тогда в Америку были направлены 2 тыс. русских специалистов, которые помогли наладить производство к 1917 г. В Россию заказанные пушки так и не попали.

России пришлось обеспечивать себя вооружением только за счет своей промышленности, причем на базе старых специализированных военных заводов. И все же военное производство к 1917 г. выросло в 2—3 раза. К концу войны промышленность уже удовлетворяла потребности фронта в оружии и боеприпасах. Производство снарядов, которых особенно не хватало в начале войны, выросло в 40 раз. Было налажено производство тяжелой артиллерии, и теперь у России было уже около 1,4 тыс. тяжелых орудий. На 70% выросла производительность труда в промышленности.

Каким образом был достигнут такой успех?

Как уже сказано, при мобилизации промышленности создаются государственные органы по регулированию и управлению хозяйством. В России такими органами стали четыре “Особых совещания”, образованные в 1915 г., — по обороне, по топливу, по

перевозкам и по продовольствию. Главным из них было Особое совещание по обороне, которое ведало военной промышленностью, распределяло военные заказы, а также объединяло действия трех остальных Особых совещаний.

Особое совещание по обороне действовало довольно решительно. Оно, например, секвестировало ряд частных предприятий, в том числе Путиловский завод, самый крупный машиностроительный и военный завод в стране.

Но главным направлением его деятельности стало **объединение заводов в группы для выполнения военных заказов.** В центре такой группы ставился специализированный военный завод, а остальные присоединялись к нему для выполнения вспомогательных операций, не требовавших большой специализации. Например, большинство крупных заводов Западного Урала были подчинены Мотовилихинскому артиллерийскому заводу. Они отливали металлические болванки для пушечных стволов, грубо обтачивали стаканы для снарядов, а вся тонкая беловая работа проводилась в цехах артиллерийского завода. Такое промышленное кооперирование и позволило существенно увеличить производство вооружения.

Действия остальных Особых совещаний были направлены на **налаживание расстроившихся экономических связей.**

Трудное положение сложилось на транспорте, начался **транспортный голод.** С началом войны железные дороги оказались забиты военными грузами, эшелонами с солдатами, пушками, снарядами и т. д., так что для хозяйственных грузов не оставалось подвижного состава. Хозяйственная система страны раздробилась на отрезанные один от другого районы. В городах севера начинались продовольственные трудности, а на юге скапливались излишки хлеба. Заводы останавливались из-за недостатка топлива, а в Донбассе скопились горы готового к отправке угля.

Особенно перегружены были дороги к морским портам. Балтийское и Черное моря были закрыты для России: там хозяйничали немцы. Связь с союзниками осуществлялась только через Владивосток и Архангельск. Но к Владивостоку вела однопутная дорога через всю Сибирь, а к Архангельску — узкопутная дорога. Порты были забиты грузами.

Особое совещание по перевозкам организовало строительство новых железных дорог и вторых путей. К 1916 г. железная

дорога к Архангельску была переведена на широкую колею, а к концу этого года было открыто движение по Мурманской железной дороге, что было очень важно, потому что Мурманск, в отличие от Архангельска, — незамерзающий порт. В результате строительства пропускная способность железных дорог к концу 1917 г. увеличилась в 1,5 раза. Транспортный голод был в основном преодолен.

Кроме того, **Особое совещание регулировало движение грузов по дорогам, определяя очередность их перевозки.** Конечно, бывало и так, что второстепенные грузы перевозились за взятки, а нужнейшие лежали месяцами на станциях, но в целом действия Особого совещания были довольно эффективными.

Усилился топливный голод. И не только потому, что железные дороги не успевали перевозить уголь. Его просто не хватало, потому что увеличилась потребность в нем. К тому же владельцы угольных шахт старались нажиться на дефиците топлива, продавая уголь тому, кто дороже даст, и взвинчивая цены. **Особое совещание по топливу стало распределять уголь, обеспечивая в первую очередь выполнение военных заказов.**

Война вызвала снижение сельскохозяйственного производства. В результате мобилизации крестьян и лошадей в армию, почти полного прекращения производства сельскохозяйственных машин посевные площади сократились, и сбор продовольственного зерна уменьшился с 2,8 млрд пуд. перед войной до 2,2 млрд пуд. в 1918 г. Получать хлеба стали на 600 млн пуд. меньше, чем перед войной. Но до войны Россия в среднем вывозила хлеба приблизительно 600 млн пуд. Таким образом, хлеба в стране оставалось почти столько же, сколько и до войны.

Продовольствия в городах промышленного центра и севера стало не хватать, потому что нарушился товарооборот между городом и деревней. Переведенная на военные рельсы промышленность резко сократила производство товаров для деревни, а продавать хлеб и оставлять деньги до лучших времен было нецелесообразно — началась инфляция. Поэтому деревня теперь меньше продавала хлеба.

Особое совещание по продовольствию закупало хлеб в деревнях, выменивало его на специально для этого выделенные промышленные товары, устанавливало нормированное распределение

продовольствия в городах по карточкам по твердым ценам, а в 1918 г. даже перешло к принудительной заготовке и реквизиции хлебных запасов.

Война вызвала и расстройство финансов. Она потребовала огромных расходов — около 50 млрд руб. Но обычно государственные доходы во время войны всегда сокращаются. Поэтому **военные расходы покрывались за счет особых источников.**

Первым из этих источников были **государственные займы, внешние и внутренние.** Займы увеличили государственный долг России до 60 млрд руб. На уплату одних только процентов по долгу теперь надо было тратить ежегодно 3 млрд руб., т. е. столько, сколько перед войной составлял весь государственный бюджет, все государственные доходы России.

Вторым источником покрытия военных расходов была бумажно-денежная эмиссия, выпуск все большего количества бумажных денег. Такая эмиссия всегда ведет к инфляции. Поэтому стоимость бумажного рубля к моменту Февральской буржуазной революции упала до 27 довоенных копеек, а к Октябрьской — до 7 копеек.

Можно ли считать, что хозяйственная разруха стала одной из главных причин Октябрьской революции? Нет, потому что разрухи, хозяйственного развала пока не было. Не только военное производство добилось исключительных успехов, но и промышленность в целом в первые годы войны продолжала развиваться. Некоторый спад наметился лишь в 1916 г., но если хлопчатобумажных тканей в том году было выпущено на 14% меньше, чем перед войной, то металлургическая промышленность продолжала увеличивать производство. Нарастивались железнодорожные перевозки. Не было и настоящего голода. Несмотря на отдельные перебои, система нормированного распределения продовольствия оказалась довольно эффективной. Короче говоря, экономические трудности не достигли уровня хозяйственного развала. В этом отношении Россия не представляла исключения среди воюющих стран, и решающей причиной революции эти трудности быть не могли. Решающую роль сыграли другие обстоятельства, корни которых лежали в исторических **особенностях экономического развития России.**

Одним из условий революции была явная архаичность царизма и оппозиционность ему буржуазии, а также и всего русского общества. Русская буржуазия, не имевшая опыта управ-

Одним из условий революции была явная архаичность царизма и оппозиционность ему буржуазии, а также и всего русского общества. Общинные традиции русского крестьянства делали его более восприимчивым к социалистическим идеям по сравнению с земледельцами Запада. "Азиатский способ производства", сохранявшийся в России, стал одним из важных условий революционного переворота.

ления государством, да к тому же связанная с государственным аппаратом хозяйственного регулирования, зависимая от этого аппарата, не смогла удержать власть, когда машина царизма стала разваливаться.

Общинные традиции русского крестьянства делали его более восприимчивым к социалистическим идеям по сравнению с земледельцами Запада. Короче говоря, элементы "азиатского способа

производства", сохранявшиеся в России, стали одним из важных условий революционного переворота.

NB

Происходит постепенная концентрация производства и движение на рынки за границей. Наступает момент, когда оба эти процесса приходят к логическому концу: концентрация производства приводит к образованию монополий, а колониальные рынки сбыта уже разделены между промышленными странами. Этот момент и можно считать моментом перехода к империализму.

Параллельно с концентрацией промышленности и образованием монополий идет концентрация банков и образование финансовых групп. К началу Первой мировой войны во главе двух крупнейших в Америке банков стояли Морган и Рокфеллер, и их банки контролировали третью часть национальных богатств страны. В подчинении банков находились промышленные монополии и целые отрасли промышленности.

В Англии прибыли от вывоза капитала стали главной статьей национального дохода. Они были вчетверо больше дохода от своей, английской, промышленности. Англия жила в основном за счет доходов от хозяйства других стран и могла не иметь вообще своего хозяйства, поскольку на нее работало хозяйство колоний.

В России был большой государственный сектор хозяйства. В его состав входили Российский государственный банк, 2/3 желез-

ных дорог, огромный земельный фонд, в том числе 60% лесов, много промышленных предприятий. В последние десятилетия существования дореволюционной России, в основном уже в годы войны, на базе хлопчатобумажной промышленности сложились мощные финансово-промышленные корпорации. В сущности, в те годы в России определялся классический вариант индустриализации: капиталы, накопленные в легкой промышленности, начинали использоваться для развития тяжелой индустрии.

В России монополии уже начали оказывать давление на государство, подкупая правительственных чиновников. Особенно тесные связи между государством и примышленной буржуазией наблюдались в военно-промышленном комплексе. Неудивительно: треть государственных расходов накануне мировой войны составляли военные расходы.

В годы Первой мировой войны в России произошла мобилизация промышленности — перевод части мирных предприятий на производство вооружения, перевод всей промышленности на обслуживание в первую очередь потребностей войны и военных предприятий. При этом создаются специальные государственные органы для координации действий промышленности, распределения сырья и топлива. Главным заказчиком и потребителем промышленной продукции становится государство, поэтому роль государственной власти в экономике многократно возрастает.

В сельском хозяйстве России повысилась товарность, но 3/4 товарного хлеба давали хозяйства кулаков и помещиков, т. е. капиталистические фермерские хозяйства, тогда как многомиллионное крестьянство — только одну четверть. Крестьянское хозяйство в основе своей оставалось натуральным.

Одним из условий революции в России была явная архаичность царизма и оппозиционность ему буржуазии, а также и всего русского общества.

Общинные традиции русского крестьянства делали его более восприимчивым к социалистическим идеям по сравнению с земледельцами Запада. Пережитки “азиатского способа производства”, сохранявшиеся в России, стали одним из важных условий революционного переворота.

РАЗДЕЛ VI ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ХОЗЯЙСТВА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН В 1914–1990 гг.

Глава 1 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ США

Период 1914–1990 гг. еще недавно было принято называть периодом общего кризиса капитализма. Но термин “общий кризис капитализма” не соответствует реальностям нашего времени, и от него придется отказаться.

Может быть, следует говорить о периоде “развитого” империализма (поскольку мы перед этим говорили о переходе к империализму)? Один из признаков империализма — колониальные империи. Они прекратили свое существование после Второй мировой войны. Вторым признаком — **монополии**. Но современные корпорации, как мы дальше узнаем, не являются монополиями в прежнем смысле этого слова. Они уже не монополизируют производство какого-то товара, да в условиях интеграции и мирового рынка это и невозможно. Следовательно, **нынешнюю экономическую систему уже нельзя назвать империализмом**.

Эта система не соответствует даже традиционным определениям капитализма. *Появился новый фактор, который стал определяющим в развитии современного хозяйства: государство стало управлять ходом этого развития, планировать его. Капитал, овеществленный в средствах производства, в машинах, перестал играть решающую роль в экономике, обеспечивая господство его владельцам. Уже не владельцы капитала, не акционеры решают судьбу хозяйства, а менеджеры, управляющие. Главную роль стали играть не машины, а “мягкий товар” — мозги.* В прежнем виде частная собственность на средства производства сохранилась лишь у фермеров и владельцев мелких торговых промышленных заведений. **Собственность же корпораций с милли-**

онами акционеров, где роль главных акционеров играют банки (а у них — свои акционеры), вряд ли можно назвать частной. Тем более не является частной государственная собственность, охватывающая до половины и больше экономического потенциала страны.

Мы не будем давать названия этому новому состоянию хозяйства, отметим только, что хозяйство современного “капиталистического” мира не вполне

соответствует классическому определению капитализма.

Появился новый фактор, который стал определяющим в развитии современного хозяйства: государство стало управлять ходом этого развития, планировать его. Капитал, овеществленный в средствах производства, в машинах, перестал играть решающую роль в экономике, обеспечивая господство его владельцам. Уже не владельцы капитала, не акционеры решают судьбу хозяйства, а менеджеры, управляющие. Главную роль стали играть не машины, а “мягкий товар” — мозги.

§ 1. Промышленный подъем 20-х гг. и кризис 1929–1933 гг.

Первая мировая война, подорвав хозяйства европейских стран, выдвинула **США на роль лидера капиталистического мира**. Войющим странам были нужны разнообразные товары, которые уже не производила их промышленность, переведенная на военные рельсы. Эти товары можно было купить у единственной большой индустриальной невоюющей страны — у США. **За годы войны экспорт американских товаров вырос в 1,5 раза**. Правда, промышленное производство увеличилось значительно меньше — всего только на 20%.

Война требовала огромных затрат. Занять необходимые деньги можно было у США. В результате за годы войны США превратились из должника европейских стран в их кредитора.

Благоприятные условия сохранились для США и в послевоенные годы. Разоренная Европа нуждалась в продовольствии, промышленных товарах, в оборудовании для восстановления своей промышленности.

Население США в 1920 г. составляло 6% населения Земли, но здесь производилась почти половина мировой промышленной продукции, в том числе 85% автомобилей, 66% нефтепродуктов, боль-

ше половины чугуна и стали. Такой взлет кружил головы американским политикам.

“Нам предстоит серьезно финансировать мир,— говорил президент Вильсон, — а дающий деньги должен понимать мир и руководить им”.

В 1920–1921 гг. американская экономика пережила небольшой спад, после которого начался промышленный подъем 20-х годов, получивший название эпохи “просперити” (процветания). Особенно высокими темпами в эти годы развивалась автомобильная промышленность, которая давала работу и другим отраслям, потому что для автомобилей были нужны металл, резина, бензин. Именно на это время приходилась всеобщая “автомобилизация” населения, когда автомобиль становился почти обязательной принадлежностью каждой семьи.

В связи с этим средние слои населения Америки переселяются в пригородные дома. **Пригородный дом и автомобиль становятся стандартом американского образа жизни.**

Однако этот подъем имел и существенные недостатки. Во-первых, за 9 лет подъема, с 1921 г. по 1929 г., производство выросло всего только на 26%. Во-вторых, и это главное, в период подъема сохранялись недогрузка производственных мощностей и массовая безработица, т. е. такие явления, которые прежде были показателями кризиса. Недогрузка производственных мощностей составляла 19%, а безработных было около 2 млн чел.

Действительно, высокими темпами в годы подъема росли так называемые новые отрасли — автомобильная, авиационная, резиновая, алюминиевая, радиоэлектронная промышленность, старые же отрасли — металлургическая, угольная, текстильная — испытывали застои. Именно в этих отраслях наблюдалась и недогрузка производственных мощностей, и безработица. Связано это было с техническим прогрессом. Каменный уголь как вид топлива уходил в прошлое вместе с паровыми двигателями. Двигатели внутреннего сгорания требовали жидкого топлива, много черного металла требовалось для массивных паровых двигателей, для строительства железных дорог, а новая техника требовала больше цветных сплавов. Сокращался рынок сбыта для текстильной промышленности, потому что именно эта промышленность в колониях и слабо развитых странах стала развиваться в первую очередь. Короче го-

вора, после Первой мировой войны усилилась неравномерность развития различных отраслей промышленности.

В 1929 г. начался самый сильный в истории капитализма мировой экономический кризис. Начался он в США, и промышленное производство здесь сократилось вдвое. Число безработных увеличилось до 17 млн чел. Тысячи семей безработных выбрасывались на улицу. На окраинах городов выросли “**гуверовские городки**” (по имени президента), которые состояли из лачуг, построенных из старых ящиков (теперь бы их назвали “бидонвиллями”). Молодые безработные уходили из семей, чтобы найти работу в других местах, но не находили. Вдоль железнодорожных линий, под мостами, они устраивали лагеря и вели организованную лагерную жизнь. Они привыкали к этой вольной бродячей жизни и теперь уже не особенно искали оседлого места. У тех, кто остался на работе, заработная плата снизилась на 35–50%.

Доходы фермеров в связи с падением цен на сельскохозяйственные продукты уменьшились вдвое. Цены на эти продукты упали больше, чем на промышленные товары: в промышленности монополии принимали меры против падения цен. Пятая часть американских фермеров разорилась. Они бросили свои земли и пошли в города, пополняя армию безработных.

Правительство, чтобы остановить падение цен на сельскохозяйственные продукты, организовало их скупку и уничтожение. Были уничтожены миллионы тонн зерна, кофе, сахара, риса. Было подсчитано, что из-за дешевизны пшеницы ее выгоднее использовать в качестве топлива, чем топливные брикеты. И некоторые школы и правительственные учреждения стали отапливать пшеницей. Поскольку запасов хлопка из урожаев прошлых лет было достаточно, чтобы полностью удовлетворить мировой спрос, посевы хлопка были перепажаны. Было переработано на удобрения 6 млн свиней.

В годы кризиса обанкротилось 40% банков Америки. Вкладчики, чтобы сохранить свои деньги, стали спешно забирать из банков вклады. Естественно, это ускоряло банкротства. Чтобы остановить этот процесс, президент США объявил банки закрытыми. Последовало распоряжение сдать все золото, которое было у людей, в банки. За утайку золота полагалось наказание — 10 лет тюрьмы. Была проведена девальвация доллара: его золотое содержание было понижено на 40%.

§ 2. “Новый курс” Рузвельта

Кризис был такой катастрофой, что экономисты стали говорить о конце капитализма, о том, что в прежнем виде капиталистическая экономика не может продолжать существование. В это время рождаются новые экономические теории — рецепты спасения и перестройки хозяйства. Пожалуй, наиболее важной из них стала теория английского экономиста **Дж. М. Кейнса**. Его учение и послужило теоретической основой того, что мы называем государственно-монополистическим капитализмом.

Нам необходимо уточнить это понятие. Нередко определяли **государственно-монополистический капитализм так: это слияние монополий с государством**, т. е. такое положение, когда монополии контролируют, держат в своих руках государственную власть.

Очевидно, **сущность государственно-монополистического капитализма заключается в другом. Государство начинает регулировать хозяйственное развитие, управлять им, организует программирование экономики, т. е. приобретает функции, которых прежде капиталистическое государство не имело.** Поэтому правильнее говорить не о государственно-монополистическом капитализме, а о государственном регулировании экономики. Почему происходит переход к государственному регулированию? Потому что оно позволяет избежать кризисов.

Как это происходило в США? Новый президент США Франклин **Д. Рузвельт провозгласил систему мер оздоровления экономики — так называемый “новый курс”.**

При правительстве была создана **NIRA (National Industrial Recovery Administration) — “Национальная администрация по восстановлению промышленности”.** Во главе ее встал “**мозговой трест**” — совет из крупнейших экономистов и промышленников. NIRA и стала осуществлять государственное регулирование хозяйства.

Промышленность была разделена на 17 отраслевых групп. Во главе каждой группы был поставлен свой орган и для каждой группы были введены свои правила — “**кодексы честной конкуренции**”. “Кодексы” устанавливали объем производства, цены и т. д., т. е. ставили производство в определенные рамки, в соответствии с емкостью рынка сбыта, т. е. с расчетом не производить продукции больше, чем может поглотить рынок.

Другим направлением курса Рузвельта была **организация больших государственных работ**, на которые было ассигновано свыше 3 млрд долл., — строительство новых дорог, аэродромов, школ, больниц и других сооружений, в основном в сфере инфраструктуры. Для организации этих работ было построено 2,5 тыс. палаточных лагерей, куда и собирали безработных.

Эти работы уменьшали безработицу и увеличивали рынок сбыта, потому что бывшие безработные теперь получали зарплату и покупали товары, да и для самих работ приобретались с рынка стройматериалы, строительные механизмы и многое другое. Таким образом, **эти работы поглощали товары с рынка, не производя товаров, и это рассасывало кризис.**

Соответствующие меры были приняты и в сельском хозяйстве. Государство стало скупать земли у фермеров, оставляя эту купленную землю как пустошь, без использования; стало выплачивать премии за сокращение поголовья скота, за сокращение продукции, т. е. старалось сократить объем сельскохозяйственного производства, привести его в соответствие с возможностями сбыта.

Такое государственное регулирование было необычным для старого капитализма и воспринималось как нечто некапиталистическое. Писатель Герберт Уэллс писал: **“Мне кажется, что в Соединенных Штатах речь идет о глубокой реорганизации, о создании планового, т. е. социалистического хозяйства”**. Так думал, однако, не только Уэллс. Поскольку меры Рузвельта ограничивали свободу предпринимательства, Верховный суд США признал политику Рузвельта противоречащей конституции, и в 1934 г. большинство мероприятий “нового курса” было запрещено.

После окончания кризиса подъем был довольно слабым. В 1937 г. начался новый кризис. Промышленное производство упало на 36%, число безработных выросло до 10,5 млн. Выход из этого кризиса был связан уже с началом Второй мировой войны.

§ 3. 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 6 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 г. по 1990 г. промышленное производство США выросло в 10,1 раза, тогда как производство индустриальных капиталистических стран в целом — только в 8,5 раза. Но это не значит, что в послевоенный период промышленность США росла опережающими темпами. **Иллюзия опережающих темпов возникает потому, что у США, в отличие от европейских стран и Японии,**

не было перерыва в развитии, связанного с мировой войной. Европейские страны только в 1948 г. восстановили довоенный уровень производства. А промышленность США именно в это время росла ускоренными темпами. За период с 1938 г. по 1990 г. промышленное производство индустриальных капиталистических стран выросло в 5,7 раза, а производство США — только в 4,6 раза за период с 1970 г. по 1990 г., т. е. за последние 20 лет, производство индустриальных стран выросло на 76%, а США — на 24%. Если к концу войны доля США в производстве индустриальных капиталистических стран составила, как уже сказано, 62%, то к началу 80-х годов — только 35%.

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.

За послевоенное время американское хозяйство испытало 9 кризисов, или, как теперь более принято говорить, спадов. Но послевоенные кризисы намного слабее, чем довоенные; производство сокращается не на 30–50%, а только на 5–10%. Это действие государственного регулирования хозяйства, о котором речь пойдет позже. В промежутках между спадами сохраняется недогрузка производственных мощностей и безработица. Недогрузка производственных мощностей США в 80-х гг. составляла 20%, безработица — 7%.

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.

§ 4. Промышленные корпорации и финансовые группы

С начала века монополии существенно изменились.

Во-первых, в большинстве случаев *они перестали быть монополиями в прежнем смысле слова*. Они обычно уже не монополизируют производство какого-то товара, да это практически стало и невозможным в условиях мирового рынка. Как правило, в отрасли действует несколько корпораций, 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 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 — 8 американских, из 10 крупнейших банков мира — только 2 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 транспорте, 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 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 — землетрясе-

ние 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 кредитов 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 предоставляется 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 готовить другие фирмы, а Дюпоны достают из портфеля и запускают в производ-

ство новый материал. Предполагается, что в запасе у них еще много нереализованных материалов.

§ 5. 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 работает 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 годов 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 годах происходил в значительной степени за счет иностранных капиталов. Таким образом, и повышение процента оказалось выгодно Соединенным Штатам.

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 годах.

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.

Глава 2

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АНГЛИИ

§ 1. Особенности промышленного развития

Казалось, Англия должна было выиграть в результате Первой мировой войны — она была одной из стран-победительниц. Ее главный конкурент, Германия, была разгромлена, к Англии перешла часть германских колоний. Но выигранная война ухудшила положение английской экономики. **В ходе войны Англия потеряла половину своего торгового флота. Связи с колониями ослабли** — между Англией и колониями лежали океаны, где караулили немецкие субмарины. **Долг Соединенным Штатам был таким огромным, что на его погашение ежегодно тратилось до 40% государственного бюджета.**

Весь период между мировыми войнами английская промышленность испытывала хронический застой с массовой безработицей и недогрузкой производственных мощностей. Англии приходилось хуже, чем другим странам, потому что главную роль в ее хозяйстве играли традиционные “старые” отрасли — угольная, металлургическая, текстильная, а эти отрасли отеснялись на задний план “новыми”.

Правда, в Англии стали развиваться “новые” отрасли: химическая, автомобильная, электротехническая, авиационная. Но удельный вес этих отраслей пока был невысок, они не могли стать основой нового промышленного подъема. Поэтому к 1929 г., к началу мирового экономического кризиса, английская промышленность еще не восстановила довоенного уровня производства, а к началу Второй мировой войны производство лишь на 22% превысило уровень 1913 г.

В результате Второй мировой войны Англия вновь была в числе победителей, и снова это не обеспечило ей процветания. Промышленность Англии и в послевоенный период развивается медленнее, чем промышленность других стран. К 1990 г. английское промышленное производство выросло, по сравнению с довоенным уровнем 1938 г., в 3,2 раза, а производство индустриальных капиталистических стран в целом — в 8,5 раза. К началу 90-х годов по объему промышленного производства Англию обогнала Италия,

и Англия по этому показателю отошла на 5-е место в капиталистическом мире.

Но, по сравнению с довоенным периодом, **промышленность Англии развивается теперь несколько быстрее**. За 30 лет (с 1950 г. по 1980 г.) промышленное производство выросло втрое. Чем объясняется это относительное ускорение темпов?

Во-первых, государственным регулированием, стимулирующим экономический рост.

Во-вторых, обновлением основного капитала после войны. Пришлось восстанавливать разрушенные предприятия и обновлять оборудование остальных, потому что во время войны оно изнашивалось. Большие строительные работы вызвали повышенный спрос на рабочую силу, стройматериалы, оборудование — возник строительный бум, экономика оживилась. Но главное, при восстановлении промышленности **происходит технический скачок, который и составляет основное содержание обновления основного капитала**. А повышение технического уровня промышленности, естественно, повышает ее возможности, ее конкурентоспособность. К тому же при обновлении основного капитала происходит и структурная перестройка промышленности: капиталы идут в наиболее перспективные отрасли. И если прежде Англия отставала по развитию именно этих отраслей, то теперь новые отрасли получили усиленный прилив капиталов.

В-третьих, в связи с распадом колониальной системы резко сократился вывоз капиталов из страны, и теперь те капиталы, которые прежде вывозились, стали вкладываться в свою промышленность.

Наконец, **в-четвертых, после открытия крупных месторождений нефти в Северном море Англия стала обеспечивать себя нефтепродуктами**, получив в условиях энергетического кризиса существенное преимущество перед другими странами.

§ 2. Монополии и государственное регулирование

До Первой мировой войны, как уже отмечалось, Англия отставала от других стран по концентрации производства и образованию монополий. Однако в военные годы, когда выгоднейшие го-

сударственные заказы получали самые крупные фирмы, а также в годы межвоенных кризисов и депрессий, когда мелкие и слабые фирмы неуклонно разорялись, процесс монополизации промышленности Англии успешно завершился. В начале 80-х гг. из 5 крупнейших монополий мира 3 были американскими и 2 английскими: “Ройял Датч Шелл” и “Бритиш Петролеум” (обе нефтяные). Ни одна монополия ФРГ или Японии не входит в состав этой первой пятерки.

Среди остальных корпораций заслуживает внимания концерн “Юнилевер” — крупнейшая пищевая монополия мира. Этот концерн на своих предприятиях готовит мыло, маргарин и другие продукты. Именно здесь производится большая часть потребляемого в Европе маргарина. Значительная часть сырья поступает из Африки: пальмовое масло, кокосовые и земляные орехи и другие масличные культуры. Именно там, в Африке, работает половина работающих в концерне. Концерн номинально англо-голландский (как, впрочем, и “Ройял Датч Шелл”), а фактически в нем участвуют многие страны. Он имеет свыше 600 дочерних компаний в разных странах.

Из остальных корпораций Англии отметим табачную компанию “БАТ индастриз” и химическую “Империял кемикл индастриз”.

Уже из краткого перечня вырисовываются особенности английских корпораций — их колониальный и международный характер. Из 5 перечисленных компаний 4 используют сырье бывших колоний. Ведь нефтяные монополии возникли значительно раньше, чем в Англии нашли “свою” нефть, да и для выращивания табака климат Англии не подходит. Из 5 компаний две даже по названию — транснациональные. Фактически транснациональными являются и остальные.

Таковыми же особенностями отличается и финансовый капитал Англии. В отличие от промышленных корпораций в первую пятерку крупнейших банков мира не входит ни один английский, в первую же десятку — два: “Барклейз бэнк” и “Вестминстер бэнк”. Но “большая четверка” английских банков имеет больше зарубежных филиалов, чем банки других стран.

Государственное регулирование хозяйства в Англии развивалось несколько иначе, чем в США. Как и в США, первым толчком стал кризис 1929—1933 гг. Государство в эти годы принимало антикризисные меры и для этого создавались специальные государ-

ственные органы. Но в Англии была и еще одна форма — **организация смешанных государственно-капиталистических компаний**, т. е. компаний с участием государственного капитала, действующих под государственным контролем. Такую смешанную форму получило производство и распределение электроэнергии, радиовещание (Би-Би-Си) и некоторые другие отрасли.

Следующим толчком, усилившим тенденции государственного регулирования, стала Вторая мировая война. *Государство стимулировало концентрацию промышленности.* Военные заказы получали крупнейшие фирмы. Чтобы обеспечить выполнение этих заказов, государство брало в свои руки распределение сырья, топлива, энергии и обеспечивало всем этим в первую очередь те крупные фирмы, которые выполняли военные заказы. Более того, государство ликвидировало некоторые мелкие фирмы или подчиняло их крупным для **помощи** в выполнении военных заказов.

Но полностью государственное регулирование развернулось лишь после войны. В 1945 г. к власти в Англии пришли **лейбористы**, английская рабочая партия. В своей программе они провозглашали **переход к социализму в Англии путем национализации промышленности.**

С 1946 г. 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.

При переходе фирм в собственность государства акции акционерам обменивались на облигации государственного займа, приносившие такой же доход, как и прежние акции. Точнее, несколько больший, потому что при национализации большинство предприятий оценивалось с существенным завышением их стоимости. Облигации можно было продать на бирже, получив капитал в деньгах.

Рассмотрим главные результаты этой национализации.

1. *Национализированы были преимущественно “старые”, малорентабельные отрасли.* Выкупая их, государство принимало на себя расходы по содержанию этих важных для хозяйства отраслей, а бывшим их хозяевам предоставляло возмож-

ность на полученный выкуп осваивать перспективные “новые” отрасли.

Национализированные отрасли, особенно угольная и металлургическая промышленность, нуждались в реконструкции. Прежним владельцам такая реконструкция была непосильна именно потому, что они не обеспечивали достаточно высоких прибылей. Теперь государство провело их реконструкцию за счет государственного бюджета.

2. В руки государства перешли главным образом те отрасли, которые обслуживают остальное хозяйство, обеспечивают его топливом, энергией, металлом, перевозками. После национализации они стали предоставлять частному сектору энергию, транспорт и сырье по сниженным ценам, часто по ценам ниже себестоимости. Таким образом, за счет государства расходы корпорации снизились, доходы увеличились и положение улуччилось.

Однако экономически государственный сектор оказался малоэффективным. Он требовал больших расходов на содержание. Государственное хозяйство управлялось преимущественно административными методами, недостатки которых нам хорошо известны. *Поэтому каждый раз, когда консерваторы возвращались к власти, они предпринимали действия по денационализации.*

В 80-х гг. правительство М. Тэтчер приватизировало ряд фирм. В национализированные отрасли, которые до этого были монополией государства, был допущен частный сектор. Были уменьшены государственные инвестиции в хозяйство. Проводились меры по ограничению государственного регулирования, в какой-то степени близкие “рейганомике”. Однако эти меры лишь немного сократили государственный сектор хозяйства. В эти годы усиленно приватизировались предприятия коммунальных услуг и жилые дома, свыше миллиона англичан выкупили у государства дома, и теперь 65% населения владеет собственным жильем.

В ходе приватизации преимущественным правом при покупке акций пользовались работники приватизируемых фирм. В результате за годы правления М. Тэтчер число акционеров выросло с 7 до 25% взрослого населения страны.

К настоящему времени вес государства в хозяйстве страны определяется следующими величинами. В государственном сек-

торе производится около 20% промышленной продукции Англии. Через государственный бюджет проходит до 40% валового национального продукта. Очевидно, что в Англии, как и в США, **именно государственный бюджет, а по государственный сектор, является главным инструментом государственного регулирования хозяйства.**

В сфере этого регулирования находится и сельское хозяйство. Выше говорилось, что к началу Первой мировой войны сельское хозяйство Англии свелось преимущественно к пригородному, а 2/3 потребляемого продовольствия поступало из-за границы. Во время Первой мировой войны, когда Германия топила суда, которые шли с продовольствием в Англию, в стране возник продовольственный дефицит и сельскохозяйственное производство расширилась. После войны потребности в “домашних” продуктах снизились. Но ситуация повторилась в период Второй мировой войны. И после этой войны *государство стало искусственными мерами поддерживать фермеров.* Оно стало покрывать около четверти их производственных расходов: скупало их продукцию по гарантированным твердым ценам, платило премии за повышение урожайности, продуктивности животноводства и другие достижения. В результате с начала 50-х по начало 80-х гг. сельскохозяйственное производство Англии выросло более чем втрое, и свыше 60% потребляемого продовольствия Англия стала производить сама.

Правда, со вступлением Англии в “Общий рынок” перед ее сельским хозяйством встали новые трудности. Сельскохозяйственная продукция Англии дороже аналогичной продукции партнеров по “Общему рынку”, поэтому *при объединении рынков сельскохозяйственной продукции она оказывается неконкурентоспособной, и требуются дополнительные государственные ассигнования в помощь фермерам.* Это порождает конфликты Англии с партнерами по “Общему рынку”.

§ 3. Внешнеэкономические связи

До Первой мировой войны Англия была крупнейшей торговой державой мира. Внешняя торговля для нее имела особое значение, потому что из-за границы она получала 90% необходимого сырья,

70% продовольствия, а треть ее промышленной продукции предназначалась для экспорта. Но после войны она теряла позиции на мировых рынках. Ее доля в мировом капиталистическом экспорте резко сократилась.

Чтобы укрепить свои позиции во внешней торговле, английское правительство организует экономические союзы, создавая привилегированные рынки для сбыта английских товаров.

В 1931 г. был организован **“стерлинговый блок”**, который объединял Англию с ее колониальной империей, Голландию, Скандинавские страны, Португалию. Эти страны договорились при торговле между собой расплачиваться фунтами стерлингов, тогда как остальной мир уже торговал за доллары. Таким образом, друг с другом этим странам торговать было легче, чем с остальным миром.

В 1932 г. была введена имперская **система преференциальных (предпочтительных) тарифов**: страны Британской империи снижали пошлины при торговле между собой, а на товары других стран пошлины повышались. Таким образом, в 30-х гг. возникают **“полузакрытые”** рынки, где преимущественно пользовались английские товары.

После войны доля Англии в мировой торговле продолжала падать. Она сократилась до 6% мирового капиталистического экспорта к началу 90-х гг. *Сначала Англия пыталась проводить прежнюю внешнеэкономическую политику, создавая внешние заповедники для сбыта своих товаров. В конце 50-х гг. в противовес “Общему рынку” она организовала “зону свободной торговли” из 7 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 снижали пошлины, обеспечивали преимущества товарам партнеров по союзу.

Распалась Британская империя. Английские колонии стали независимыми государствами. Потеря колоний была таким ударом по английской экономике, что, казалось, Англия уже не оправится от потери. Но шок прошел. Английские дипломаты добились сохранения связей с бывшими колониями. **Британская империя стала Британским Содружеством.** Страны Содружества по-прежнему входили в стерлинговую зону, сохраняли предпочтительные тарифы (т. е. пониженные пошлины при торговле между собой),

были связаны экономическими соглашениями с Англией. Сохранению позиций Англии и ее влиянию в странах Содружества способствовало и то, что в этих странах были крупные английские капиталовложения (т. е. крупнейшие хозяйственные объекты оставались в собственности англичан), и то, что за время колониального господства Англии экономика этих стран развивалась как придаток к английской экономике, что затрудняло экономические связи с остальным миром.

Но и это уже не спасало. Страны Содружества теперь поглощали меньше 30% британского экспорта, потому что освободившиеся страны предпочитали покупать товары Японии, ФРГ и США. Больше половины британского экспорта теперь шло в индустриальные страны.

Это и явилось основной причиной резкого изменения внешнеэкономической ориентации: в начале 70-х годов Англия, отказавшись от прежних связей, вступила в "Общий рынок". Правительство надеялось, что таким образом Англия сможет занять более выгодные позиции в международном разделении труда, увеличить сбыт продукции в индустриальные страны, стать полноправным членом "Единой Европы".

Ныне хозяйство Англии все более интегрируется в мировое сообщество, в котором и она нашла достойное место.

Глава 3

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ФРАНЦИИ

§ 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 10 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 годов — 30%. Франция только теперь по настоящему приступила к освоению колониальных богатств. Но колониям не дают займы; капитал, вывезенный в колонии, вкладывается в их хозяйство.

§ 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 сократился автомобильный парк и грузовые перевозки. Довоенный уровень промышленного производства, уровень 1938 г., был восстановлен в 1948 г.

К 1990 г. промышленное производство Франции выросло в 5,5 раза. Вспомним, что производство развитых капиталистических стран, по сравнению с довоенным, выросло в 8,5 раза, а с 1948 г. — в 5,7 раза. Франция явно отстает. Если в 1938 г. во Фран-

ции производилось 7,7% продукции развитых капиталистических стран, то в 1989 г. — только 5,7%.

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, металлоперерабатывающая, 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 были 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 годах 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 был не завершен переход к капи-

тализму. Поэтому решено было ликвидировать мелкие нерентабельные хозяйства, чтобы перевести сельское хозяйство на капиталистический путь, обеспечить переход к рациональным фермерским хозяйствам. Государство в принудительном порядке выкупило 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 первое место в Европе и отстает по этому показателю только от США.

§ 3. Особенности корпораций и финансового капитала Франции

В число 10 крупнейших коммерческих банков мира входят 4 французских: “Банк насьонал де Пари”, “Креди агриколь”, “Креди Ливне”, “Сосьете женераль”. В число 10 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 5 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 “Компани 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 компенсация инвестировала в разные отрасли французской экономики. В состав группы вошли несколько банков во главе с банком “де’Эндошин э де Сюзэ”, концерны “Сен-Гобэн”, “Рон-Пулек” 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. принадлежа-*

щие ему акции, теперь становится намного больше собственного капитала банка. Банки переросли в портфельные компании.

§ 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 5 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 “Сюз”, 5 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? По-

тому 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 комиссариат 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 не обязательны, 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 доби-

вались “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.

Глава 4 **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГЕРМАНИИ**

§ 1. Экономические последствия Первой мировой войны

Первая мировая война обошлась Германии дороже, чем другим капиталистическим странам. Здесь промышленное производство сократилось вдвое, победители отобрали у нее все колонии, обратно к Франции отошли Эльзас и Лотарингия. По некоторым подсчетам, национальное богатство Германии в результате этих потерь уменьшилось вдвое. Но особенно тяжелым последствием было то, что страны-победители наложили на Германию *репарации, т. е. суммы военного ущерба*, которые должна была возместить Германия, размером в *132 млрд золотых марок*. За короткий срок разоренная войной Германия выплатить эту сумму была не в состоянии. В обеспечение репарационных сумм победители вывозили из Германии все, что представляло ценность, а в 1923 г. франко-бельгийские войска оккупировали Рурскую область, которая давала 90% угля и 50% металла Германии, чтобы беспрепятственно вывозить ее продукцию.

В 1924 г. на помощь пришли США. Они предложили “**План Дауэса**”. Заключался этот план в следующем: США (и в небольшой степени Англия) дают Германии займы для восстановления промышленности, доходы промышленности идут на уплату репараций Англии и Франции, а получив репарации, Англия и Франция возвращают США свои военные долги.

По плану Дауэса Германия получила около 30 млрд золотых марок. Выплатила она за время действия этого плана в счет репараций 8 млрд марок. Под этим “золотым дождем” германская промышленность стала восстанавливаться и расти.

В 1929 г. план Дауэса был заменен “**Планом Юнга**”. Новый план представлял еще большую уступку Германии. Сумма репараций значительно сокращалась, и выплачивать их Германия должна была сравнительно небольшими ежегодными платежами до 1988 г. Однако теперь даже такой вариант был уже нереален: начинался мировой экономический кризис — тут уж не до репараций! Поэтому в 1932 г. план Юнга, а вместе с тем и репарации вообще были отменены.

Всего Германия выплатила в счет репараций около 20 млрд марок. Основная тяжесть репараций пришлась на первые годы, когда промышленность Германии была наполовину разрушена, капиталов не было, а победители настойчиво добивались платежей. Сначала из Германии уплыло последнее золото, а затем в счет репараций стали вывозить уголь, коров, паровозы. И в соответствии с этим падала марка. В стране наступила невиданная инфляция. Следует подчеркнуть, что вывозились товары, которые противостояли бумажно-денежной массе, марка не была обеспечена золотом.

Инфляция разорила массу мелкой буржуазии, рантье, людей, у которых за годы войны и в результате спекуляций скопились денежные накопления. В этом смысле мелкая буржуазия пострадала больше рабочих, у которых и накоплений не было. Правда, рост заработной платы отставал от роста цен, поэтому на время инфляции материальное положение рабочих, конечно, ухудшилось.

Но промышленная буржуазия, корпорации от инфляции выиграли. Они платили зарплату почти ничего не стоящими бумажками, ими же платили налоги государству и возвращали долги банкам. Расплатившись с банками, промышленные корпорации становились от них независимыми, и финансовые группы распадались. Поэтому *нельзя говорить, что от инфляции выиграла вся буржуазия, — банки тоже пострадали. А собственный капитал промышленных корпораций не пострадал:* он заключался не в деньгах, а в реальных ценностях — оборудовании, корпусах фабрик, запасах сырья и продукции. Пользуясь инфляцией, можно было продавать свою продукцию за границей по сниженным ценам, но за валюту, и получать высокие прибыли.

После принятия Плана Дауэса происходит дальнейшее **укрепление монополий.** Путем слияний рождаются новые тресты и концерны. В 1920 г. возникает **“Стальной трест”.** Это была целая промышленная держава со своими шахтами, электростанциями, машиностроительными и судостроительными заводами. В этом отношении **“Стальной трест”** был похож на **“Концерн Круппа”.** Как мы видим, такая **многоотраслевая структура с расчетом на самообслуживание** была вообще характерна для Германии того времени. В 1925 г. в результате слияния химических компаний рождается знаменитый химический трест **“Фарбениндустри”.**

Итак, в 20-х гг. немецкая промышленность восстанавливается и развивается дальше. Но к 1929 г. промышленное производство

Германии выросло только на 8% сравнительно с довоенным уровнем. **Рост производства здесь удерживался узостью внутреннего рынка:** ведь германское население обнищало в период инфляции и все еще продолжало платить репарации. Потенциальные покупатели потеряли свои сбережения. А следствием узости внутреннего рынка была особенно большая недогрузка производственных мощностей и безработица. Производственные мощности в период подъема были загружены только на 70%, а безработных было 4 млн.

Естественно, что кризис 1929–1933 гг. проявился в Германии в особенно острой форме. Промышленное производство сократилось более чем на 40%. 70% производственных мощностей стояли в бездействии. Больше половины рабочих оказались безработными.

В годы кризиса **обострились социальные противоречия.** Антикризисные меры, которые здесь принимались, как и в других странах, имели антирабочую направленность. Здесь законом сокращается зарплата, ликвидируются пособия по безработице; в трудовых лагерях, куда собирали безработных, был установлен жесткий военный режим.

В стране складывается революционная ситуация. Как всегда бывает в подобных случаях, происходит поляризация политических сил: теряют позиции умеренные партии, усиливаются крайние. На одном полюсе усиливаются фашисты, на другом — социалисты-коммунисты.

Поскольку умеренные буржуазные партии теряли голоса, монополистическая буржуазия искала новую силу, на которую можно было опереться, и нашла ее в лице партии Гитлера. В отличие от Франции в Германии не сложился союз социалистов и коммунистов. Сталин объявил социалистов “социал-фашистами”, и о необходимости борьбы с ними говорилось не меньше, чем о борьбе с подлинным фашизмом. А к словам руководителя единственного государства, где коммунисты стояли у власти, нельзя было не прислушаться. Ряды левых были расколоты. Это стало одной из причин победы Гитлера в 1933 г.

§ 2. Экономика фашистской Германии

Что такое германский фашизм? **Фашизм в Германии, как и в других странах, родился как мелкобуржуазное политическое**

движение, политическое движение людей не очень богатых, не очень образованных и в силу экономического развития теряющих устойчивое положение в обществе, и, естественно, недовольных этим. Штурмовые отряды фашистской партии состояли преимущественно из представителей мелкой буржуазии. Лозунги, которые провозглашал Гитлер, были мелкобуржуазными. Он обещал ликвидировать капиталистические монополии, защитить разоряемых ремесленников и мелких торговцев, организовать для них дешевый кредит. И шовинистическая пропаганда была обращена тоже к мелкой буржуазии, которая больше других слоев общества пострададала от результатов Первой мировой войны, от репараций и инфляции. *Массовое разорение этой части населения Германии активизировало ее, это и сделало партию Гитлера достаточно сильной.* Пошла за Гитлером и часть рабочих — ведь его партия называлась национал-социалистической рабочей партией. Конечно, в первую очередь это были те, кто потерял работу.

Но, придя к власти, Гитлер отбросил прежнюю программу и стал проводить такую политику, которая была нужна не мелкой, а монополистической буржуазии. В 1934 г. Гитлер устраивает **“ночь длинных ножей”**: его сторонники уничтожают руководителей штурмовых отрядов во главе с Рэмом, ближайшим до этого времени сподвижником Гитлера, а заодно и массу рядовых штурмовиков. Национал-социалисты уничтожали собственные боевые отряды. Подоплека этого события была такова. Представители мелкой буржуазии, объединенные штурмовые отряды, принимая слова Гитлера за чистую монету, начали действия против монополий. Рэм, их руководитель, хотел использовать это движение, чтобы влить штурмовиков в армию и стать главнокомандующим. Но Гитлер за поддержку на пути к власти обещал руководителям монополий их неприкосновенность, а генералитету обещал оставить армию монополией юнкеров. Во исполнение этих обещаний и была проведена **“ночь длинных ножей”**.

Поэтому фашизм после прихода к власти изменил свою социальную сущность. Он стал особой формой государственно-монополистического капитализма, государственного управления хозяйством, доведенного до крайней степени.

Все хозяйство страны было подчинено органам государственного управления, в которых решающую роль играли лидеры монополистической буржуазии. Во главе был поставлен Ге-

генеральный совет хозяйства, решающее слово в котором принадлежало “пушечному королю” Круппу и “электротехническому королю” Сименсу. *Генеральному совету были подчинены “хозяйственные группы”, возглавлявшие главные отрасли хозяйства (промышленность, торговля, кредит), а тем, в свою очередь, “отраслевые группы” (химическая, авиационная и др. отрасли промышленности).*

Резко расширился государственный сектор хозяйства. Крупнейшей корпорацией в стране стал **государственный концерн Геринга**, который сначала увеличился за счет конфискованного имущества евреев и других репрессированных, а затем в его состав включались предприятия, которые захватывала Германия на оккупированных территориях. С самого начала фашистское государство приступило к **регулированию цен**, нарушив тем рыночные отношения. Был установлен низкий уровень цен на товары народного потребления. В результате эти товары исчезли с полок магазинов, и теперь их можно было купить только на черном рынке по гораздо более высоким ценам. Пришлось вводить карточки на продовольствие.

Под контроль государства было поставлено и сельское хозяйство. Сельскохозяйственная продукция учитывалась и должна была сдаваться государству по установленным ценам. Хозяйства *гроссбуаэров* и *юнкеров*, т. е. крупные капиталистические хозяйства, были объявлены “наследственными дворами”: в соответствии со средневековым принципом майората они передавались по наследству только старшему сыну. Остальные сыновья должны были служить государству и завоевывать себе “жизненное пространство”.

Таким образом, **все хозяйство Германии было переведено в централизованную систему, которой по линии государства управляли лидеры монополистической буржуазии.** Установив контроль над хозяйством, гитлеровское государство начинает **экономическую подготовку к войне.** В 1936 г. был принят 2-й четырехлетний план, основной задачей которого было обеспечение экономической независимости Германии от импорта и ускоренное развитие тех отраслей, которые составляют базу военной промышленности. Особое внимание уделялось производству “**эрзацев**” — синтетических материалов и заменителей: синтетического бензина, синтетического каучука и т. п. **Была поставлена**

цель производить в Германии все необходимое для ведения войны, но в этой стране не было каучуковых плантаций и нефтяных месторождений, поэтому натуральные ресурсы приходилось заменять синтетическими. В 1940 г. был принят 3-й четырехлетний план, задача которого была более узкой — развить военное производство и военно-промышленный потенциал. *Планирование фашистской Германии не было индикативным — преобладали административные методы управления. Впрочем, в экстремальных условиях, условиях подготовки к войне и войны, такие методы оказались достаточно эффективными.*

Во-первых, военное производство развивалось за счет невоенных отраслей. Предприятия, не попавшие в категорию важных для ведения войны, подлежали ликвидации. В результате военная продукция составила 80% всей промышленной продукции страны, а недостающая продукция доставлялась из оккупированных стран.

Во-вторых, *из оккупированных стран доставлялись и ресурсы для военного производства.* Из них поступала половина потребляемого металла, четверть каменного угля и подавляющая часть нефтепродуктов. Германия использовала и трудовые ресурсы оккупированных стран: к концу войны на ее территории работало около 10 млн иностранных рабочих, труд которых, конечно, оплачивался очень низко.

В-третьих, *развитию промышленности способствовали специфические фашистские источники ее финансирования; захват собственности демократических организаций* (только в Рабочем банке было захвачено 5 млрд марок), конфискация собственности неарийцев, ограбление оккупированных стран. В составе германской армии были специальные экономические части, которые занимались сбором и отправкой в Германию разнообразных ценностей — от запасов зерна до художественных коллекций.

Наконец, в-четвертых, *развитию промышленности способствовало резкое сокращение расходов на заработную плату.* Гитлер выполнил обещание дать работу безработным, но зарплата была ниже обычной — лишь немногим выше пособия по безработице. Это позволяло промышленникам впоследствии “выравнивать” зарплату, понижая зарплату остальным рабочим. Была введена трудовая повинность для молодежи, т. е. принудительный бесплатный труд, в котором должны были участвовать все молодые немцы.

Был введен принудительный бесплатный труд для заключенных концлагерей.

Таким образом, в организации военного хозяйства преобладали принудительные, внеэкономические методы. Эта специфическая военная экономика стала разрушаться лишь по мере того, как начали выходить из-под контроля оккупированные страны и территории.

§ 3. 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 период с 1948 г. по 1990 г. промышленное производство ФРГ выросло в 12 раз, тогда как производство развитых капиталистических стран в целом — в 5,7 раза. В ФРГ производится более 9% промышленной продукции развитых капиталистических стран.

Ускоренный экономический рост разгромленной в войне Германии и ее выдвигание в 50-х гг. на 2-е место в мире журналисты назвали “экономическим чудом”. Чем это “чудо” объяснялось?

Все хозяйство Германии было переведено в централизованную систему, которой по линии государства управляли лидеры монополистической буржуазии. Планирование фашистской Германии не было индикативным — преобладали административные методы управления. Впрочем, в экстремальных условиях, условиях подготовки к войне и войны, такие методы оказались достаточно эффективными. Военное производство развивалось за счет невоенных отраслей. Из оккупированных стран доставлялись и ресурсы для военного производства. Развитию промышленности способствовали специфические фашистские источники ее финансирования: захват собственности демократических организаций. Развитию промышленности способствовало резкое сокращение расходов на заработную плату. В организации военного хозяйства преобладали и принудительные внешнеэкономические методы.

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 Германии 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. Корпорации, финансовые группы и государственное регулирование

После окончания войны на Потсдамской конференции было принято решение ликвидировать монополии, которые стояли за спиной Гитлера. В Западной Германии это решение было проведено в жизнь в форме их “разукрупнения”: гигантский трест делился на ряд самостоятельных компаний. “Стальной трест” был разбит на 10 частей, концерн Круппа — на 7. Однако ничто не препятствовало им через некоторое время путем слияний *восстановиться в прежнем объеме, и в настоящее время ведущие места в списке германских корпораций занимают те же компании, что и в годы фашизма.*

К началу 80-х гг. среди 10 крупнейших банков мира не было ни одного германского. Из 20 крупнейших промышленных корпораций мира лишь одна германская, “Сименс”, да и та занимает предпоследнее место.

В 80-х годах в хозяйстве ФРГ господствовало несколько финансовых групп. Крупнейшая из них, которую возглавляют “Немецкий банк” и электротехническая корпорация “Сименс”, контролирует 1/3 акционерного капитала страны. В ее состав вошли концерн “Тиссен”, до этого составлявший самостоятельную группу, АЭГ, прежде входивший в состав группы Дрезденского банка, “Даймлер-Бенц”. Группа контролирует предприятия черной металлургии, а также электротехнические, автомобильные и др.

На втором месте — группа, возглавляемая Дрезденским банком и концерном Круппа. В ее составе — предприятия черной металлургии, машиностроения, некоторых отраслей легкой промышленности, 3-е место занимает группа Коммерческого банка, контролирующая торговые компании, машиностроительные и строительные концерны.

Нетрудно заметить, что **головное положение в финансовых группах ФРГ занимают, наряду с банками, и промышленные корпорации.** Более того, еще недавно некоторые промышленные корпорации (“Тиссен”, “Флик”, химические компании — наследницы “Фарбениндустри”) составляли самостоятельные группы, без банков. Это было следствием относительного ослабления власти банков над промышленностью после мировых войн. *После войны “большую тройку” германских банков пришлось даже спасти от банкротства, потому что их капитал к этому времени в основном составляли долговые обязательства фашистского государства, которые, конечно, теперь ничего не стоили.*

Другая особенность корпораций и финансовых групп ФРГ — далеко зашедший **процесс диверсификации.** Отрасли разрезаны между разными группами и в составе разных групп — одни и те же отрасли. *Переход к многоотраслевой структуре здесь облегчали два обстоятельства: старая традиция образования многоотраслевых монополий с расчетом на “самообслуживание” (“Крупп”, “Стальной трест”) и “разукрупнение” монополий после войны: разукрупненные компании срачивались уже с учетом процесса диверсификации.*

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, как и во Франции, практикуется **индикативное планирование.** Государственные программы воздействия на экономику разделяются на **краткосрочные (антициклические)** и **долгосрочные (структурные)**, связанные с прогнозированием и програм-

мированием. 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.

Мы не коснулись экономических последствий объединения ФРГ и ГДР. Объединение государств стало свершившимся фактом, но для слияния двух экономических систем требуется длительное время, и все результаты такого слияния станут очевидными лишь в будущем.

Пока очевидно лишь то, что с присоединением ГДР экономическая мощь ФРГ и ее вес в европейском хозяйстве существенно возрастают.

Глава 5

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЯПОНИИ

§ 1. Военный подъем и послевоенные трудности

В Первой мировой войне Япония приняла участие на стороне Антанты. У нее не было особых противоречий с Германией, но на стороне Антанты действовать было выгоднее: у Германии на Дальнем Востоке не было вооруженных сил, но были колониальные владения, которые можно было захватить. Если же Япония выступила бы против Антанты, ей пришлось бы воевать против России.

Япония вступила в войну, ссылаясь на свой союзнический долг перед Англией. Договор с Англией у нее действительно был, но не обязывал Японию воевать на стороне Англии. Английское правительство, понимая, что участие Японии в войне ведет к захвату германских колоний, пыталось отговорить Японию, но безуспешно.

Так и получилось. **Участие Японии в войне было номинальным, но соседние германские владения — концессию в Шандуне, а также Марианские, Каролинские и Маршалловы острова на Тихом океане — она успешно захватила.**

Этим выгоды от войны не исчерпывались. Европейские державы в годы войны перестали везти свои товары на азиатские рынки, и Япония стала **спешно осваивать эти рынки**. Экспорт из Японии вырос в 3 раза, а промышленное производство — в 5 раз. Экспорт обеспечил приток золота в бедную Японию, и *золотой запас Японии в годы войны вырос почти в 7 раз.*

Но все закончилось с концом военной конъюнктуры. Европейские товары вернулись на азиатские рынки, и экспорт Японии сократился на 40%, а из-за этого на 20% упало промышленное производство. От этого кризиса 1920—1921 гг. Япония не могла оправиться много лет. Лишь в 1925 г. производство восстановило уровень докризисного 1919 г., но в 1926—1927 гг. Японию охватил “промежуточный” кризис, которого не было в других странах. Четверть производственных мощностей застыла в бездействии, обанкротился ряд банков и торговых домов. Уже этот кризис стал первым толчком к **милитаризации экономики**. Он привел к власти реакционное

правительство генерала Танака, и в 1927 г. появился “Меморандум Танака” — стратегический план установления мирового господства. Этим планом намечалось захватить сначала Китай и советский Дальний Восток, затем всю Азию, Европу и разгромом США завершить покорение мира.

Через год после “промежуточного” кризиса в 1929 г. начался новый, мировой. Производство снова упало на 40%, начались крахи банков и промышленных компаний.

Таким образом, весь период от конца Первой мировой войны до 30-х гг. Япония непрерывно переживала кризисы и депрессии. Ее экономика была слишком слабой для нормального развития в мирных условиях. Внутренний рынок был крайне узким из-за низкой, нищенской заработной платы и мелких крестьянских хозяйств, а на внешнем рынке японские товары из-за низкого уровня производительных сил были неконкурентоспособны. Они имели репутацию “дешевых, но дрянных”.

В сельском хозяйстве сохранялись те же отношения, что и до Первой мировой войны. Больше половины земли находилось в собственности помещиков, которые сами хозяйством не занимались, а сдавали землю в аренду. В основном это были “отсутствующие помещики”, которые даже и жили не в деревне, а в городе, и связь которых с землей выражалась лишь в получении арендной платы. Арендная плата составляла 50—60% урожая. Средний размер крестьянских хозяйств был меньше 1 гектара. По-прежнему в сельском хозяйстве господствовала мотыга; 80% крестьян не имело рабочего скота.

§ 2. Милитаризация хозяйства накануне и в период Второй мировой войны (1932—1945 гг.)

Выход из экономического кризиса японское правительство видело в милитаризации и агрессии. В 1931 г. японские войска захватом Маньчжурии начинают “необъявленную” войну против Китая, а в 1937 г. “необъявленная” война перерастает в открытую, объявленную. Уже в 1932 г. военные расходы составили треть государственного бюджета, а в 1938 г. выросли до 70%. В 1938 г. был принят закон “О всеобщей мобилизации нации”, который предоставил правительству неограниченное право контроля над хозяйством страны.

Милитаризация досрочно вывела японскую промышленность из кризиса. К 1936 г. промышленное производство возросло на 70% по сравнению с уровнем 1929 г., в том числе выпуск продукции тяжелой промышленности — в 2,6 раза. В эти годы *тяжелая промышленность обгоняет легкую* и дает больше половины общего количества промышленной продукции.

Но в 30-х гг. высокими темпами росла и легкая промышленность. Дело в том, что Япония почти лишена стратегического сырья — железной руды, нефти и т. п. Это сырье приходилось покупать за границей. Но, чтобы покупать, надо иметь деньги, валюту, а чтобы иметь деньги, надо экспортировать свои товары. *Экспортировать Япония могла лишь продукцию легкой промышленности, в основном текстиль.* Чтобы увеличить экспорт текстиля, надо было отвоевать рынки у других стран, а для этого — продать дешевле. И Япония стала практиковать социальный демпинг. *Демпинг — продажа товаров за границей по пониженным ценам, чтобы потеснить конкурентов, а социальный — потому что дешевизна японских товаров обеспечивалась дешевизной труда.* В Японии увеличивается норма эксплуатации рабочих с использованием полуфеодалных методов и государственного принуждения, вырабатываются действительно очень дешевые ткани, и, экспортируя их, Япония вытесняет с восточных рынков Англию. По производству искусственного шелка в 30-х гг. Япония даже выходит на 1-е место в мире.

Экономическая экспансия в “страны Южных морей” (Юго-Восточную Азию) заключалась не только в усилении экспорта. Япония начала эксплуатировать источники стратегического сырья: завела каучуковые плантации, начала добычу нефти и медной руды.

В 30-х гг. в Японии был установлен **фашистский режим.** Как и в Германии, в экономике он означал **крайнее усиление государственного регулирования хозяйства.** Часть мелких и средних предприятий была ликвидирована, а остальные объединены в “контрольные ассоциации”, которые действовали под контролем государственных органов. Государство распределяло через эти органы рабочую силу, ресурсы, кредиты. Рабочие были прикреплены к предприятиям, лишены выходных дней, а продолжительность рабочего дня иногда увеличивалась до 15 часов.

Усиление государственного регулирования означало усиление дзайбацу, потому что их верхушка заняла руководящее положение в “контрольных ассоциациях”. В это время особенно укрепляется “большая четверка” дзайбацу: “Мицуй”, “Мицубиси”, “Сумимото”, “Ясуд”. Только нужно учесть, что теперь дзайбацу стали не просто компаниями. Они переросли в финансовые группы особой структуры. Во главе каждой группы стояла холдинг-компания (“мотикабу кайся”), основная часть акций которого принадлежала семье главы группы. Отсюда исходили все распоряжения входящим в состав группы банкам, торговым, транспортным и промышленным компаниям.

В декабре 1941 г. внезапным нападением на американскую базу в Перл-Харборе и уничтожением основных сил американского тихоокеанского флота Япония включилась во Вторую мировую войну. До весны 1942 г. японские вооруженные силы захватили страны Юго-Восточной Азии, с которыми до этого осуществлялось “мирное сосуществование”.

Впрочем, на этом успехи и закончились. Поражение Японии в войне было предопределено экономическими факторами. Несмотря на крайнюю степень милитаризации экономики, военно-промышленный потенциал Японии был низким. Это определялось отсутствием большинства видов стратегического сырья и в общем-то слабым развитием тяжелой промышленности. Достаточно сказать, что станкостроение Японии покрывало только четверть потребностей страны. Тотальная милитаризация могла обеспечить первый стремительный натиск вооруженных сил, а затем началось падение. Промышленное производство стало сокращаться с 1943 г. *Чтобы остановить падение военного производства, началось “самопоедание” промышленности: ткацкие станки и другое оборудование легкой промышленности отправляли для переплавки на сталь. С недостатком военной техники было связано и появление камикадзе — летчиков и моряков-смертников: люди стоили дешевле машин.*

§ 3. 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 полуфеодальное 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.

§ 4. 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 г. по 1970 г. среднегодовые темпы роста промышленного производства составили около 15%. К 1990 г. промышленное производство Японии выросло, по сравнению с уровнем 1938 (или 1952) года, в 21,1 раза. Высокими остаются темпы Японии и в последние десятилетия: с 1970 по 1990 г. промышленность Японии увеличила производство в 2,2 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 половины 50-х гг. начинается освоение новых технологических процессов и новых отраслей производства. *В этот период промышленность Японии переключается 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 уве-

личивается 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 третьим капиталовложением 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 государ-

ственным 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 централизованно: 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 больше.

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.

§ 5. 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 капиталистическом 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.**

РАЗДЕЛ VII ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КИТАЯ

§ 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 неизблемым 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 8 семей, кроме обработки своих полей, расположенных по краям, должны были возделывать расположенное в центре общее поле, урожай с которого поступал правителю. Каждое поле было площадью в 100 му (6 га), в том числе и общее поле. Философ 4 века до н. э. Мэн-Цзы считал это идеальной системой земледелия и относил ее расцвет к началу первого тысячелетия 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 земля 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 ук-

реплению 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 и 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-Ши 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 на половину тоже вели хозяйство на государственной земле.

Идеалом для крестьянства оставался прежний порядок — государственная собственность на землю и уравнильное 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 уравнильное 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 Ят-сена, которые он провозгласил в 1911 г., была все та же национализация земли и уравнильное 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 незащитным 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. Поскольку 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 Китаем в это время маньчжурское правительство, а маньчжуры 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, коло-

низаторы 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 Шанхае 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.

§ 2. Революционные преобразования и “большой скачок”

Китайская революция против иностранного и бюрократического капитала продолжалась 25 лет, с 1924 по 1949 г., и со-

стояла 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. Капи-

талисты 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 Аньшаньский 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 заставлять 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 уравнительное 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 расплодилось вредители 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 Шанхае — 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 тывке, 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.

§ 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. Иностранных предпринимателей сюда привлекает дешевизна рабочей силы: здесь зарплата в 20 раз ниже, чем в США, хоть 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.

За 19 лет реформы валовой внутренний продукт этой страны увеличился в 5,7 раза, а производство ВВП на душу населения — в 4,4 раза. Китай вышел на первое место в мире по производству хлопчатобумажных тканей и цемента, на второе — по выпуску телевизоров и добыче угля, на третье — по производству химических удобрений. Среди стран с низким уровнем экономического развития только Китай достиг таких высоких темпов роста.

И все же не следует преувеличивать достижений Китая. Необходимо учитывать огромные масштабы страны и особенно — численность населения. Китай вышел на седьмое место в мире по валовому национальному продукту, но по его производству на душу населения он приблизительно на 70-м месте. 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, 200 млн крестьян продолжают жить без электричества. Телевидение здесь распространилось раньше, чем была достигнута всеобщая грамотность. И к началу 90-х гг. на Китай приходилась четверть всех неграмотных в мире.

Потребительский спрос здесь отстает от роста производства, поэтому в Китае вынуждены планировать снижение темпов роста промышленности.

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.

РАЗДЕЛ VIII ЭКОНОМИКА СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК

Глава 1 ХОЗЯЙСТВО СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА В ПЕРИОД ПОСЛЕ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ И ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ

Переход от феодализма к капитализму, как известно, заканчивается буржуазной революцией, которая приводит политическую надстройку в соответствие с экономической базой. Буржуазная экономика к этому времени уже сформировалась: она формируется стихийно, по своим экономическим законам, еще в недрах феодальной формации. **Общая закономерность: при переходе от одного способа производства к следующему сначала складывается экономическая база нового способа производства, а затем, путем революции или реформ, в соответствие с ней приводится политическая надстройка.**

Но к моменту Октябрьской революции социалистическая экономика в России еще не сложилась, следовательно, революция была преждевременной. На это обстоятельство указывали оппоненты В. И. Ленина, да и самого его смущало то обстоятельство, что революция произошла в “мелкокрестьянской стране”. Революция создала только новое государство. Поэтому было решено, что социалистическую экономику следует строить сознательно и тем самым еще раз нарушить законы экономического развития.

При этом было неизвестно, как надо строить социалистическую экономику. Из работ классиков марксизма были известны общие основные принципы новой экономики, но не выгоды ее построения. Поэтому история Советского государства — это цепь экспериментов, поиски путей строительства социалистического хозяйства.

§ 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 беднотой 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 преждевременно 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 потреби-

Общая закономерность: при переходе от одного способа производства к следующему сначала складывается экономическая база нового способа производства, а затем, путем революции или реформ, в соответствии с ней приводится политическая надстройка. Революция создала только новое государство. Поэтому было решено, что социалистическую экономику следует строить сознательно и тем самым еще раз нарушить законы экономического развития...

сельской 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 коммуну, получалась безлошадная коммуна. Зато в распоряжение коммун передавалась часть продовольствия, конфискуемого у кулаков.

§ 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 анархосиндикалисты — 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 резолюции, 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: ВС в центре и совнархозы на местах. Но оказалось, что управление промышленностью требует определенных знаний, компетенции, причем особых зна-

ний по каждой отрасли. И тогда в состав ВС 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 госу-

дарства 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, организовано" 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 государственный. Акционерные банки пока оставались в собственности прежних хозяев. Но, поскольку логика революции требовала ликвидации капиталистической собственности, *декретом от 14 декабря 1917 г. была объявлена 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 про-

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 выработать 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.

тив 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.

§ 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 за-водов.

Началась **разруха**. Она проявлялась в катастрофическом сокращении промышленного производства. В 1920 г. было получено в 8 раз меньше промышленной продукции, чем в 1913 г. *Производительность труда, т. е. среднее количество продукции на рабочего, упала в 4 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 заготовлять 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, рынок, 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.

§ 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, разрушали 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 Наркомпрода 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 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 положен-

ного 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.

§ 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.

Военный коммунизм означал полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйствования.

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 го-

сударственному 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, до-

рожную, 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 будет 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.

§ 6. Финансы. План ГОЭЛРО

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, впро-

чем, 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 разоружает 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 угасли торговля и промышленность”.

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

Глава 2

РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВА СТРАНЫ В ГОДЫ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

§ 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.** Вначале 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.

§ 2. Восстановление сельского хозяйства. Кооперирование крестьянства

Решающим актом перехода к нэпу стала замена **продрозверстки 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 крестьян-

ских 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 помогало 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 промышленно-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 рас-

слоение 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 прийти и до объединения кооперативными связями всех хозяйств.

Именно с таких кооперативов — сбытовых, потребительских, машинных — и началось кооперирование в годы нэпа. В эти кооперативы объединялись, естественно, относительно зажиточные крестьяне, те, которые производили товарную продукцию. Входящие в них крестьянские хозяйства создавались единоличными, 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 уча-

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

§ 3. Организационная перестройка и восстановление промышленности

Одним из проявлений нэпа в промышленности было то, что теперь снова разрешалось капиталистическое предпринимательство, правда, лишь в определенных ограниченных формах:

- 1) разрешались мелкие частные предприятия с числом рабочих до 20 человек;
- 2) разрешалась сдача в аренду государственных предприятий;
- 3) допускалось создание смешанных акционерных обществ с участием государственного и частного капитала;
- 4) для привлечения иностранного капитала разрешалось сдавать хозяйственные объекты в концессии иностранцам.

Доля концессий в промышленном производстве страны была невелика — они выпускали лишь 1% промышленной продукции. Высоким их удельный вес был в горной промышленности — концессионеры добывали 60% свинца и серебра, 85% марганцевой руды, 30% золота. Но иностранцы производили также 22% одежды и предметов туалета.

В связи с иностранными концессиями следует отметить еще одно явление тех лет: в Россию приезжали тысячи рабочих из индустриальных стран, чтобы, опираясь на силу своих профсоюзов, помочь наладить хозяйство, и нередко создавали здесь свои концессионные предприятия.

Группа американских рабочих организовала в Кузбассе Автономную индустриальную колонию АИК — “пролетарскую концессию”, как ее называли. Под лозунгом “Превратим Сибирь в новую Пенсильванию” они стали не только налаживать добычу угля

и производство кокса, но и, привезя из США тракторы и породистый скот, создали образцовое подсобное хозяйство. Американский профсоюз швейников организовал **Русско-американскую индустриальную корпорацию**, объединив десяток швейных фабрик в Москве и Петрограде.

В разгар нэпа капиталистический сектор охватывал значительную часть легкой промышленности и давал на рынок если не основную, то весьма значительную часть товаров народного потребления. В дальнейшем государственная промышленность, используя силу государства, оттесняла капиталистов и завоевывала рынок. В 1925 г. на частных предприятиях работали 1/10 рабочих, эти предприятия давали 27% промышленной продукции. Сопоставление этих цифр показывает, что производительность труда в капиталистическом секторе была выше, чем на государственных предприятиях. Государственный сектор производил в это время 65% продукции. Остальное приходилось на кооперативный сектор.

Преимущества государственного капитализма перед частным заключались в преимуществах крупных предприятий перед мелкими заведениями. К тому же предприятия государственного капитализма действовали под государственным контролем и в перспективе, по окончании срока аренды или концессии, должны были превратиться в государственные.

Но новая политика в промышленности заключалась не только в разрешении частного предпринимательства. Поскольку в хозяйстве были восстановлены рынок, прибыль, материальная заинтересованность и поскольку рядом с государственными действовали капиталистические предприятия, **была перестроена и организация государственной промышленности.**

Эта перестройка выразилась, во-первых, **в переводе предприятий на хозрасчет.** Если в период военного коммунизма они не имели хозяйственной самостоятельности, получали от государства все, необходимое для производства, и ему же сдавали продукцию, то теперь они должны были вести хозяйство самостоятельно, закупать на рынке сырье и материалы, сбывать свою продукцию, получать прибыль и, заплатив из этой прибыли налог государству, продолжать производство за счет этой прибыли. Государственные предприятия переводились на так называемый хозяйственный расчет, то есть, по сути, в значительной степени на коммерческие и

капиталистические начала. Однако хозрасчет не считался явлением, свойственным социалистическому хозяйству.

Во-вторых, произошел **переход от главков к трестам и синдикатам**. Если прежде все предприятия каждой отрасли были подчинены своему главку, т. е. отделу ВСНХ, то теперь главным звеном управления промышленностью стали тресты. Трест был территориально-отраслевым объединением, т. е. он объединял лишь часть предприятий отрасли, расположенных на определенной территории. Например, трест Югосталь объединял металлургические заводы Юга, трест Северолес — лесную промышленность севера европейской части страны. Подчеркивалось, что тресты — хозрасчетные объединения, что они “действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли”.

Трест объединял предприятия, укрупнял, кооперировал производство, что позволяло наладить разделение труда между предприятиями. Иногда трест практически становился предприятием, а прежние предприятия — его цехами. Вспомним, что одной из важнейших задач новой политики было укрупнение производства, пусть в данном случае только организационное. Трест намного удешевлял заготовку сырья и сбыт продукции, так как объединил заготовительные и сбытовые конторы предприятий. К тому же все предприятия государство не могло обеспечить специалистами. Специалисты теперь концентрировались в тресте и оттуда могли руководить всеми его предприятиями. К концу 1922 г. в тресты было объединено 90% промышленных предприятий.

Тресты были организованы по образцу капиталистических монополий. Они и должны были действовать как монополии, вытесняя частный капитал, разоряя капиталистов. Но они стали конкурировать и между собой, что увеличило рыночную стихийность. Именно стихийности, неконтролируемости руководители советского хозяйства особенно боялись. Поэтому тресты нетрестированные предприятия каждой отрасли объединялись в синдикаты. Синдикаты тоже были построены по образцу капиталистических монополий. Они объединили только заготовку материалов и сбыт продукции, т. е. были торговыми организациями, зато охватывали целую отрасль (текстильный, табачный, кожевенный синдикаты). *Внутри синдиката тресты уже не конкурировали между собой, а вместе действовали против частного капитала.*

Уже к концу 1922 г. 80% трестированной промышленности было синдицировано.

Еще до введения продналога, в феврале 1921 г., был организован Госплан (Государственная плановая комиссия), который должен был действовать **на основе плана ГОЭЛРО**, конкретизируя основные направления этой программы. Вначале разрабатывались только годовые планы по отдельным отраслям, но и те выполнялись лишь на 50–80%, потому что охватывали только производственно-техническую сторону хозяйственной деятельности, и нередко оказывалось, что для выполнения плана не хватает денег. С 1924 г. в планах стали учитывать финансовые возможности и планы стали называть **промфинпланами**. Наконец, в 1925 г. отраслевые планы впервые сливаются в **единый годовой план промышленности и строительства**.

Восстановление началось с легкой промышленности. Тяжелая промышленность была сильно разрушена, для ее восстановления нужны были огромные капиталовложения, в качестве сырья и топлива нужны были железо и каменный уголь, которые сами являлись продукцией той же тяжелой промышленности. Легкая промышленность довольствовалась дровами и торфом, сырье получала от возрождавшегося сельского хозяйства. Она не требовала больших капиталовложений, к тому же именно в ней действовали частный капитал и кустарные артели.

Первоочередное восстановление легкой и мелкой промышленности было не только возможно, но и необходимо — необходимо для того, чтобы после бедствий войны одеть и обуть людей, а особенно — чтобы получить продовольствие для города: без обмена на промышленные товары крестьяне не дадут городу хлеб, товарооборот между городом и деревней не будет восстановлен. А крестьянам прежде всего нужны были потребительские товары — ткани, обувь, мыло и т. п., — производимые легкой промышленностью. Короче говоря, **восстановление легкой и мелкой промышленности означало создание необходимых предпосылок для восстановления тяжелой индустрии**.

Но что значит — мелкая промышленность? Это кустарно-ремесленное производство. В 1925 г. в кустарной промышленности были заняты 2/3 всех работников промышленного производства, т. е. кустарей было вдвое больше, чем рабочих. Правда, давали кустари лишь 1/3 промышленной продукции — вдвое меньше, чем крупная промышленность.

В 1925 г. было получено только 75% промышленной продукции от уровня 1913 г. Довоенный уровень промышленного производства был восстановлен в 1926 г. С учетом продукции мелкой промышленности таких потребительских товаров, как ткани, обувь, сахар, мыло, плуги, было в 1925 г. произведено больше, чем до войны. Каменного угля и металла пока выпускалось вдвое меньше, чем до войны. Не достигло пока довоенного уровня и машиностроение, но зато было освоено производство таких машин, которые до этого в России не выпускались — гидротурбин, электрогенераторов. А выработка электроэнергии уже на 40% превысила довоенный уровень. *В этом уже сказывалось сочетание плана и рынка. По плану государство направляло максимум ресурсов в сферу электрификации, обеспечивая ее ускоренный рост, но в то же время рыночный спрос стимулировал высокие темпы развития производства товаров народного потребления.*

§ 4. Торговля и финансы

В период военного коммунизма торговля была запрещена. И при переходе к нэпу вначале не предполагалось возвращаться к торговле, к товарно-денежным отношениям. Вместо торговли на переходе к нэпу предполагалось наладить *“социалистический продуктообмен”*, то есть 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 торгов-

ли 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. Хозяева 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 продукцию 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 одновременно: 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,

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.

а новые деньги были разного достоинства. Они были обеспечены драгоценными металлами. Более того, чеканились монеты из серебра, золота и даже платины, причем бумажные купюры заменялись 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.

Глава 3

ЭКОНОМИКА СССР

В ГОДЫ ДОВОЕННЫХ ПЯТИЛЕТОК

§ 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.

Первый путь заключался 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.

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 1-й пятилетки, исходивший 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 недостаточности высоких темпах. Большинство коммунистов воспринимали “плюрализм” нэпа как отступление от социализма. Идеалом

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.

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 1-ю пятилетку количество бумажных денег в обращении выросло в 5 раз. Сельскохозяй-

ственное 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 контрактацией, 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 при-

Так, централизованная распределительная система охватила все хозяйство. А хозяйственные реформы 1929—1933 гг. закончили 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.

нуждением, которое получило название “методов усиления трудовой дисциплины”.

§ 2. Промышленность в годы пятилеток

Получилось ли намеченное ускорение темпов в первой пятилетке? По официальным данным того времени, промышленное производство выросло за пятилетку в 2 раза (но все же не в 2,8 раза, как предполагалось по первоначальному, “слишком медленному”, варианту). Далее по этим официальным данным переход к ад-

министративной 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 4 года и 3 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 изготовляли 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 оборудова-

ние 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 намного 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, то есть 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, опираясь 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 — как 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 5 раз меньше, чем в среднем в развитых капиталистических странах.

Третья пятилетка была объявлена “пятилеткой качества”: если до этого все внимание уделялось количественному росту про-

изводства, 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-дублеры** 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, трак-*

торов, 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 директивных 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.

Резко повысилась товарность — с 15% накануне коллективизации до 36% в конце второй пятилетки. 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.

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.

§ 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 кооперации 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 раскулачиванием. 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 “25-тысячники” из числа наиболее преданных идей 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 по-

требовалось 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 обрабатывала 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 ме-

ханизированы, 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 годов 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 гибло. 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 жи-

вотноводства упало значительно больше (по расчетам некоторых исследователей — до уровня 1919 г.). Снизилась 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.

Глава 4

ЭКОНОМИКА СССР В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ. ВОССТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВА В 1946—1959 гг.

§ 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 стало 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. Перебазируясь 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 обслуживание 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 выражалось в сокращении мирного и расширении военного производства. Тракторные заводы стали выпускать танки (впрочем, их мощности были частично переведены на выпуск танков еще до вой-

ны), 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 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 разгружаются 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 перебазируванием предприятий на восток намного увеличилась длина перевозок. Продукцию при-

ходилось 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%.

§ 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 в Германии, артиллерийских орудий — в 3,2 раза, а самолетов — в 7,5 раза. Такие цифры и соотношения приведены в 5-м 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 опреде-

лили 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. 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 хлопчатоб-

бумажных тканей и только 28% кожаной обуви. Промтовары продавались населению нерегулярно, часто используя для материального поощрения.

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 4 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 зарплаты. 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 добровольных 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 годы 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 патристическим 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.

§ 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 мирные 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 годы 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 годы выросла на 62%, а фондоотдача — 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.

§ 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 2 раза, а зерновых комбайнов — в 2,5 раза. Но и сам процесс повышения технического уровня сельского хозяйства был однобоким. Механизировались так называемые “основные полевые работы”: вспашка, сев, уборка урожая и молотьба 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 сельскохозяйственной 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 производ-

ства 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 тех-

ники. 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.

Глава 5 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СССР В 60—90-х гг.

§ 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-х 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 выдвигения 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 восстановле-

нии 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 “чисто” 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. вы-

пуск 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 не намного — процентов на 5, 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 попадала 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. 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.

§ 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 животновод-

ства. 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 молотье 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.

§ 3. Развитие промышленности в 1966—1990 гг.

Экономическая реформа даже в своем компромиссном и неполном виде все же способствовала улучшению положения в про-

мышленности. 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, последней ручной операции 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 эф-

фективность 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 Госнабом 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 руб. основных фондов сократился с 1 руб. 29 коп. до 98 коп.

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, по-

тому 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 избыток 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 процентов 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.

§ 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 5 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 входит 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 необходи-

мого сырья. Только не надо путать АПК с “Агропромом” — 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 — с 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 такой формы объединения получался значительно меньший, чем при организации государственных предприятий, а в форме межколхозных предприятий стали преимущественно создаваться 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 так же 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 отнесены 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 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 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 годах 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 годов. 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 переключатся, не может быть подлинной наукой. Для исторической оценки события нужно от него отойти на некоторое расстояние.

Глава 6

ЭКОНОМИКА СССР И "ПЕРЕСТРОЙКА"

Итак, как мы писали выше, исчерпав экстенсивные пути развития, экономика СССР начала "пробуксовывать". Опыт нескольких десятилетий убедительно показал, что принятая в стране модель хозяйствования эффективна только в экстремальных условиях. Недаром на подавляющую часть советского периода истории приходится целая череда войн внутренних и внешних, локальных вооруженных конфликтов, целая эпоха не только политического, но постоянно наращиваемого вооруженного противостояния "востока" и "запада" не как стран или регионов, а как социальных систем. Даже период коллективизации в нашей стране можно назвать весьма условно, если учесть методы, которыми она проводилась, и подсчитать человеческие потери.

Появление в конце 40-х гг. оружия подлинно массового уничтожения, а вскоре и новых средств его доставки, стало мощным фактором сдерживания мировых войн, но отнюдь не исключило локальные вооруженные конфликты, в которых охотно участвовали державы обоих противостоящих лагерей с целью как упрочения своих политических позиций, так и испытания нового тактического вооружения и новых тактических разработок.

Но если для западного лагеря, и прежде всего США, это было стимулом развития экономики, то в СССР мы наблюдали обратную картину. Развитие военно-промышленного комплекса США и других западных держав при уже достигнутом высоком уровне потребления населения позволял избегать кризисных ситуаций в экономике, а государственное финансирование научно-исследовательских и конструкторских разработок военной техники при достаточно налаженном механизме конверсии давало дополнительный импульс гражданским технологиям.

Наша же административная система хозяйствования четко изолировала гражданское производство от военного, а постоянно растущие затраты на оборону сокращали и без того скудную "потребительскую корзину". Робкие попытки государства "сломать

перегородку” в рамках все того же администрирования воспринимать можно было только обладая чувством юмора. Так, за мощнейшим министерством авиационной промышленности СССР директивы закрепляли производство детских “снежокатов” — модернизированный вариант снежных санок. Поэтому принятый администрацией США в период президентства Джона Кеннеди курс на развал социалистического лагеря путем не военного, а экономического противостояния в рамках гонки вооружений надо признать достаточно успешным.

Эти процессы в основном приходились на конец 60-х — начало 80-х гг., которые тогда было принято именовать периодом “развитого социализма”, поскольку ранее объявленный коммунизм не состоялся, а теперь называют “эпохой застоя”. Относительно стабильный уровень жизни населения поддерживался в основном за счет продажи за рубеж первичных ресурсов, прежде всего энергоносителей, в которых Западная Европа испытывала и испытывает растущую потребность.

Другими характерными чертами этого периода нашей экономики были растущие народнохозяйственные диспропорции. Например, хронической стала нехватка рабочей силы — число рабочих мест стало избыточным. Но при этом за счет капитальных вложений мы создавали новые рабочие места, заранее обреченные на пустоту.

Наблюдался и явный кризис политической власти. Проведенная в середине 70-х гг. сверхсекретная проверка выполнения постановлений ЦК КПСС и Совета Министров СССР дала ужасающие результаты. Решения верховной власти страны (в первую очередь экономические) выполнялись лишь на 3 (три!) процента. Да другого и нельзя было ожидать, учитывая, что ежегодно, например, ЦК и Совмин принимали постановление “О дополнительных мерах по обеспечению уборки сахарной свеклы”.

Участились вспышки недовольства и в странах социалистического содружества, которые в Польше уже переросли в открытое противостояние властям. Советские люди наблюдали эти процессы даже в сглаженном в средствах нашей массовой информации виде с удивлением. Раньше хватило бы одного окрика из Кремля для полного “наведения порядка”.

Идея о необходимости реформ витала в воздухе. Мало кому тогда приходило в голову, что проводимые изменения могут пе-

рехлестнуть рамки существующей социально-экономической системы.

Слово “перестройка” переключалось из русского в международный лексикон, как в свое время “спутник”, а отождествлять ее принято с именем М. С. Горбачева. Действительно, став в 1985 г. Генеральным секретарем ЦК КПСС, он возглавил в стране движение по проведению значительных перемен в политике и экономике СССР, лозунгами которых стали “ускорение”, “гласность”, “социализм с человеческим лицом” и мало кем понимаемый термин “консенсус”.

Это были **реформы, проводимые по инициативе сверху**, хотя и при молчаливом саботаже партийно-хозяйственного аппарата страны, который за время правления Горбачева пришлось обновить на 40%. По исконной российской традиции, традиции, определяемой чертами азиатского способа производства, реформы, равно как и социальная активность населения, в первую очередь затронули политическую жизнь общества. Это одна сторона медали. Вторая — та, что, как и любые другие попытки реформирования в рамках сложившегося социального уклада, перемены носили половинчатый характер.

Так, **новый** орган управления страной — Съезд народных депутатов СССР и формируемый им Верховный Совет СССР впервые как постоянно действующий орган — по советской традиции, на 3/4 состояли из практически назначаемой партийно-административной номенклатуры. Но и оставшейся части, в которую входили в основном представители критически мыслящей интеллигенции, хватило, чтобы заседания Съезда вышли из-под контроля. Немногие в то время обладатели видео в нашей стране тогда записывали все первые заседания, справедливо опасаясь, что такое зрелище может не повториться.

Общественное сознание захлестнула волна газетных и журнальных публикаций, блестящих и по форме, и по содержанию. Критической разборке подвергли все, начиная от политики и экономики и заканчивая спортом. Однако волна схлынула довольно быстро. Дело в том, что критиковать проще, а дать конструктивные предложения гораздо сложнее. Для последних просто не было теоретической базы. Выяснилось, что четкого понимания социализма нет как у его сторонников, так и у противников.

Пытаясь создать новую идеологическую платформу, команда Горбачева вновь подняла на щит труды Бухарина и Чая-

нова, предсмертные записки Ленина, ранее замалчиваемые как не соответствовавшие сталинской программе построения социализма.

Исходя из ленинского постулата о том, что “социализм — это строй цивилизованных кооператоров”, власти предприняли попытку развернуть кооперативное движение и превратить его в одну из основных опор перестройки. Как мы видели, 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 собственных средств производства, а теперь объединять предлагалось лишь усилия. Во-вторых, идея кооперации морально была подорвана достаточно длительным существованием колхозов.

Наконец, что особенно важно, за годы советской власти мы получили в лице большинства советских людей исторически новый психологический тип, характеризующийся социальной пассивностью. 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 в большинстве своем были изначально ориентированы на сферу обращения и использование дефицита на рынке товаров народного потребления и услуг и устойчивой перспективы не имели. Разрешенная “индивидуальная трудовая деятельность” тоже сводилась к реализации кустарных изделий и, например, домашней выпечки.

Доля кооператоров в совокупном объеме за весь период перестройки не превысила 1%. В общем итоге кооперативное движение, если не захлебнулось, то и не стало надежным экономическим костылем для власти с ее прогрессирующим параличом.

Особняком стоит вопрос о законодательном оформлении экономических реформ того периода, которое тоже носило половинчатый характер. Так, закон о кооперации в СССР давал низшему звену управления огромные права. Без его поддержки ни оформ-

ление, ни существование любого кооператива возможны не были, и аппаратчики получали свою долю доходов, причем немалую.

Законодательно были закреплены права личной собственности граждан на полностью оплаченные кооперативные квартиры и домики в садоводческих кооперативах. В рамках существовавшей системы это уже был предел возможности пересмотра прав собственности.

Половинчатый характер носили и попытки демократизации управления экономикой, вернее ее первичных звеньев — предприятий, работникам которых было предоставлено право выбирать директоров. Но, во-первых, избранный директор подлежал утверждению в более высоком звене управления, что само по себе всегда проблематично. Во-вторых, выборные программы практически всех новых кандидатов на директорские посты отдавали демагогией.

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 обчитанную и ничем не подкрепленную. Итогами всесоюзной схватки стали небывалый виток самогонобления, 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 внешне-торговый оборот в основном был построен на товарообмене внутри Совета Экономической Взаимопомощи. Отказ от этих связей, ставших традиционными, особенно сильный удар нанес 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 по признанию 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.

Тут невольно вспоминается тезис Уинстона Черчилля о неблагодарности великих народов к своим великим людям, сформулированный им, когда его партия потерпела поражение на выборах в парламент немедленно вслед за победой Англии в войне с фашистской Германией.

Распад социалистической системы стал объективным стимулом для денонсации союзного договора СССР, который, как потом выяснилось, в нормальной юридической форме не существовал и до того. Инициатива здесь 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 в основном были сосредоточены на территории РСФСР, по источникам сырья зависела от Средней Азии и Закавказья на все сто процентов. Она практически и «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 пару лет назад, дает заключение: экономическое отделение бывших союзных республик от России — решение по-

спешное и непродуманное. Примером 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 дотируемые, а уровень жизни их населения всегда был намного выше, чем в Центре (исключая Москву и Петербург).

Представляется, что экономическое воссоединение бывшего СССР — процесс неизбежный и вопрос времени. 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 наверх. 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 девяносто первого.

На самом деле зачинщики путча заслуживают благодарности от активных сторонников реформ, ибо именно они дали последний раз-

рушающий толчок в стену советской системы, фундамент которой давно прогнил. Де-факто заслуги признали, когда членов ГКЧП выпустили 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 (долг СССР, целиком унаследованный новой Россией, достигает 100 млрд долларов США). Пустые прилавки магазинов. Огромный по численности, но непригодный к употреблению государственный аппарат. И, как всегда, надежды на светлое будущее.

NB

Общей закономерностью является то, что при переходе от одного способа производства к следующему сначала складывается экономическая база нового способа производства, а затем, путем революции или реформ, в соответствие с ней приводится политическая надстройка. В 1917 г. такого не было.

Революция создала только новое государство. Поэтому было решено, что социалистическую экономику следует строить сознательно, и тем самым еще раз нарушить законы экономического развития. История Советского государства — это цепь экспериментов, поиски путей строительства социалистического 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 выработать методы государственного управления хозяйством. Но тут-то 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.

В 1918 г. была национализирована промышленность и внешняя торговля.

Военный коммунизм означал полную национализацию, централизацию управления и внеэкономические методы хозяйство-

вания. Он был направлен на мобилизацию всех ресурсов на нужды обороны.

Новая экономическая политика (нэп, начало в 1921 г.) — 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 первую очередь перехода от административных к экономическим методам хозяйствования.

Главным направлением государственной политики в деревне было содействие кооперированию крестьян. Товарность сельского хозяйства была очень низкой — крестьянин проедал почти все, что производил.

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.

В 1926–1928 гг. существовало два возможных пути индустриализации и развития хозяйства.

Первый заключался 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.

Переход от рынка и хозрасчета к централизованной системе распределения ресурсов. Отмирали товарно-денежные отношения и при обмене продукцией между городом и деревней. Сначала свободная торговля была заменена контрактацией, а потом переросла в систему обязательных государственных по-

ставок. Сельскохозяйственная техника направилась 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.

Резко повысилась товарность сельского хозяйства — с 15% накануне коллективизации до 36% в конце второй пятилетки. 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.

Индустриализация страны начала осуществляться по административному пути. В 1932 г. ни одной из ведущих отраслей промышленности план выполнен не был.

В условиях мирового кризиса 1933 г. все запреты на продажу оборудования СССР были сняты, и на закупку этого оборудования были брошены все средства в ущерб другим отраслям.

В условиях коллективизации с 1926 по 1939 г. от голода погибли до 6 млн крестьян.

Главная особенность второй пятилетки (1932–1937 гг.) заключалась в том, что осваивались вновь построенные предприятия. Из-за нехватки кадров важнейшим условием роста стало обучение.

К концу второй пятилетки:

1. Была обеспечена экономическая независимость.
2. Аграрная страна превращена в индустриальную.

Третья пятилетка (1938—1942 гг.) объявлялась пятилеткой качества и пятилеткой начала строительства материально-технической базы коммунизма.

К началу войны в 1941 г. СССР имел высокий военно-промышленный потенциал, но не произошло мобилизации промышленности, перевода ее на военные рельсы.

Эвакуация и мобилизация — два главных процесса в экономике в 1942 г.

К концу войны по производству оружия СССР обогнал не только Германию, но и своих союзников — Англию и США.

По официальным данным, довоенный уровень промышленности был восстановлен в 1948 г., по расчетам некоторых современных исследователей, — в 1950 г. Сельское хозяйство пострадало от войны сильнее, чем промышленность. В 1960–1980 гг. экономика СССР развивалась по пятилетним (семилетним) планам и управлялась на основе командно-бюрократической системы. Фактически плановые задания не выполнялись.

РАЗДЕЛ IX ЭКОНОМИКА СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В 1945—1990 гг.

Глава 1 СТРОИТЕЛЬСТВО СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА

После Второй мировой войны образовался социалистический лагерь: ряд государств, по примеру СССР, приступил к строительству социализма. Поскольку экономическое развитие этих стран, составляющих существенную часть мирового хозяйства, на протяжении сорока с лишним лет определялось действиями по строительству социализма, необходимо рассмотреть исторический опыт социалистических преобразований в этих странах. Мы рассмотрим этот опыт на примере стран Восточной Европы, поскольку преобразования в странах Азии и в Кубинской республике имели слишком большую специфику.

Первоначально предполагалось, что новые социалистические государства будут точно повторять путь Советского Союза, копируя советский опыт, но многое в нашем опыте оказалось неприемлемым для других стран. *Основные направления преобразований были те же, что и в СССР, но их конкретное проявление существенно отличалось*, и эти отличия определялись как новой исторической обстановкой, так и особенностями предшествующего экономического развития данной страны.

Такой отход от советского опыта первоначально не поощрялся, его старались даже подавить силой. В дальнейшем была признана возможность многообразия путей строительства социализма.

Следует выделить два этапа преобразований.

На первом проводились “революционные преобразования в экономике”, т. е. аграрная реформа и национализация — ликви-

ровалась основа капиталистического строя — частная собственность на средства производства. Это был этап разрушения старого, на развалинах которого предполагалось строить новое.

Вторым этапом было строительство социалистической экономики, социалистическая реконструкция, основными составными частями которой должны были стать индустриализация и кооперирование крестьянства.

Рассмотрим особенности выделенных этапов социалистических преобразований в странах Восточной Европы.

1. *Национализация банков, транспорта и промышленности* в Советском государстве проводилась в форме конфискации без возмещения и являлась революционным актом ликвидации буржуазного строя. Но новые государства не сразу после окончания войны становились социалистическими. Сначала там устанавливался демократический строй с участием буржуазных партий, строй “народной демократии”. Лишь потом в результате борьбы между буржуазными и социалистическими силами происходил социалистический переворот — переход на путь строительства социализма. Например, в **Чехословакии** таким переворотом стали события 1948 г., когда представители буржуазных партий были вынуждены выйти из правительства, а президент Бенеш ушел в отставку. На первых послевоенных выборах в **Венгрии** победила аграрная партия, которая выражала интересы крупных землевладельцев и фермеров, а коммунисты на этих выборах получили только 17% голосов. Лишь в 1947 г. победу одержал левый блок во главе с коммунистами.

Естественно, до социалистических переворотов не могло быть речи о полной национализации. Пока национализировались только предприятия, которые в годы войны стали немецкими, предприятия коллаборационистов и монополий. Эти действия пока не имели четкого антикапиталистического содержания. Лишь после социалистического переворота правительства переходили к национализации всей промышленности. Но при этом мелкие предприятия, особенно в сфере торговли, бытового обслуживания и общественного питания, как правило, не национализировались.

Например, в **ГДР** первоначально национализировались предприятия, принадлежавшие нацистам, а также входившие в состав монополистических корпораций. Это рассматривалось как процесс

денацификации, происходивший в соответствии с Потсдамскими соглашениями. Остальные предприятия оставались в собственности прежних владельцев. Эти предприятия, в основном уже в 50-х гг., стали превращаться в смешанные, государственно-капиталистические, в соответствии с ленинской теорией госкапитализма. Государство оказывало помощь в послевоенном восстановлении и реконструкции предприятий, выделяя для этого денежные и материальные средства.

Как известно, **в Западной Германии** послевоенное обновление основного капитала тоже проводилось с помощью государства, но только в ГДР в результате такой помощи государство становилось совладельцем предприятия. Такое государственно-капиталистическое предприятие включалось в систему государственного планирования и материально-технического снабжения. Капиталист иногда оставался руководителем предприятия, но теперь он все в большей степени превращался в государственного директора, а предприятие постепенно из смешанного превращалось в государственное.

Особое положение сложилось **в Польше**. К моменту освобождения большая часть промышленности уже не была в собственности польских капиталистов. Не новая власть отобрала у них предприятия, а гитлеровские оккупационные органы. Поэтому если в других странах буржуазия боролась за сохранение своей собственности от национализации, то в Польше она должна была добиваться возвращения собственности, отобранной нацистами, из рук нового государства. И в Польше действительно проводилась частичная реприватизация. Однако в большинстве случаев предприятие не возвращалось прежнему владельцу, потому что оно уже не являлось тем предприятием, которым он когда-то владел. Например, цинковый завод был преобразован гитлеровцами в авторемонтную мастерскую, и того цинкового завода, который принадлежал прежнему владельцу, больше уже не было. В других случаях к моменту освобождения предприятие лежало в развалинах и было восстановлено на государственные средства. Естественно, оно и оставалось государственным.

В Чехословакии и Болгарии национализация проводилась в три этапа, а в Венгрии — даже в пять. Вначале она имела не столько социальный, сколько национальный характер: в собственность государства переходили предприятия иностранного (немецкого)

капитала и коллаборационистов, т. е. лиц, сотрудничавших с фашистами.

2. *Аграрной реформой* в странах, вступивших на путь социализма, принято называть конфискацию земли у крупных землевладельцев с передачей ее крестьянам. У нас она проводилась в форме национализации земли. Эта особенность аграрной реформы (по декрету о земле) была следствием общинного землевладения русских крестьян: русский крестьянин не привык иметь землю в частной собственности. В новых странах, вступивших на путь социализма, национализация земли не проводилась. У крупных землевладельцев земля отбиралась и продавалась на льготных условиях крестьянам. При этом отбиралась иногда не вся земля, а только излишки земли сверх установленной нормы, причем бывшие ее владельцы в некоторых случаях получали частичную компенсацию. Поскольку ликвидировались крупные товарные хозяйства и преобладающими становились мелкие, мелкотоварные и натуральные, негативные последствия такой реформы для сельского хозяйства были очевидны.

Например, в **Венгрии** аграрная реформа была направлена против помещиков, но не против кулаков, т. е. крупных фермеров из крестьян. Следует заметить, что помещики там уже давно не были помещиками, не получали феодальную ренту с крестьян. Они перестроили свои хозяйства на капиталистические рельсы и от остальных фермеров отличались лишь “соцпроисхождением”. Тем не менее для помещиков был установлен максимум землевладения в 50 га, а для “кулаков” — в 100–150 га. Этот дифференцированный подход расколол аграрную партию, победившую на послевоенных выборах, обеспечил поддержку новых порядков со стороны зажиточной верхушки деревни.

Очень высокий максимум землевладения, 100 га, был установлен в **ГДР**. Капитализм в сельском хозяйстве здесь развивался по “прусскому пути”, помещичье землевладение преобладало, а 70% сельских хозяев, т. е. подавляющее большинство крестьян, имело 17% земли. Реформа была явным компромиссом: она не уничтожала полностью крупных товарных хозяйств, но в то же время удовлетворяла потребности беднейшей части деревни в земле.

В **Болгарии** был установлен максимум землевладения всего в 20 га. Здесь не было помещиков. Долгое время Болгария была под

властью Турции, поэтому феодалов здесь заменяла турецкая администрация. Когда в конце прошлого века Болгария с помощью русского оружия освободилась из-под власти Турции, земля оказалась в собственности крестьян. Конечно, здесь происходила дифференциация крестьян, но в ходе аграрной реформы богатейшая верхушка деревни потеряла только 16% земли, т. е. лишь 16% земли превышало норму земельных владений в 20 га.

Поскольку в новых странах сохранялась частная собственность на землю, крестьяне получали конфискованную у крупных землевладельцев землю не совсем бесплатно. Правда, эта плата была чаще всего номинальной. Например, *в Польше* за полученную из фонда аграрной реформы землю крестьянин должен был заплатить в рассрочку на 10–20 лет стоимость одного урожая с этой земли.

Таким образом, в новых странах “революционные преобразования в экономике” имели компромиссный характер и проводились гораздо осторожнее, чем в Советской России. Был учтен опыт нашей страны, который показывал, что крайние меры ведут к разрушению хозяйства. Этапа “военного коммунизма” в новых странах не было.

Социалистическая реконструкция хозяйства в новых странах еще больше отличалась от аналогичного процесса в СССР.

3. *Кооперирование крестьянства* здесь имело несколько иные цели, чем советская коллективизация. Реальной задачей коллективизации в СССР было получение накоплений для индустриализации за счет деревни. В новых государствах на первый план выступала программная задача строительства социализма, обобществление производства. Переход от индивидуальных крестьянских хозяйств к кооперативам должен был обеспечить подъем сельского хозяйства и облегчить контроль государства за этой сферой экономики. Но если в СССР общинные отношения облегчили коллективизацию, то здесь надо было переходить от частной к коллективной собственности на землю, а крестьяне неохотно отдавали свою землю в общественную собственность.

Поэтому если наша коллективизация проводилась в единой образной форме сельскохозяйственной артели, то в новых государствах разрабатывалось несколько видов производственных кооперативов. В кооперативах низшего типа объединялся толь-

ко труд, т. е. коллективно проводились основные сельскохозяйственные работы, а земля и другие средства производства оставались в частной собственности. В кооперативах *среднего типа* земля и другие средства производства объединялись, но часть доходов делилась в соответствии с внесенными в кооператив паями земли. Это рассматривалось как выкуп земли в кооперативную собственность. И только в кооперативах *высшего типа* доходы делились по труду.

Так, в **Венгрии** было разработано два вида кооперативов: “производственно-кооперативная группа”, где объединялся только труд, и “производственный кооператив”, где объединялись основные средства производства, но 25% доходов делились пропорционально внесенным паям земли. Здесь в результате попыток форсировать кооперирование по образцу советской коллективизации кооперативы рассыпались, и кооперирование пришлось начать сначала, отменив обязательные государственные поставки и увеличив хозяйственную самостоятельность кооперативов.

В ГДР было разработано три вида кооперативов, причем далее в кооперативах высшего типа 20% доходов распределялось по паям земли.

В Болгарии подавляющая часть крестьян была объединена в кооперативы еще до Второй мировой войны. Здесь крестьянам не надо было доказывать преимущества кооперативного хозяйства. Поэтому новая власть не стала строить искусственную “лесенку” из видов кооперативов, а использовала традиции и стала сводить существовавшие кооперативы к единому виду — “трудовому земледельческому хозяйству”.

Совсем не получилось кооперирования крестьянства в **Польше**. Это была страна острого крестьянского малоземелья. Недостаток земли был причиной массовой эмиграции польских крестьян в Америку. Крестьяне получили конфискованную у помещиков землю от новой власти и очень ревниво относились к этой земле. Поэтому в Польше производственные кооперативы объединили лишь незначительную часть крестьян. Правда, эти крестьяне активно участвовали в снабженческо-сбытовой кооперации, той кооперации, которая у нас преобладала в годы нэпа.

4. **Индустриализация** только в начальный период существования социалистического лагеря считалась обязательной зако-

номерностью социалистического строительства. Позже было признано, что в индустриальных странах, к которым относились ГДР и Чехословакия, проводить индустриализацию не было необходимости. Для этих стран она заменялась более расплывчатым понятием **социалистической реконструкции промышленности**.

Но и там, где индустриализация проводилась, ее задачи существенно отличались от задач индустриализации в СССР. У нас индустриализация проводилась для обеспечения экономической независимости страны от капиталистического мира и создания мощного военно-промышленного потенциала. В новых условиях не надо было обеспечивать независимость каждого государства от других социалистических стран и создавать все отрасли промышленности, да это было и невозможно в сравнительно небольших странах с ограниченными ресурсами. Можно было развивать лишь некоторые отрасли, получая продукцию остальных из других социалистических стран в обмен на свою продукцию. А военно-промышленный потенциал Советского Союза был достаточен для обеспечения обороно-способности всех стран Варшавского договора. Известно, что все эти государства использовали советские марки вооружения.

Правда, эти коррективы были внесены лишь со временем, а первоначально копировался опыт советской индустриализации.

Так, в ГДР стали создавать угольную, металлургическую промышленность и тяжелое металлоемкое машиностроение, т. е. отрасли, которых прежде здесь не было, потому что месторождения угля и руды были расположены на западе Германии. Поскольку здесь не было месторождений каменного угля, в ГДР стали усиленно разрабатывать бурый уголь. Из него стали готовить даже металлургический кокс. Были построены металлургические заводы, которые использовали местную железную руду низкого качества, с низким содержанием металла, а частично — руду из Советского Союза и кокс из Польши.

Лишь потом было признано, что не следует рассчитывать на полную экономическую независимость от других социалистических стран, что ввозить металл и уголь выгоднее, чем перерабатывать бедную руду и бурый уголь сложными и дорогими способами или развивать металлургию на импортном сырье и топливе. Поэто-

му развитие угольной и металлургической промышленности было решено ограничивать, а машиностроение специализировать на неметаллоемких отраслях.

Чехословакия состояла из двух частей — индустриальной Чехии и аграрной Словакии. В соответствии с программой строительства социализма было решено провести индустриализацию Словакии. Там не только строились новые заводы, но три с половиной сотни действующих предприятий были переброшены из Чехии в Словакию. Объяснялось это тем, что в Словакии много горных рек, на которых выгодно строить гидроэлектростанции, и поэтому в Словакию переводились энергоемкие производства. В Чехословакии, как и в ГДР, стали спешно создавать недостающие отрасли промышленности, продукция которых прежде импортировалась.

Наиболее слаборазвитыми из стран Восточной Европы были **Болгария и Румыния**, поэтому здесь проводилась индустриализация в прямом смысле этого слова — создавалась фабрично-заводская промышленность.

В Болгарии в промышленности было занято лишь 7% населения. Тяжелой промышленности почти не было. Преобладающей формой промышленности были кустарные мастерские. С самого начала было очевидно, что в этой маленькой стране невозможно создать все отрасли современной промышленности, поэтому здесь стали строить лишь те отрасли, для которых в Болгарии имелись благоприятные условия. Это означало специализацию на пищевой промышленности (особенно на производстве овощных и фруктовых консервов), электроэнергетике (использование энергии горных рек), цветной металлургии (на базе месторождения руд цветных металлов в Родопских горах) и лишь некоторых отраслей машиностроения (в частности, на производстве некоторых сельскохозяйственных машин). С развитием международного разделения труда эти отрасли, определяемые природными условиями, стали дополнять другими, уже не связанными с этим фактором: было освоено, например, производство электрокаров и мотокаров, а также производство магнитных дисков для ЭВМ. Именно в таких странах, как Болгария, индустриализация приносила наиболее ощутимые плоды: к 1985 г. промышленность здесь давала свыше 60% национального дохода.

Польша и Венгрия не были аграрными странами. Польша уже в составе Российской империи была районом текстильной, уголь-

ной и металлургической промышленности. В Венгрии также были развиты текстильная, металлургическая промышленность, некоторые отрасли машиностроения. В качестве социалистической индустриализации для этих стран было намечено создание ряда “недостающих” отраслей, как и в советской индустриализации, упор был сделан на создание новых отраслей тяжелой промышленности. Естественно, это потребовало огромных затрат. Стала отставать легкая промышленность, понизился материальный уровень жизни. В Венгрии в начале 50-х гг. в тяжелую промышленность было направлено свыше 90% капиталовложений. После признания допущенных перегибов было решено исправить “диспропорции”, причем в Венгрии при этом решили даже вообще почти отказаться от развития тяжелой промышленности, ограничившись легкой и пищевой. Промышленность была парализована противоречивыми указаниями, и в 1953–1954 гг. производство не увеличивалось.

Таким образом, несмотря на существенные коррективы первоначальной программы социалистической реконструкции, административные методы хозяйствования вели к крупным экономическим потерям.

Глава 2

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН. СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ

Историю экономического сотрудничества социалистических стран можно разделить на два этапа.

1-й этап — 40–50-е гг. — сотрудничество преимущественно на двухсторонней основе, в традиционных узаконенных веками формах.

2-й этап — 60–80-е гг. — переход к международному разделению труда, координации хозяйственных планов через СЭВ.

Началось с того, что Советский Союз помогал странам Восточной Европы, по которым прокатилась война, восстанавливать хозяйство. Обычно это была безвозмездная помощь. В 50-х годах, когда началось претворение в жизнь программы социалистической реконструкции, промышленно развитые страны стали помогать аграрным проводить индустриализацию. Именно в этот период копировался опыт советской индустриализации, что означало *курс на достижение каждой страной полной экономической самостоятельности. Но создание полного комплекса отраслей промышленности, которое и для СССР оказалось крайне трудным и экономически невыгодным, для сравнительно небольших государств стало задачей невыполнимой.* Это стало очевидным к началу 60-х гг., когда экономические трудности привели к ряду социальных взрывов. Лишь после этого было принято решение о международном разделении труда внутри социалистического лагеря.

Организация Совета Экономической Взаимопомощи в 1949 г. еще совсем не означала перехода к новому курсу взаимоотношений. Как свидетельствовало название новой организации, она должна была лишь координировать взаимную помощь в достижении каждым государством экономической самостоятельности. *Решение же об основных принципах международного разделения труда было принято только в 1962 г.* Несомненно, в какой-то степени это был ответ на образование “общего рынка”, включение в

Социалистическая интеграция должна была отличаться от капиталистической. Международное разделение труда означало, что каждая страна будет специализироваться на тех отраслях, которые наиболее соответствуют условиям данной страны (сырье, кадры, традиции), с тем чтобы обеспечивать продукцией этих отраслей и другие страны, получая в обмен их продукцию.

процесс экономической интеграции. Но социалистическая интеграция должна была отличаться от капиталистической. Если капиталистическая означала образование общего рынка, то в условиях социалистической плановой экономики упор делался на объединение планирования. Очередные хозяйственные планы на 1966–1970 гг. были уже скорректированы.

В советской литературе было принято говорить не о двух, а о трех этапах развития социалистической интеграции. Но эта программа, в сущности, означала дальнейшее развитие тех же принципов разделения труда и координации планов, поэтому выделять третий этап как качественно отличный от второго было бы неверно.

Международное разделение труда означало, что каждая страна будет специализироваться на тех отраслях, которые наиболее соответствуют условиям данной страны (сырье, кадры, традиции), с тем чтобы обеспечивать продукцией этих отраслей и другие страны, получая в обмен их продукцию.

В условиях социалистической плановой экономики упор делался на объединение планирования.

Необходимость этого разделения труда диктовалась научно-технической революцией. Эта революция повысила требования к масштабам производства до такой степени, что рынок и ресурсы одной страны для него становились уже недостаточными. Так, оптимальным по своей мощности теперь становился тракторный завод, выпускающий 100–130 тыс. тракторов в год, а Румынии было нужно в год лишь 13 тыс. тракторов. Следовательно, рассчитывая только на свое потребление, Румыния могла построить тракторный завод лишь в десять раз меньше оптимального.

В условиях плановой системы такое международное кооперирование требовало координации хозяйственных планов: в них надо было учитывать потребности в той или иной продукции не только своей страны, но и других стран; надо было рассчитать и сделать соответствующие запросы на продукцию других стран. Короче говоря, требовалось планирование уже в международном масштабе.

Таким образом, в теории социалистическая интеграция шла даже несколько дальше капиталистической: стихийное регулирование “общего рынка” заменялось сознательным планированием. Однако общие недостатки централизованной административной системы управления хозяйством проявились и в деле интеграции.

Одним из главных достоинств социалистической интеграции считалась тенденция выравнивания уровней экономического развития. Отсталые страны в составе СЭВ развивались ускоренно, догоняя передовые. Так, к 1986 г. промышленное производство ГДР, по сравнению с довоенным уровнем, выросло в 12,5 раза, в Чехословакии — в 13,5 раза, Венгрии — в 14,6 раза, Польши — в 32 раза, Болгарии — в 90 раз. Но, в сущности, это означало, что тенденция к достижению экономической самостоятельности каждой страны, к созданию в каждой стране полного комплекса отраслей производства сохранилась и в период интеграции. Это означало, что индустриальные страны, чтобы помочь отстающим, должны были покупать у них такие товары, которые дешевле было бы производить у себя. Так, себестоимость машиностроительной продукции Болгарии была вдвое выше, чем аналогичная продукция ГДР, тем не менее ГДР должна была покупать болгарские машины. ГДР при этом терпела экономический ущерб, а для болгарской промышленности создавались тепличные условия, развивались неконкурентоспособные производства. Главное достоинство социалистической интеграции обращалось в недостаток.

Тепличные условия создавались не только для самых отсталых стран. Большую часть советского экспорта в страны СЭВ составляли сырье и топливо (70—80% состава экспорта), а импортировал СССР продукцию обрабатывающей промышленности. По составу внешней торговли СССР оказывался колонией. Но страны СЭВ бедны природными ресурсами, поэтому СССР был вынужден обеспечивать их топливом и сырьем.

К тому же цены топлива и сырья в рамках СЭВа были установлены ниже мировых цен. Это снижало стимул к их экономии. На единицу продукции в социалистических странах тратилось топлива и сырья на 20—30% больше, чем в индустриальных странах капиталистического мира. *Дешевые ресурсы тормозили переход к ресурсосберегающей технологии.*

В обмен на свои товары СССР был вынужден покупать промышленную продукцию, которая была намного ниже мировых стандартов. Координируя взаимные поставки, СЭВ обеспечивал гарантированный сбыт товаров. В результате страны СЭВ ограждались от международной конкуренции, а по этой причине здесь замедленно шла научно-техническая революция. Только 15–20% взаимных поставок промышленной продукции внутри СЭВ соответствовало мировым стандартам.

НТР выражается в международном разделении труда, поэтому в капиталистическом мире торговля между странами росла быстрее, чем производство. А в странах СЭВ она росла на уровне темпов производства. В этих странах в 80-х гг. экспорт на душу населения был в 4,5 раза меньше, чем в ЕЭС. Интеграция была принята как лозунг, как направление развития, но не подкреплялась соответствующими экономическими стимулами. В отношениях между государствами действовала та же распределительная система, что и внутри каждой страны.

На все это накладывались общие недостатки административной системы хозяйствования. В результате стали замедляться темпы экономического роста. По странам СЭВ в 80-х годах они составили 1,5–2% в год.

Чтобы вырваться из заколдованного круга, некоторые страны (например, Польша) попытались усилить экономические связи с Западом. Взяв за образец японскую модель, они стали закупать на Западе лицензии и оборудование, с тем чтобы вернуть долг продукцией новых предприятий. Но для строительства новых заводов не хватало средств, эти заводы не вписывались в существовавшую структуру хозяйства. Долги росли. Оказалось, что **выход из трудностей невозможен без коренного изменения хозяйственного механизма, без ломки административно-распределительной системы.** Экономические реформы, которые стали проводиться во второй половине 80-х гг. почти во всех странах Восточной Европы, ускорили дезинтеграцию. Льготные цены на нефть, которые были формой субсидирования социалистического строительства, в это время стали повышаться, приближаясь к мировому уровню. Потеря гарантированного советского рынка вызвала шок. За вымываемой из взаимного обмена продукцией стояли огромные производственные мощности, созданные на основе “братского сотрудничества”.

1990-й год стал переломным. В этом году промышленное производство Польши упало на 23%, Румынии — на 20%, Болгарии — на 10,7%, Венгрии — на 5%, Чехословакии — на 3,7%.

Основным направлением экономических преобразований, как и в СССР, стал переход от административной системы управления хозяйством к рыночным отношениям, от государственного к частному предпринимательству. Эти реформы еще продолжают. Они не стали достоянием истории. Поэтому мы ограничиваемся анализом основных направлений исторического эксперимента по строительству социалистической экономики.

NB

Основные направления преобразований в странах Восточной Европы были те же, что и в СССР, но их конкретное проявление существенно отличалось, и эти отличия определялись как новой экономической обстановкой, так и особенностями предшествующего экономического развития страны. Была признана возможность многообразия путей строительства социализма.

Следует выделить два этапа преобразований.

На первом проводились “революционные преобразования в экономике”, т. е. аграрная реформа и национализация — ликвидировалась основа капиталистического строя — частная собственность на средства производства. Это был этап разрушения старого, на развалинах которого предполагалось строить новое.

Вторым этапом было строительство социалистической экономики, социалистическая реконструкция, основными составными частями которой должны были стать индустриализация и кооперирование крестьянства.

В новых странах “революционные преобразования в экономике” имели компромиссный характер и проводились гораздо осторожнее, чем в Советской России. Был учтен опыт нашей страны, который показывал, что крайние меры ведут к разрушению хозяйства. Этапа “военного коммунизма” в этих странах не было.

Изначально копировался опыт советской индустриализации, что означало курс на достижение каждой страной полной экономической самостоятельности. Но создание полного комплекса отраслей промышленности, которое и для СССР оказа-

лось очень трудным и экономически невыгодным, для сравнительно небольших государств стало задачей невыполнимой.

Совет Экономической Взаимопомощи обосновал в 1962 г. основные принципы международного разделения труда.

В условиях социалистической плановой экономики упор делался на объединение планирования. Социалистическая интеграция должна была отличаться от капиталистической. Международное разделение труда означало, что каждая страна будет специализироваться на тех областях, которые наиболее соответствуют условиям данной страны (сырье, кадры, традиции), с тем чтобы обеспечивать продукцией этих отраслей и другие страны, получая в обмен их продукцию.

В отношениях между государствами действовала та же распределительная система, что и внутри каждой страны:

- ◆ индустриальные страны, чтобы помочь отстающим, должны были покупать у них такие товары, которые дешевле было бы производить у себя;
- ◆ тепличные условия создавались для стран СЭВ;
- ◆ дешевые ресурсы тормозили переход к ресурсосберегающей технологии;
- ◆ страны СЭВ ограждались от международной конкуренции, а по этой причине здесь замедленно шла научно-техническая революция.

Выход из трудностей был невозможен без коренного изменения хозяйственного механизма, без ломки административно-распределительной системы.

Основным направлением экономических преобразований, как и в СССР, стал переход от административной системы управления хозяйством к рыночным отношениям, от государственного к частному предпринимательству.

РАЗДЕЛ X ЭКОНОМИКА РОССИИ И СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В ПЕРИОД РЕФОРМ (1991—2000 гг.)

Глава 1 ОЧЕРК РЕФОРМ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Как всегда, сначала у нас стало возрождаться государство, но не сразу. Период попыток первой волны “молодых реформаторов” руководить государством можно назвать торжеством хаоса. Более неподготовленную в большинстве своем к государственной деятельности как по профессиональным, так и по 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”.

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. Валовой внутренний продукт России в период реформ характеризуется следующими данными (в % к предыдущему году):

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Среднегодовая 1991—1997 гг.
86	91	87	96	97	101	95	103,2	107,7	-7,3

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 развиться 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”, уроки германской инфляции двадцатых годов 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 большей 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 признание права продажи, наследования и дарения, ведь по праву пользования жилье 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 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 переоформлению прав собственности. Момент “ваучеризации” был выбран психологически очень точно. Лишившись последних сбережений и отупело глядя на гигантские прыжки цен, простой человек легко расставался с радуж-

ной 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”. Точное значение этого слова сейчас никто не понимает, да и научно ему дать определение 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 массовую информацию законным признать нельзя. Законное с морально-этических позиций 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 дополняет и набор многочисленных финансовых пирамид типа “МММ” и “Властелины”, строительство которых возможным сделали исключительно доверчивость, добродушие и терпимость нашего народа. Удивительно только то, что упомянутые пирамиды стали притчей во языцех, а не менее скандальный Автомобильный всероссийский альянс, в который, как в выгребную яму, грохнули свои ваучеры миллионы нашего простодушного населения, и если и вспоминают о нем, то только в моменты обострения позиционной войны крупнейших приватизированных телеканалов. Более того, отцы-основатели этого альянса имеют смелость посто-

янно вещать с телеэкранов о бескрайней своей любви к России и покровительственно поучать ее народ, как надо жить.

Робкие теоретические попытки обосновать сложившуюся ситуацию воззванием 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 самосознани-

ем. Воспрянувшие духом партаппаратчики ее умело используют. Не будучи людьми наивными, они реально 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 “право-го”, “пионерско-молодежного” крыла нашей политики. Их высказывания и действия очень напоминают 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 было 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 обоснована чисто теоретически, а практически нет ни грамотной ка-

дастровой 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 землями, 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.

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 за-

вод, 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. долл. США 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 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 представителей 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 лишней раз население морально. А чего стоит только 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.

Особо надо рассмотреть вопрос не только о новой социальной структуре населения России, но и о его психологии.

Довольно быстрое наполнение прилавков магазинов товарами зарубежного происхождения, которое “молодые реформаторы” ставят себе в неперемнную заслугу (видимо, за неимением других), сопровождалось еще более быстрой инфляцией. В результате мы получили ситуацию все того же дефицита, 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 (сейчас он уже третий год не решается показаться в Москве) горько сетовал под закуску после рюмки: “Понимаешь, нам по жизни много не доплатили. Придется самим поправлять...”

Надо оговориться, что речь здесь идет не о высшем звене старого аппарата. Во-первых, это были люди всегда 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 прошел 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 природ-

ных 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 и очевидно их объединяет высокий уровень дохода, 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 в нашем сознании, 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 одно, что там средний класс является опорой общества и основой экономики, что 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 Иваново (кажется, улица Батурина), где рос один из авторов книги. На этой улице бывшего Иваново-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 Подмосквья. А как гуляли “новые русские” конца прошлого и начала нынешнего века? 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 определенную регламентацию — “правила игры”. И если нет нормальной государственной, немедленно появится другая. По тому принципу, что “свято место пусто не бывает”.

Когда происходит резкий перекокс 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.

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 злобнее, тем эффективнее. Многие сторонники реформ (неважно, каких) сами усердно подливают масла в огонь, выдавая любые перемены за будущие блага. Надо только подождать. Опять?!.. Сколько?

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 на правых и 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 будируемый вопрос о "криминализации власти". Речь идет уже не о "власти денег", с которой мы объективно постепенно сжились, а о занятии официальных постов в власти законодательной и исполнительной. Психологически тут побудительным мотивом у обладателей темных и совсем юных капиталов отнюдь не только в обретении личной неприкосновенности. Они гораздо шире и проистекают из присущей человеку потребности ощутить социальное признание своих незаурядных способностей, а в какой сфере они применялись — неважно. 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 шараться меж двух огней. С одной стороны, ей "предъявляют к оплате" все счета, когда население оказывается окончательно

“прижатый к стенке”, независимо от форм собственности предприятий, например, годами не выплачивающих зарплату. С другой, “демократическая” пресса немедленно поднимает непристойное улюлюканье 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 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 народнохозяйственной 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 свершенную, 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 ситуации, 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.

Одна из основных причин просчетов в курсе проводимых реформ — отсутствие четкой трактовки самой их социально-экономической сути. Причиной 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 пустей 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 хоть 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 плавании 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. По сути дела это и есть ответ на вопрос “что делать?”. Остается определиться, как.

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 общественно-го производства, увеличивающую его объем при меньших затратах (экономический эффект) и, как результат, повышающий 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 (не важно, 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 поставки 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 в зеркальном отражении.

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 неограниченных, 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 их относительно подвижной части — оборудования. Но исторический опыт показывает, что именно этот процесс всегда сопровождается резким подъемом экономики.

Наконец, человеческий фактору 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 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 уровням его квалификации и ответственности — с другой. Правда, вопрос квалифицированности труда очень сложен, и к нему придется обратиться отдельно.

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 Великая, сравнивая Россию со Вселенной. А вот проводить параллели между высказываемой нами позицией и кимирсенновской 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 сначала требует мобилизации внутренних резервов, к чему нам не привыкать.

Глава 2

“ПЕРЕХОДНЫЕ” РЕФОРМЫ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Строительство социалистической экономики зашло в тупик. В 1991 г. СЭВ прекратил существование, но экономические реформы начались уже в конце 80-х годов. Основным направлением этих преобразований, как и в СССР, стал переход от административной системы управления хозяйством к рыночным отношениям, от государственного к частному предпринимательству.

Первоначально казалось, что достаточно будет ликвидировать административную систему управления хозяйством, отменить вмешательство государства в экономику, чтобы законы рынка сами привели к экономической гармонии. Возобладал “рыночный фундаментализм”, согласно которому всякое вмешательство государства в экономическую жизнь считалось пороком. Не учитывалось, что экономика передовых индустриальных стран конца XX в. существенно отличалась от хозяйства этих стран в период промышленного переворота. В те времена законы рынка были действительно достаточными, чтобы обеспечить экономический рост, но с тех пор роль государства в экономике существенно возросла. Именно государство устанавливает теперь “правила игры”, определяя границы предпринимательской деятельности. Согласно утверждениям ведущих экономистов Запада, без планирования не может быть современной экономики. Поэтому надо было не ликвидировать планирование, а изменять его формы и методы. Вывод государства из экономической сферы оказался одной из ловушек, подстерегавших реформаторов.

Второй ловушкой стало слепое копирование опыта передовых индустриальных стран. Не говоря уже о существенной разнице в уровнях экономического развития, законы этих стран имеют свои исторические корни, связаны с определенными культурными традициями, поэтому далеко не всегда применимы для стран с переходной экономикой. К тому же в странах Запада вообще не стояла задача “разгосударствления” экономики.

В соответствии с воззрениями сторонников “рыночного фундаментализма преобразования начались с либерализации, т. е. с ликвидации централизованного планирования, отказа от установления государственных цен, снятия ограничений на частное предпринимательство.

В результате этих действий исчез товарный дефицит — резко возросли количество и ассортимент товаров. Стал быстро развиваться мелкий бизнес, особенно в сфере торговли и обслуживания. В Польше, например, основной объем розничной торговли переместился из государственных магазинов в небольшие торговые точки.

Но “отпустить” цены значило ликвидировать государственные дотации на предметы массового спроса, продукты питания и услуги (жилье, общественный транспорт). В конце 80-х гг. в Польше, например, потребители оплачивали лишь 1/5 себестоимости молока, центрального отопления и государственного жилья. Дотации на продукты в странах Восточной Европы составляли 5% ВВП (для сравнения, в СССР — 12%). Доходы граждан в странах СЭВ были значительно ниже, чем в передовых индустриальных странах, но питались они не хуже. Либерализация вызвала резкое повышение цен и падение материального уровня жизни. Это получило название “шоковой терапии”. Термин “шоковая терапия” обычно применяется к Польше, но в действительности этот процесс происходил и в других странах. Так, в Болгарии потребительские цены в 1996 г. выросли настолько, что 80% населения оказались за чертой бедности.

Между тем государственные дотации не были присущи одной только социалистической системе. В передовых индустриальных странах государство принимает на себя значительную часть расходов по содержанию здравоохранения, образования, железных дорог и некоторых отраслей промышленности.

Вторым направлением преобразований стала **приватизация**. В середине 80-х гг. доля государственного сектора в общем объеме промышленного производства составляла от 82% в Польше до 97% в Чехословакии, тогда как в странах Запада государственный сектор давал лишь 10% ВВП. Попытки приспособить государственные предприятия к рыночным отношениям, которые предпринимались в странах СЭВ до 1990 г., оказались столь же неудачными, как и в

СССР. Чтобы восстановить экономическую заинтересованность предприятий, возродить конкуренцию, очевидно, было необходимо передать их в частные руки.

Сравнительно легко и быстро оказалось возможным приватизировать мелкие предприятия, особенно в сфере торговли и услуг. Они просто выкупались в рассрочку руководством и членами трудовых коллективов этих предприятий, иногда через аукционы.

Гораздо сложнее оказалось приватизировать крупную промышленность. В Польше, первой начавшей приватизацию, за 1990—1996 гг. было передано в частные руки лишь 250 предприятий. В 1996 г. частный сектор в Болгарии составил 40%, в Польше — 56%, в Румынии — 35%.

Необходимым предварительным условием приватизации крупной промышленности было ее акционирование: трудно представить человека достаточно богатого, чтобы он мог купить индустриальный гигант. Его приходилось делить на части, чтобы сделать доступным для покупателей.

Но и сккупить акции предприятий огромного государственного сектора граждане этих стран не могли: у них не было достаточных капиталов. Поэтому главной формой приватизации стали *ваучеры*. Все граждане страны получали ваучеры (бонусы, сертификаты), дававшие право на долю государственной собственности. Ваучеры можно было обменять на акции предприятий или приватизационных фондов, а в отдельных случаях — продать.

По представлениям реформаторов, ваучерная приватизация должна была пройти очень быстро: за один прием государственная собственность или значительная ее часть переходила в частные руки. Она была и очень демократичной, вовлекая широкие слои населения, вызывая их заинтересованность в реформах. Она была и очень справедливой: государственное имущество было разделено поровну.

Решающим недостатком ваучерной приватизации было ее главное достоинство — бесплатность. Она не давала капиталов для инвестиций, реструктуризации, технической модернизации.

Значительная часть ваучеров была вложена в повсеместно организованные приватизационные фонды. Например, в Чехии 10 фондов собрали 40% ваучеров. Приватизационные фонды, в сущности, были холдингами: собранные ваучеры они вкладывали в акции промышленных компаний, становясь таким образом их соб-

ственниками. Вклад гражданина делился между несколькими предприятиями, что должно было увеличивать их надежность. Естественно, приватизационные фонды оказались в руках "новых" дельцов, обычно близких к правительственным кругам.

Одновременно с ваучерной шла "спонтанная" приватизация, при которой акции предприятия (обычно рентабельного) распределялись среди его руководителей и работников. Так приватизировались не только мелкие предприятия, о чем было сказано выше, но и довольно крупные. При этом руководители предприятия, в основном из состава прежней номенклатуры, становились практически его хозяевами.

Еще одним видом приватизации стала продажа предприятий с аукционов. Эта форма стала преобладающей к концу 90-х гг. Так как крупных капиталов не было, число участников аукционов было весьма ограниченным: покупателями становились представители номенклатуры и дельцы черного рынка. Естественно, предприятия продавались по крайне низкой цене.

Были и другие трудности. Как следовало оценивать убыточные предприятия? Новые владельцы должны были покрывать эти убытки. В состав стоимости предприятий входили социальные объекты: детские сады, поликлиники и т. п. Что надо было делать с ними?

Приватизация проводилась и в сельском хозяйстве. В социалистических государствах подавляющая часть сельскохозяйственных угодий принадлежала государственным хозяйствам и производственным кооперативам, подобным советским колхозам. Исключением была Польша, где 77% угодий принадлежало частным собственникам. Теперь часть этих земель была разделена между сельскими хозяевами, а часть кооперативов была преобразована на подлинно кооперативных принципах. К середине 90-х годов доля угодий в собственности частных хозяев в Румынии увеличилась с 25 до 51%, в Венгрии — с 6 до 38%, но в Болгарии и в 1995 г. частным хозяевам принадлежало только 19% земли, а в Словакии — 13%. В ходе аграрной реформы возникло много мелких экономически неэффективных хозяйств, что давало стимул для их кооперирования на основе подлинных экономических интересов.

Третьим направлением преобразований стала реструктуризация промышленности, т. е. перестройка ее структуры примени-

тельно к рынку. Подчеркивается, что реструктуризация должна проводиться одновременно, а по возможности и до приватизации. По примеру социалистической индустриализации в СССР в новых социалистических странах строились гиганты тяжелой промышленности, такие, как Новая Гута в Польше или металлургический комбинат Галаца в Румынии. Экономическая эффективность таких предприятий отходила на задний план перед политическими амбициями.

В замкнутом рынке СЭВа производилась продукция, которая оказывалась неконкурентоспособной за рамками этого рынка. Теперь надо было одни предприятия закрывать, другие модернизировать. По расчетам Всемирного банка, для такой перестройки требуется в течение 10–15 лет ежегодно вкладывать средства, превышающие и запасы ресурсов, и производственные мощности.

Но реструктуризацию замедляет не только недостаток средств. Власти не могут ликвидировать убыточные гиганты тяжелой промышленности, потому что они кормят целые города (например, металлургический комбинат в Галаце).

Основным торговым партнером стран Восточной Европы до 1990 г. был Советский Союз. Теперь больше половины торгового оборота этих стран приходится на страны Европейского Союза, а на долю России — лишь 8–10% (но 1/3 экспорта нашего газа и 1/4 экспорта нефти по-прежнему направляются сюда). Но Западу требуются не те товары, которые можно было бы сбывать в СССР. Переориентация торговли резко ухудшает структуру экспорта. Страны Запада покупают лишь продукты сельского хозяйства, сырье, черные металлы и некоторые потребительские товары. Лишь Польше и Венгрии удается продавать на Запад отдельные машины. Все это увеличивает необходимость реструктуризации, а следовательно, и капиталовложений. Помощь в этом ожидается от Запада. Но Запад не спешит вкладывать сюда свои капиталы. Приток иностранных инвестиций за 1989–1997 гг. составил 40 млрд долларов, но в основном в Венгрию, Чехию и Польшу, т. е. страны с относительно высоким уровнем развития.

Важной составной частью перестройки экономики является и *институциональная реформа* — реорганизация государственного аппарата по управлению хозяйством. Если прежде государство непосредственно управляло подавляющей частью хозяйства страны,

выступая как собственник этого хозяйства, то теперь его функции сокращались и качественно изменялись. Содержание большей части хозяйства передавалось в ведение частного капитала, но в руках государства оставалась инфраструктура, национальная оборона, что также требовало больших государственных средств.

В первую очередь были распущены плановые органы, но вместо них надо было создать новые институты, приспособленные к рыночным отношениям. Надо было разработать основы рыночного законодательства, законы о собственности, о контрактах, о банкротстве, разработать новую систему налогов. Прежде налоги не играли самостоятельной роли. Налог на добавленную стоимость, подоходный — не имели смысла, пока цены и ставки заработной платы устанавливались государством.

В новых условиях требовалось не устранение государства из экономической жизни, а изменение и усложнение его функций, не отказ от планирования, а переход к экономическим методам планирования.

Всю систему экономических регуляторов надо было строить заново, начиная с азов, и это оказалось наиболее трудной задачей. Ведь у руководства хозяйством оставались преимущественно прежние люди, с прежними стереотипами. Поэтому в экономических обзорах этой группы стран постоянно встречается лейтмотив: процесс идет медленно, потому что еще не разработаны новые “правила игры”.

Перестройка экономики, как правило, сопровождается экономическим спадом: сначала разрушается старое, а затем постепенно осваивается новое. В начале 90-х годов производство в странах Восточной Европы сократилось на 20—25%.

Если принять уровень ВВП в 1989 г. за 100%, то в 1999 г. он составлял в Польше 121,6%, в Словакии — 101,5%, в Венгрии — 99,2%, в Чехии — 94,7%, в Румынии — 73%, в Болгарии — 66,8%.

Рассматривая эти цифры, мы должны учитывать, что это не был застой или спад длиной в 10 лет. Спад был в начале 90-х гг., когда реформы начинались, затем он сменился медленным ростом.

При анализе этих цифр мы должны принимать во внимание и то, что в них не включена “неформальная” экономика, т. е. та часть хозяйства, которая не учитывается официальной статистикой, не регистрируется в государственных органах и с которой не посту-

пают налоги. Как мы знаем на отечественных примерах, именно эта сфера хозяйства особенно оживляется в период экономической перестройки.

Неизбежность спада при экономической перестройке учитывалась реформаторами, но не предполагалось, что он будет продолжаться больше 2–3 лет. Однако в некоторых странах он не прекратился и к середине 90-х гг.

В среднем по странам Восточной Европы к концу 90-х гг. дореформенный уровень ВВП был восстановлен, но если, как видно из приведенных цифр, экономика Польши за 10 лет сделала шаг вперед, а в Чехии, Словакии, Венгрии был восстановлен уровень 1989 г., то производство Болгарии и Румынии еще не достигло этого уровня.

В первую очередь это было связано с общим уровнем экономического развития. ВВП на душу населения в 1999 г. в Чехии, Словакии, Венгрии и Польше составлял 7–9 тыс. долл. в год, а в Болгарии и Румынии — 3–3,7 тыс. долл., т. е. в 2–2,5 раза меньше.

Бедность тормозила и ход преобразований. Когда спад затягивался, правительства, чтобы остановить дальнейшее падение уровня жизни, пытались сохранить контроль над производством и дотации. На смену сторонникам "рыночного фундаментализма" и шоковой терапии к власти приходили политики, склонные затормозить ход реформ, сохранить часть социалистических порядков. В Болгарии и Румынии в 1995–1996 гг. процесс приватизации был приостановлен.

Такая двойственная политика усиливала хаос, открывала свободу действий близким к правительству дельцам. Усиливалась коррупция со всеми ее негативными последствиями.

Дополнительные трудности возникали в результате национальных конфликтов. В результате ослабления централизующей роли государства верх брали региональные группировки. Если распад Чехословакии произошел в мирных, цивилизованных формах, то распад Югославии подорвал хозяйство страны.

И все же в целом перспективы хозяйственного развития стран Восточной Европы благоприятны. Самый трудный участок на пути преобразований, когда реформаторы ударялись в крайности, когда приватизация сопровождалась расхищением национального богатства, когда усиливался экономический хаос, уже пройден, и даже началось поступательное движение. Возврата к прошлому нет. Начинается этап стабилизации экономики на новом пути.

РАЗДЕЛ XI ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН "ТРЕТЬЕГО МИРА" (НА ПРИМЕРЕ АФРИКИ)

Глава I 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 годы 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 промышленном производстве выросла с 11,3% в 1975 г. до 14,2% в 1990 г., а их доля в мировом промышленном экспорте — с 7,6% в 1970 г. до 19,5% в 1991 г. Особенно высокими темпами растет 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 дешевизной рабочей силы.

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 промышленности 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 развивающихся стран 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 три десятилетия самостоятельного существования среднегодовые темпы роста ВВП здесь составили 3,1%, 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 во всем мире за 70-е гг. сельскохозяйственное производство выросло на 25%, то в развивающихся странах Африки — на 18%. А за 80-е годы оно даже сократилось на 1%.

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 годов 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 ара-

хис, 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 увеличивался 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 г. 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 грани-

цами. 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 отделиться 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. Этносы 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 9 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.

Глава 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 Гвинеической 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 требовалась 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 распре-

деления 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 6 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.

Президент Замбии К. Каунда заявлял: “Мы согласились на осуществление предложений МВФ во многом вопреки нашим убеждениям”. Руководители Заира и Мозамбика также рассматривали выполнение инструкций МВФ как вынужденную меру, необходимую для получения помощи.

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 удается 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”.

NB

Экономические трудности.

“Третий мир” — это экономически отсталые страны, сохраняющие аграрно-сырьевую структуру хозяйства и в силу этого экономическую зависимость от индустриальных стран. В эту группу стран вошли государства, которые объединяет только одно качество — низкий уровень экономического развития.

Принято объяснять экономическую отсталость этих стран последствиями *колониальной эксплуатации и стагнацией “азиатского способа производства”*.

“Третий мир” не однороден. “Маленькие драконы” Восточной Азии (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань) уже перешли в разряд индустриальных стран.

Основные противоречия экономики развивающихся стран (на примере Черной Африки):

◆ экономика развивающихся стран — это отсталая аграрная экономика. **Главная отрасль хозяйства развивающихся стран — сельское хозяйство. Техника африканского сельского хозяйства не просто отсталая, а, по сути, первобытная:** мотыга, палка для молотыбы, зернотерка вместо мельничных жерновов;

◆ общая экономическая отсталость усугубляется тем, что **рост производства отстает от роста населения;**

◆ колонии были аграрно-сырьевыми придатками метрополий, т. е. хозяйство колоний было приспособлено к потребностям метрополии. Промышленность в основном давала минеральное сырье, сельское хозяйство имело монокультурный характер. Экономика освобожденных стран остается несамостоятельной, привязанной к потребностям индустриальных стран;

◆ еще одна особенность экономики развивающихся стран — ее искусственная разобщенность. Африку поделили на колонии, не считаясь с ее этническими и географическими границами, 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. На континенте сохранились родоплеменные отношения. Внутри государств межплеменные границы и межплеменная рознь.

Два этапа реформ.

После получения независимости проводить индустриализацию в большинстве стран 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.

Некоторые из стран встали на путь “социалистической ориентации”. В этих странах национализация проводилась наиболее полно. Чаще всего при отсутствии подготовленных кадров, необходимой экономической базы такая национализация приводила к развалу производства.

Следующей задачей было проведение индустриализации. Задачей первых планов стала подготовка базы для индустриализации.

Аграрную реформу направили против землевладения иностранцев. Плантации иностранного капитала отбирались и преобразовывались в государственные. Делались попытки коопе-

рирования крестьянства. Но эти попытки почти не затрагивали традиционное натуральное и мелкотоварное сельское хозяйство, в котором была занята подавляющая часть населения.

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.

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. Этот курс поддерживался лишь дотациями и протекционистскими барьерами.

◆ Еще более убыточными оказывались престижные “проекты иска” — грандиозные ирригационные сооружения, огромные промышленные и аграрно-индустриальные комплексы.

◆ Огромные расходы требовались и для содержания государственного аппарата.

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.

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.

Неоколониализм — это “коллективный” колониализм. 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. Поэтому “империалисты” содействуют экономическому развитию “третьего мира”.

“Помощь” — это экспорт капитала и товаров, т. е. займы на льготных условиях, поставки продовольствия по пониженным ценам. “Помощь” не дает прибыли. В порядке “помощи” экспор-

тируется 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.

Результаты реформ оказались значительно слабее, чем предполагалось. Африка оставалась “зоной экономического бедствия”. Почему?

◆ Преобладает в Африке натуральное хозяйство, на которое не действуют кредитно-денежные рычаги.

◆ Очень медленно идет приватизация. Ее проведению препятствует сопротивление армии государственных служащих, которые при этом теряют свои доходы и положение, слабость частного сектора, нехватка капиталов.

◆ По-прежнему высоки государственные расходы. Попытки урезать затраты на содержание армии чиновников встречаются с их отчаянным сопротивлением, сокращение дотаций государственным предприятиям неминуемо ведет к их банкротству, невозможно сократить расходы на погашение долга, очень высоки военные расходы, связанные с политической нестабильностью на континенте.

РАЗДЕЛ XII

История информатизации в XX в.

§ 1. Вместо вступления

В конце второго тысячелетия нашей эры несколько событий исторического значения преобразили социально-политическое и экономическое состояние земной цивилизации. Ключевым из этих событий без преувеличения следует считать технологическую революцию на базе информационных технологий, которые ускорено и кардинально преобразуют материальную основу общества. Национальные экономики во всем мире стали глобально взаимосвязанными, создавая в системе с изменчивой геометрией новую форму отношений между экономикой, государством и обществом.

Благодаря этим тенденциям наблюдается и усиление неравномерности развития между динамичными секторами экономики, связанными, а во многих случаях и определяемыми, информационными технологиями, и теми секторами, которые оказались слабо взаимодействующими с информационными технологиями, и в силу целого комплекса других объективных причин оказались в состоянии консерватизма, сравнительного отставания либо вымирания. Одновременно с развитием информационной революции высвободились огромные производительные силы и как следствие усилилось “провисание” кривой Лоренца, демонстрирующей рост разрыва в доходах между богатейшими и беднейшими слоями общества, при этом последние остаются за гранью человеческой нищеты.

Мировой опыт развития экономики неопровержимо доказывает¹, что эффективное и устойчивое развитие субъектов хозяйственной деятельности в различных сферах бизнеса достигается за счет масштабного использования инноваций, обеспечивающих стратегические конкурентные преимущества на рынке. Современные предприятия различных отраслей функционируют в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности окружающей социально-экономической среды. Становление “электронно-прозрачного” мирового

¹ Тебекин А. В. Управление инновационноинвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. — М.: Палеотип, 2006.

рынка, когда можно получить практически мгновенный доступ к информации о любых товарах, вызывает резкий рост конкуренции между производителями. Жесткая инерционная организация не позволяет мгновенно реагировать на изменение требований рынка. Обычные представления о хорошей фирме как о монолитном, устойчивом и централизованно управляемом предприятии уступают место идеям о самореорганизации предприятия как форме адаптации к быстро меняющимся требованиям рынка, разворачивающейся на основе реинжиниринга бизнес-процессов.

Основная причина замедленных темпов инновационного развития предприятий и более крупных бизнес-структур в отсутствии информационного обеспечения жизнедеятельности и управления. Если не задействовать научно-инновационные информационные системы, то обычные методы повышения производительности — рационализация и автоматизация процессов — не приведут к серьезным улучшениям, которые требуются компаниям. В частности, серьезные инвестиции в отдельные информационные технологии (ИТ) принесли неадекватные по эффективности результаты. Они недостаточно изменили существующие бизнес-процессы, только привели к использованию компьютеров и программного обеспечения, чтобы просто их ускорить. Устройство рабочих мест, потоки работы, механизмы управления и организационные структуры были разработаны в эпоху, когда не существовало сегодняшних конкурентов компьютеров. Они созданы в расчете на эффективность и контроль. Однако ключевые концепции современности неразрывно связаны с инновациями в ИТ, увеличении скорости и качества обслуживания (предоставления услуг). В связи с этим появилась возможность воспользоваться мощью современных ИТ, чтобы радикально перестроить бизнес-процессы во взаимосвязи с организационными структурами и достичь значительного повышения производительности компаний.

Особую актуальность приобретает развитие процессов управления инновационно-инвестиционными процессами в сфере ИТ.

Надлежащее обеспечение субъектов рынка информационными технологиями в настоящее становится необходимым условием успешного функционирования во всех отраслях хозяйствования. Наиболее важными факторами для развития инноваций в сфере ИТ является следующее:

— ИТ способны индуцировать за минимальные сроки рост эффективности других отраслей, потребляющих их услуги.

— ИТ все глубже проникают во все сферы бизнеса, расширяя в них свое присутствие.

— сам бизнес ИТ, занимавший в ведущих странах мира еще 10 лет назад 6–8 места в рейтинге отраслей, формирующих ВВП,

сегодня прочно вышел на первое место по значимости для экономики государств.

§ 2. Динамика научных революций

В отличие от любой иной революции, ядро трансформации, которую мы переживаем теперь, связано с технологиями обработки информации и коммуникациями¹. Для этой революции информационная технология является тем же, чем были новые источники энергии для индустриальных революций, начиная от паровой машины к электричеству, ископаемому топливу и даже к атомной энергии, поскольку производство и распределение энергии было ключевым элементом индустриального общества.

Все революционные изменения индустриализации также опирались на научные исследования, широкое использование информации, применение и развитие существовавших до этого знаний.

Фундаментальная трансформация на базе информационных технологий произошла, по историческим меркам, в одно мгновение. Она распространяется по земному шару очень быстрыми, хотя и неравномерными темпами. Для того, чтобы понять влияние информационных технологий на экономику как “революцию”, рассмотрим историю индустриальной революции через призму научных революций.

Так первая научная революция эпохи Возрождения (конец XV–XVI вв.) охарактеризовалась появлением **учения о гелиоцентрической системе мира** Николая Коперника (1473–1543), согласно которой Земля является одной из планет, движущихся вокруг Солнца. Это учение было развито Тихо Браге (1546–1601) и Джордано Бруно (1548–1600), который отрицал наличие центра Вселенной вообще, говоря о множестве тел, подобных Солнцу и окружающим его планетам, и обосновав тем самым **учение о множестве миров**, которые обитаемы и по сравнению с Землей “если не больше и не лучше, то во всяком случае не меньше и не хуже”².

¹ Тебекин А. В. Формирование методологии и методов оценки и анализа инновационной деятельности в экономических системах // Материалы 55-й научно-практической конференции МИРЭА. — М.: МИРЭА, 2006.

² Бруно Джордано. О бесконечности, Вселенной и мирах. — М.: ОГИЗ, 1936.

Вторая научная революция, возникшая в эпоху Нового времени (XVII в.), ознаменовалась созданием классической и экспериментальной механики. В ее основе лежали исследования Галилео Галилея (1564–1642), сформулировавшего принцип инерции (тело либо находится в состоянии покоя, либо движется, не изменяя направления и скорости своего движения, если на него не производится какого-либо внешнего воздействия) и принципы свободного падения тел (скорость свободного падения тел не зависит от их массы; пройденный падающим телом путь пропорционален квадрату времени падения; траектория брошенного тела, движущегося под воздействием начального толчка и земного притяжения, является параболой). Эти исследования получили развитие в работах Иоганна Кеплера (1571–1630), открывшего законы движения планет, и Рене Декарта (1596–1650), создавшего основы аналитической геометрии, начиная с введения осей координат, именуемых по сей день декартовыми. Вторая научная революция завершилась творчеством Исаака Ньютона (1643–1727), создавшего механистическую картину мира, включая систему дифференциальных и интегральных исчислений, формулировку трех основных законов движения, открытие закона всемирного тяготения.

Третья научная революция (XVIII в. — начало XIX в.) ознаменовалась диалектизацией наук о природе (естествознания). Начало эпохе диалектизации положили работы Иммануила Канта (1724–1804), который сделал попытку исторического объяснения происхождения Солнечной системы как **развивающейся** системы. Это учение было расширено и дополнено Пьером Симоном Лапласом (1749–1827), описавшим процесс зарождения планет при переходе из газообразного состояния (“атмосферы”) в процессе охлаждения в жидкое, а затем — в затвердевающую поверхность. Дальнейшее развитие учение диалектизации получило в работах Жоржа Кювье (1769–1832) — автора теории катастрофизма, согласно которой каждый период в развитии Земли завершался мировой катастрофой (которая, очевидно, и сегодня в определенной степени может быть использована при объяснении макроэкономических кризисов) и Жана Батиста Ламарка (1744–1829) — автора эволюционного учения, согласно которому изменения в окружающей среде вели к изменениям потребностей животных, следствием чего было изменение их жизнедеятельности. Учение эволюции было развито в работах Чарлза Лайеля (1797–1875) в части геологической эволюции и Чарлза Роберта Дарвина (1809–1882) в части биологической эволюции.

Наряду с фундаментальными работами, раскрывающими процесс эволюции развития природы, в этот период появились новые открытия, подтверждающие наличие всеобщих связей в природе. К числу таких открытий относится клеточная теория, созданная Матиасом Якобом Шлейденом (1804–1881), установившим, что все растения состоят из клеток, и Теодором Шванном, распространившим это учение на животный мир.

Еще более масштабно единство и взаимосвязь в материальном мире были продемонстрированы открытием закона сохранения и превращения энергии, открытого Юлиусом Робертом Майером (1814–1878) и Джеймсом Прескоттом Джоулем (1818–1889). Опираясь на этот закон Герман Людвиг Фердинанд Гельмгольц (1821–1894) фактически доказал невозможность вечного двигателя.

Одновременно масштабные прорывы были сделаны в химии. Так, Фридрихом Велером (1800–1882) в 1828 г. было получено искусственное органическое вещество. При активном участии Шарля Фредерика Жера (1816–1856) в 1840-е годы было создано учение о гомологии (т.е. закономерностях изменения свойств органических соединений в зависимости от их состава). Крупнейшим событием в химической науке стало открытие Дмитрием Ивановичем Менделеевым (1834–1907) периодического закона химических элементов.

Одновременно величайшие научные результаты были получены в физике, в первую очередь в области электромагнитного поля. Открытие одного из первых законов электромагнетизма принадлежит Шарлю Огюсту Кулону (1736–1806), установившему, что положительные и отрицательные электрические заряды притягиваются друг к другу прямо пропорционально величине зарядов и обратно пропорционально квадрату расстояния между ними. Майкл Фарадей (1791–1867) ввел понятие электромагнитного поля, доказав, что между магнетизмом и электричеством существует прямая динамическая связь. Математическую разработку идей Майкла Фарадея осуществил Джеймс Клерк Максвелл (1831–1879), создавший математическую теорию электромагнитного поля. Экспериментально теоретические выводы Максвелла были подтверждены Генрихом Рудольфом Герцем (1857–1894). Именно Герц продемонстрировал “беспроволочное распространение” электромагнитных волн и доказал принципиальную тождественность полученных им электромагнитных переменных полей и световых волн.

Так основополагающие принципы диалектики — принцип развития и принцип всеобщей взаимосвязи получили в XVIII — XIX вв. мощное научное обоснование.

Четвертая научная революция (конец XIX в. — XX в.) ознаменовалась проникновением вглубь материи и созданием теории относительности в квантовой механике. Антуан Анри Беккерель (1852–1908) открыл явление самопроизвольного излучения урановой соли. В последующем Пьер Кюри (1859–1906) и Мария Склодовская-Кюри (1867–1934) открыли новые элементы, также обладающие свойством испускать “беккерелевы лучи” (полоний и радий), т.е. радиоактивностью.

В 1897 г., в лаборатории Кавендиша в Кембридже при изучении электрического разряда в газах (катодных лучей) Джозеф Джон Томсон (1856–1940) открыл первую элементарную частицу — электрон. В опытах по измерению заряда электрона и получению отношения этого заряда к массе было обнаружено совершенно необычное явление зависимости массы электрона от его скорости. Уяснив, что электроны являются составными частями атомов всех веществ, Дж. Дж. Томсон предложил в 1903 г. первую (электромагнитную) модель атома. Согласно этой модели, отрицательно заряженные электроны располагаются определенным образом (как бы “плавают”) внутри положительно заряженной сферы. Сохранение электронами определенного места в сфере есть результат равновесия между положительным равномерно распределенным ее зарядом и отрицательными зарядами электронов.

В 1911 г. Эрнест Резерфорд (1871–1937) предложил свою модель атома, которая получила название планетарной. В результате экспериментов было обнаружено, что в атомах существуют ядра — положительно заряженные микрочастицы, размер которых очень мал по сравнению с размерами атомов. Но масса атома почти полностью сосредоточена в его ядре. Резерфорд утверждал, что атом подобен Солнечной системе: он состоит из ядра и электронов, которые обращаются вокруг него.

Нильс Бор (1885–1962) предложил свое представление об атоме, основанное на квантовой теории, начало которой было положено на рубеже XX в. Максом Планком (1858–1947). Планк выдвинул гипотезу, что испускание и поглощение электромагнитного излучения может происходить только дискретно, конечными порциями — квантами. Н. Бор разработал в 1913 г. квантовую теорию строения атома. В ее основе лежали следующие постулаты: в любом атоме существует несколько стационарных орбит

(стационарных состояний) электронов, двигаясь по одной из которых электрон может существовать, не излучая электромагнитной энергии; при переходе электрона из одного стационарного состояния в другое атом излучает или поглощает порцию энергии. Причем при переходе электрона на более далекую от ядра орбиту происходит увеличение энергии атома и, наоборот, при переходе электрона на орбиту, более близкую к ядру, имеет место уменьшение энергии атома.

Предложенная Бором модель атома, которая возникла в результате развития исследований радиоактивного излучения и квантовой теории, фактически явилась дополнением и исправленным вариантом планетарной модели Резерфорда (известна как квантовая модель атома Резерфорда—Бора).

Резерфорд совместно с Фредериком Содди (1877–1956) провел серьезное изучение радиоактивности. Вместе они дали трактовку радиоактивного распада как процесса превращения химических элементов из одних в другие.

Наука XX в. принесла немало сенсационных открытий, многие из которых совершенно не укладывались в представление обыденного человеческого опыта. Ярким примером этого является теория относительности, созданная Альбертом Эйнштейном (1879–1955). Эйнштейн также сумел обосновать природу фотоэффекта: каждый электрон выбивается из металла под действием отдельного светового кванта, или фотона, который при этом теряет свою энергию. Часть этой энергии уходит на разрыв связи электрона с металлом. Эйнштейн показал зависимость энергии электрона от частоты светового кванта и энергии связи электрона с металлом.

В 1924 г. Луи де Бройль (1892–1987) выдвинул идею о волновых свойствах материи. Наиболее убедительное подтверждение существования волновых свойств материи было получено в результате открытия (наблюдения) дифракции электронов в эксперименте, поставленном в 1927 г. Клинтон Дэйвиссоном (1881–1958) и Лестером Джермером (1896–1971). Быстрые электроны, проходя сквозь очень тонкие пластинки металла, вели себя подобно свету, проходящему мимо малых отверстий или узких щелей, т.е. распределение электронов, отражавшихся от пластинки и летевших лишь по некоторым избранным направлениям, было таким же, как если бы на пластинку падал пучок цвета с длиной волны, равной длине волны электрона, вычисленной по формуле де Бройля.

Экспериментально подтвержденная гипотеза де Бройля превратилась в принципиальную основу, пожалуй, наиболее широкой физической теории — квантовой механики.

Вернер Гейзенберг (1901–1976) установил соотношение неопределенностей: если известно место положения частицы в пространстве, то остается неизвестным импульс (количество движения), и наоборот. Это одно из фундаментальных положений квантовой механики.

Все вышеизложенные революционные открытия перевернули ранее существующие взгляды на мир. Исчезла убежденность в универсальности законов классической механики, ибо разрушились прежние представления о неделимости атома, о постоянстве массы, о неизменности химических элементов и т. д.

Все перечисленные научные революции, обеспечившие расцвет индустриализации, базировались на использовании исторически аккумулированных знаний и новой теоретически и экспериментально полученной информации.

Нынешнюю технологическую революцию в эпоху информационных технологий характеризует не центральная роль знаний и информации, а применение таких знаний и информации к генерированию знаний и устройствам, обрабатывающим информацию и осуществляющим коммуникацию, в кумулятивной петле обратной связи между инновацией и направлениями использования инноваций¹. Это положение может прояснить следующая иллюстрация. Использование новых телекоммуникационных технологий в последние два десятилетия XX в. прошло через три отчетливых этапа: автоматизация задач, экспериментирование над использованием, реконфигурация применений. На первых двух этапах технологическая инновация прогрессировала через обучение путем пользования, в терминологии Розенберга. На третьей стадии пользователи обучались технологии, делая ее, и заканчивали, перестраивая сети и находя новые области применения. Обратная связь между введением новой технологии, использованием ею и продвижением ее в новые области проходит в новой технологической парадигме намного быстрее. В результате распространение технологии бесконечно увеличивает ее мощь по мере того, как технология усваивается и переопределяется ее пользователями. Новые информационные технологии являются

¹ Тебекин А. В. Экономическая история мира. Изд. РАН, т. 6, гл. 82. История информатизации экономики в XX в. — М.: КноРус, 2008.

не только инструментами, которые нужно применить, но и процессами, которые нужно разрабатывать. Пользователи и создатели могут объединиться в одном лице. Так, пользователи могут захватить контроль над технологией, как в случае с Интернетом. Отсюда следует тесная связь между социальными процессами создания и манипулирования символами (культурой общества) и способностью производить и распределять товары и услуги (производительными силами).

§ 3. Уроки индустриальной революции

Историки показали, что было, по меньшей мере, две индустриальные революции: первая началась в последней трети XVIII в. и характеризовалась такими новыми технологиями, как паровая машина, прядильный станок периодического действия, процесс Корта в металлургии, и более широко — заменой ручных инструментов машинами. Вторая, около ста лет спустя, характеризовалась изобретением двигателя внутреннего сгорания, развитием электричества, созданием химической промышленности на базе научных достижений, эффективного сталелитейного производства и началом коммуникационных технологий с распространением телеграфа и изобретением телефона. Между двумя революциями существовала как фундаментальная преемственность, так и некоторые критически важные различия, главным из которых после 1850 г. стала решающая роль научного знания в поддержании технологического развития и управлении им. Замечательно, что именно наличие не только различных, но и общих черт у этих двух революций может помочь понять общую логику технологических революций.

Прежде всего в обоих случаях мы являемся свидетелями того, что Мокир описывает как период “ускоренных и беспрецедентных технологических изменений” по историческим стандартам. Совокупность макроизобретений подготовила почву для расцвета микроизобретений в сельском хозяйстве, промышленности и коммуникациях. В материальной базе человечества произошел фундаментальный и исторический разрыв. Это были действительно “революции” в том смысле, что внезапный, неожиданный поток технологических приложений трансформировал процессы производства и распределения, вызвал шквал новых товаров и решающим образом сместил размещение богатства и власти на

планете, внезапно оказавшейся в пределах досягаемости тех стран и элит, которые в состоянии были управлять новой технологической системой. Теневая сторона этого технологического события заключалась в том, что оно было неразрывно связано с империалистскими амбициями и межимпериалистическими конфликтами.

Однако именно в этом и состоит подтверждение революционного характера новых индустриальных технологий. Исторический подъем так называемого Запада, фактически ограниченного Британией и горсткой наций Западной Европы, а также их североамериканскими и австралийскими родственниками, был в первую очередь связан с технологическим превосходством, достигнутым в течение двух индустриальных революций. Технология, выражающая специфические социальные условия, во второй половине XVIII в. сформировала новую историческую траекторию.

Эта траектория возникла в Британии, хотя ее интеллектуальные корни можно проследить по всей Европе со времени ренессансного духа открытий. Научное знание, лежащее в основе первой индустриальной революции, уже существовало за сто лет до этого, готовое к использованию при созревании необходимых социальных условий, способных превратить научное знание в сочетании с ремесленным опытом в решающие новые индустриальные технологии. Однако вторая индустриальная революция, более зависящая от нового научного знания, сдвинула центр тяжести к Германии и Соединенным Штатам, где были осуществлены главные нововведения в химической промышленности, электротехнике и телефонной связи. Историки тщательно исследовали социальные условия, в которых произошел сдвиг географии технических инноваций, часто фокусируя внимание на характеристиках систем образования и науки либо на институционализации прав собственности. В период с 1880 по 1914 гг. главными локальными питомниками инновации называют Берлин, Нью-Йорк и Бостон ("мировые индустриальные центры высоких технологий"). Причина изменения состава инновационных центров лежит в географической структуре взаимодействия систем технологических открытий и применений, а именно в синергетических свойствах того, что известно в литературе как "инновационная среда".

Технологические прорывы возникают кластерами, взаимодействуя друг с другом в процессе увеличения отдачи. Какие бы условия ни определяли такой кластер, важнейший урок, который нужно помнить, состоит в том, что технологическая инновация

не есть изолированное событие. Она отражает данное состояние знания; конкретную институциональную и индустриальную среду; наличие некоторой квалификации, необходимой, чтобы описать технологическую проблему и решить ее; экономическую ментальность, чтобы сделать применение выгодным; наконец, сеть производителей и пользователей, которые могут кумулятивно обмениваться опытом по пути использования и созидания. Инновационная элита учится, создавая инновации и расширяя сферу применения своих технологий, в то время как большинство людей учится пользоваться этими инновациями, оставаясь в рамках ограничений, в которые технологии “упакованы”. Интерактивность систем технологической инновации и их зависимость от некоторой среды, где происходит обмен идеями, проблемами и решениями, есть важнейшие черты, которые можно в обобщенном виде перенести из опыта прежних революций на нынешнюю.

Позитивное влияние новых индустриальных технологий на экономический рост, уровень жизни и господство человека над противостоящей ему природой (отраженное в резком увеличении продолжительности жизни, постоянный рост которой не наблюдался до XVIII в.) в долгосрочной перспективе исторически неоспоримо. Однако это влияние проявляется не сразу, несмотря на распространение паровой машины и новых механизмов. Мокир напоминает нам, что “потребление на душу населения и жизненный уровень первоначально (в конце XVIII в.) выросли мало, но производственные технологии во многих отраслях и секторах кардинально изменились, подготавливая путь для непрерывного шумпетерианского роста во второй половине XIX в., когда технологический прогресс распространился на ранее незатронутые отрасли”. Исторические свидетельства указывают на то, что в целом, чем теснее отношения между центрами инновации, производства и использования новых технологий, тем быстрее идет трансформация обществ, и тем больше положительная обратная связь между социальными условиями и общими условиями для дальнейших инноваций. Специфические социальные условия благоприятствуют технологической инновации, которая сама облегчает путь экономическому развитию и дальнейшей инновации. Однако воспроизводство таких условий есть проблема культурная и институциональная, как и экономическая и технологическая. Трансформация социальной и институциональной среды может изменить темп и географию технологического развития.

В качестве последнего и наиболее существенного урока индустриальных революций является фундаментальная инновация в сфере производства и распределения энергии (которая, как мы говорили раньше, и явилась ограничением дальнейшего развития). Изобретение парового двигателя есть центральный факт индустриальной революции. За ним последовало введение новых перводвигателей и мобильного парового двигателя, благодаря которому мощь паровой машины могла быть создана там, где нужно и в желательном размере. Паровой двигатель рассматривается как квинтэссенция изобретений первой индустриальной революции. Электричество было центральной силой второй революции, несмотря на другие исключительно важные разработки в химической промышленности, производстве стали, двигателях внутреннего сгорания, телеграфной и телефонной связи. Благодаря генерированию и передаче электроэнергии, электричество смогло применяться во всех других областях, и стала возможной связь между этими областями. Лучший пример — электрический телеграф, впервые экспериментально использованный в 1790-х годах и широко распространившийся после 1837 г. Он превратился в крупномасштабную коммуникационную сеть, связывающую весь мир, только после того, как смог опереться на распространение электроэнергии. Начиная с 1870-х годов широкое распространение использования электричества изменило транспорт, телеграфную связь, освещение и, не в последнюю очередь, фабричный труд благодаря внедрению электромоторов. И в самом деле, хотя фабрики ассоциируются с первой индустриальной революцией, они почти столетие не применяли паровой двигатель, широко используемый в ремесленных мастерских. Многие крупные фабрики продолжали использовать усовершенствованные источники водной энергии (и поэтому их долгое время называли мельницами). Именно электродвигатель породил и одновременно сделал возможной крупномасштабную организацию труда на индустриальной фабрике. Как писал Р. Дж. Форбс: «В течение последних 250 лет пять великих новых источников энергии породили то, что часто называют Эпохой Машин. Восемнадцатое столетие принесло паровой двигатель, девятнадцатое — водяную турбину, двигатель внутреннего сгорания и паровую турбину, двадцатое столетие — газовую турбину. Историки часто чеканили крылатые выражения, чтобы обозначить определенные движения или течения в истории. Такова «индустриальная революция» — название цепи событий, которую

часто описывают как начавшуюся в восемнадцатом столетии и распространившуюся на большую часть девятнадцатого. То было медленное движение, но оно вызвало перемены, столь глубокие и сочетающие материальный прогресс с социальными сдвигами, что в целом они вполне могут быть названы революционными, если мы примем во внимание эти крайние даты”.

Действуя на процесс, стоящий в центре всех процессов, т. е. на энергию, необходимую для производства, распределения и коммуникации, две индустриальные революции распространились по всей экономической системе и пропитали всю социальную ткань. Дешевые, доступные, мобильные источники энергии расширили и усилили мощь человеческих мускулов, создав материальную базу для исторического движения к экспансии человеческой мысли. Но развитие направления энергетики тоже оказалось не безоблачным¹, что, в свою очередь, подстегнуло процесс интенсификации развития информационных технологий.

§ 4. История зарождения электроники как сердца информатизации

Хотя общество и не задает курс технологических изменений, оно может, используя мощь государства, задушить развитие технологии. Или, напротив, также путем государственного вмешательства оно может начать ускоренный процесс технологической модернизации, способной за несколько лет изменить экономику, повысить военную мощь и социальное благополучие. В самом деле, способность или неспособность общества управлять технологией, особенно стратегическими технологиями, в большой степени формирует судьбу обществ. Мы можем сказать, что, хотя технология *per se* не детерминирует историческую эволюцию и социальные изменения, технология (или ее отсутствие) воплощает способность обществ трансформировать себя и определяет направления, на которых общество (всегда через конфликтный процесс) решает применить свой технологический потенциал.

¹ Тебекин А. В., Старшинова О. В. Методологический анализ экономических систем, представляющих комплексные услуги в электроэнергетике как объектов реализации инновационных процессов // Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе. — М.: МФЮА, 2007.

Так, около 1400 г., когда европейский Ренессанс сеял интеллектуальные семена технологических перемен, которые стали господствовать в мире три столетия спустя, Китай, согласно Мокиру, был самой развитой технологической цивилизацией мира. Ключевые изобретения разрабатывались в Китае на столетия, даже на полтора тысячелетия раньше, как в случае с доменными печами, позволившими Китаю освоить металлургию к 200 г. до нашей эры. В VI в. стали использовать железный плуг, а двумя столетиями позже его приспособили к обработке заливных рисовых плантаций. В 1086 г. Су Сунг изобрел водяные часы, по точности превосходящие европейские механические часы того времени. В текстильном деле прялка появилась в Китае одновременно с ее появлением на Западе — к XIII в., но развивалась намного быстрее, поскольку в стране имелась давняя традиция использования совершенного ткацкого оборудования — ткацкие станки для шелка применялись еще в эпоху Хань. Освоение энергии воды шло параллельно с Европой: в VIII в. был освоен гидравлический молот, к 1280 г. получили широкое распространение вертикальные водяные мельницы. Морскую навигацию китайцы усовершенствовали раньше, чем европейцы: около 960 г. они изобрели компас; к XIV в. китайские джонки были самыми совершенными кораблями мира, выдерживавшими дальние океанские плавания. В военной технике китайцы, не считая изобретения пороха, развили химическую промышленность, способную производить мощные взрывчатые вещества, арбалет и требушет применялись китайскими армиями на столетия раньше, чем в Европе. В медицине такая техника, как иглоукалывание, давала исключительные результаты, которые только недавно стали общепризнанными. Также бесспорно, что первая революция в обработке информации была китайской: бумага и книгопечатание — китайские изобретения. Производство бумаги было освоено в Китае на 1000 лет раньше, чем на Западе, а книгопечатание началось, вероятно, в конце VII в. В результате Китай в четырнадцатом столетии на волос не дошел до индустриализации.

На протяжении своей истории Япония впадала в периоды исторической изоляции даже глубже, чем Китай, как это было в период между 1636 и 1853 гг. при сёгунате Токугава (установленном в 1603 г.). Для западного полушария эти годы были критическим периодом в формировании индустриальной системы. Если на рубеже XVII в. японские купцы торговали по всей Восточной и

Юго-Восточной Азии, используя суда водоизмещением до 700 т, то в 1635 г. строительство кораблей водоизмещением более 50 т было запрещено, а все японские порты, кроме Нагасаки, закрыты для иностранцев, и торговые отношения ограничены Китаем, Кореей и Голландией. Правда, в течение этих двух столетий технологическая изоляция не была тотальной, внутренние инновационные процессы давали возможность Японии вводить постепенные изменения быстрее, чем в Китае. Однако поскольку японский технологический уровень был ниже китайского, в середине девятнадцатого столетия куробуне (“черные корабли”) commodора Перри смогли навязать торговые и дипломатические отношения стране, существенно отставшей от западной технологии. Тем не менее, уже в 1868 г. Исин Мейдзи (реставрация Мэйдзи) создала политические условия для решительной модернизации, возглавляемой государством. В области передовой технологии Япония скачками и рывками добилась прогресса в очень короткий промежуток времени. В качестве иллюстрации и ввиду ее нынешнего стратегического значения позволим себе кратко описать исключительно бурное развитие электротехники и связи в Японии в последней четверти XIX в.

Первый самостоятельный факультет электротехники в мире был создан в 1873 г. в только что основанном Императорском техническом колледже в Токио под руководством декана Генри Дайера, шотландского инженера-механика¹. Между 1887 и 1892 гг. британский профессор Уильям Айртон, ведущий ученый в области электротехники, был приглашен преподавать в колледже, помогая новому поколению японских инженеров овладевать знаниями, так что к концу столетия во всех своих технических подразделениях Телеграфного бюро иностранцев сменили японцы. Технология с Запада переходила в Японию разными способами. В 1873 г. машинный цех Телеграфного бюро направил японского часовщика Танака Сейдзукэ на Международную выставку машин в Вене, чтобы получить информацию о машинах. Около десяти лет спустя все машины для Телеграфного бюро производились уже в Японии. Опираясь на эту технологию, Танака Дайкичи основал в 1882 г. электротехническую фабрику Shibaura Works, которая после приобретения ее Mitsui стала со временем компанией Toshiba. Инженеров посылали и в Европу, и в Америку. Western

¹ Manuel Castells. *Economy, Society and Culture*. Vol. I–III. Oxford: Blackwell Publishers, 1996–1998.

Electric, создавшей в 1899 г. совместное предприятие с японскими промышленниками, было разрешено производить и продавать продукцию в Японии; новую компанию назвали NEC. На такой технологической базе Япония еще до 1914 г. на полной скорости вошла в век электричества и связи. В 1914 г. общее производство электроэнергии достигло 1555 000 кВт ч; 3000 телефонных контор передавали 1 млрд. сообщений в год. Символичесен тот факт, что в 1857 г. подарком коммодора Перри сёгуну была американская телеграфная линия — до тех пор в Японии диковинная. Первая телеграфная линия была проложена в 1869 г., а десять лет спустя Япония была связана со всем миром через трансконтинентальную информационную сеть, проложенную через Сибирь компанией Great Northern Telegraph Co. Эта сеть совместно управлялась западными и японскими инженерами и передавала сообщения на английском и японском языках.

Следует отметить, что после того как по окончании Второй мировой войны Япония потеряла практически всю промышленность (все заводы были вывезены в США), именно упор на сбор полезной и зачастую невостребованной в более “сытых” регионах информации о технологиях и ноу-хау позволил государству, практически не имеющему полезных ископаемых, добиться колоссальных темпов экономического роста.

Одним из источников такого экономического роста явилось активное внедрение в Японии знаний о возможностях производственных технологий в целях достижения максимальных результатов качества продукции. Развитие этих процессов в Японии характеризуется появлением и активным функционированием начиная с 1950-х годов кружков качества — QC (Quality Circles), одним из главных организаторов которых считается профессор Исикава Каору¹. Кружки стали одной из тех практических форм, в которых стали реализовываться управленческие подходы к концепции контроля качества и повышения эффективности продукции. Программы QC были связаны не только с качеством продукции, но и имели целью совершить всеобщую революцию в организации работ на уровне цехов путем доведения до каждого рабочего информации о максимальных возможностях использования промышленных технологий. При этом для решения проблем, связанных с качеством продукции, широкое применение нашли семь основных инструментов качества (стратификация, контрольный листок, гистограмма, диаграмма Парето, диаграмма

¹ Тебекин А. В. Основы управления качеством продукции (менеджмент качества). — М.: Руда и металлы, 1999.

Исикавы, диаграмма рассеяния, контрольная карта) и семь новых инструментов повышения качества (аффинная диаграмма, интерреляционная диаграмма, диаграмма древа, матричная диаграмма, лист матрицы, сетевой план, древо ошибок). Одной из причин широкого использования этих инструментов явилась их простота, позволяющая легко применять их как источник необходимой информации для наращивания экономической эффективности производства рабочим, не обладающим специальными знаниями в области статистики.

Конкурентную борьбу и сопровождающий ее рост качества продукции наглядно продемонстрировала “битва” гигантов Восток (Япония) — Запад (Западная Европа и США).

После Второй мировой войны уровень качества японских товаров стал догонять уровень качества западной продукции. В 1965 г. уровни качества продукции сравнялись, после чего к 1980-м годам отставание Запада от Востока достигло существенных размеров (рис. 1).

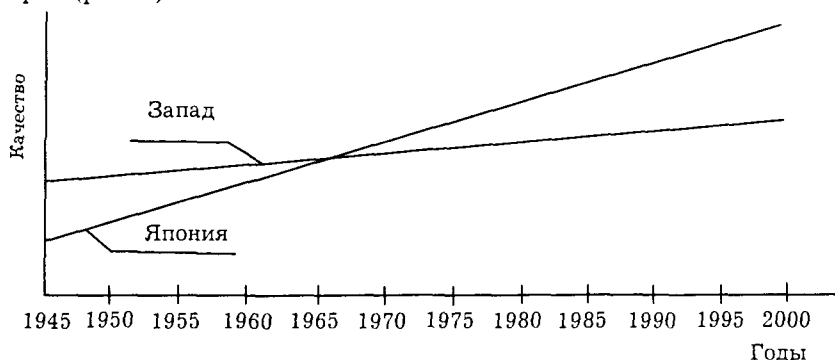


Рис. 1. Рост уровня качества продукции Востока и Запада после Второй мировой войны

Для сокращения сложившегося отставания в конце 1980-х начале 1990-х годов Запад прибегнул к такой организационной схеме, как транснациональные компании (ТНК), использующие сочетания преимуществ рынков сырья, рабочей силы, финансов и сбыта в различных странах. Следует отметить, что несмотря на использование объективных преимуществ ТНК, и в настоящее время качество японских товаров по многим позициям является наиболее предпочтительным на мировом рынке. Этому во многом способствовал японский подход к качеству продукции, сформировавшийся в результате “массового впитывания” полезной информации как менталитет.

Сопоставление европейского и японского подходов к качеству продукции, сложившееся после Второй мировой войны, представлено в табл. 1¹.

Таблица 1

Сопоставление европейского и японского подходов к качеству продукции в 3-й четверти XX в.

Европейский подход	Японский подход
Качество основывается на низком уровне цен	Качество основывается на низком уровне дефектов
Первая цель: прибыль, качество — категория случайная	Первая цель: качество, прибыль не замедлит последовать
По вопросам качества покупатели должны просить согласия поставщика	Согласие с требованиями покупателя по вопросам качества
Общие идеи насчет качества	Строгая политика качества по каждому предмету (продукту)

Одним из источников успеха японских товаров на мировом рынке считается использование “цепной реакции Деминга”, предложенной американским ученым Эдвардом Демингом японским специалистам после Второй мировой войны (рис. 2).

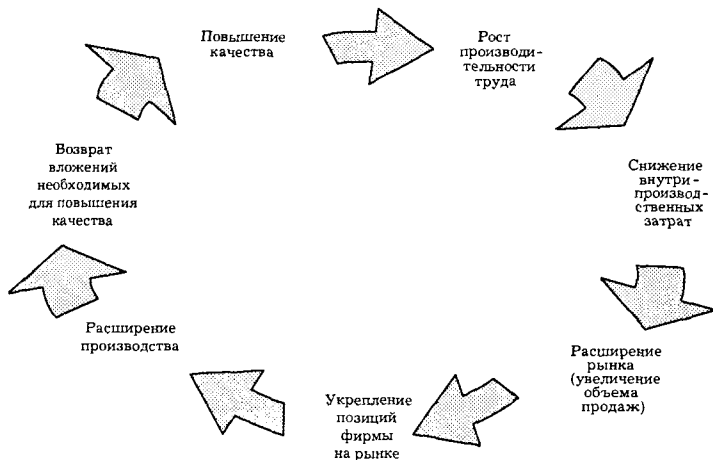


Рис. 2. Цепная реакция Деминга

В цепной реакции Деминга качество является фактором, который дает возможность получить как экономический, так и соци-

¹ Тебекин А. В. Указ. соч.

альный эффект. При этом возвращаясь к табл. 1, несложно понять, почему идеи Деминга не нашли должного понимания на родине в США. Следует отметить, что этот пример демонстрирует общий подход Японии к сбору информации о передовых технологиях и ноу-хау. Ни один фрагмент полезной и доступной информации не ускользал от внимания японских специалистов. Достаточно вспомнить, как внимательно изучали японцы все публикации в советском журнале "Наука и жизнь" и других научно-популярных и научных изданиях. Именно обладание полезной информацией рассматривается как залог успеха в развитии экономики.

В последней четверти XX в. под стратегическим руководством государства Япония стала мировым лидером в информационно-технологических областях. Но как показывают приведенные выше факты, японское технологическое развитие с 1960-х годов происходило не в вакууме, оно коренилось в насчитывающей десятилетия традиции инженерного превосходства. Характеристики японского государства, лежащие в основе процесса модернизации и развития, хорошо известны как в годы реставрации Мэйдзи, так и в современном "государстве развития". Для понимания отношений между технологией, экономикой и социальным развитием общества важно понимать, что роль государства, тормозящего, ускоряющего или возглавляющего технологическую инновацию, является одним из решающих факторов всего процесса развития, фактором, организующим и выражающим суть социальных и культурных сил, доминирующих в данном пространстве и времени. Технология в большой степени отражает способность общества продвигаться к технологическому господству, используя силу общественных институтов, включая государство. Исторический процесс, через который происходит такое развитие производительных сил, накладывается на характеристики технологии и их вплетенность в социальные отношения.

Современная технологическая революция ничем не отличается от приведенных выше примеров. Она неслучайно родилась и распространилась в период глобальной реструктуризации капитализма, и сама явилась важным инструментом этой реструктуризации. Таким образом, новое информационное общество, рождающееся в процессе подобной трансформации, является информационным, образуя в разных странах множество специфических вариаций в соответствии с особенностями национальной истории, культуры, институтов и специфических отношений с глобальным капитализмом и информационной технологией.

§ 5. Исторические изменения в обществе и влияние информационно-технологической революции

Поскольку революция в информационной технологии охватывает всю область человеческой деятельности, именно она является отправным пунктом в анализе сложностей становления новой экономики. Процессы научных открытий, технологических инноваций и их социальных применений как сгустки (импульсы), формирующие неравномерность экономического развития человечества, описанные циклами (волнами) экономической активности Н. Д. Кондратьева¹, одновременно объясняются нами с позиций сбалансированности производства продуктов человеческого труда².

Концепция больших циклов Н. Д. Кондратьева представляет огромный интерес при описании процесса информатизации экономики в XX в., поскольку главную роль Н. Д. Кондратьев отводил научно-техническим новациям.

Для обоснования этих циклов автор проанализировал обширный фактический материал — статистические данные за 140 лет по четырем ведущим капиталистическим странам: Англии, Франции, Германии, США. Им была исследована динамика цен, процента на капитал, заработной платы, объема внешней торговли, а также производства основных видов продукции промышленности.

Проведенные Н. Д. Кондратьевым исследования выявили наличие циклических волн продолжительностью 48–55 лет с конца XVIII в. (табл. 2).

Н. Д. Кондратьев выявил эмпирические закономерности, сопровождающие длительные колебания экономической конъюнктуры. Он показал, что инновации переводят хозяйственную конъюнктуру со спада на подъем, вызывая волнообразование. Н. Д. Кондратьев показал, что нововведения распределяются по времени неравномерно, появляясь группами.

¹ Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической динамики. — М.: Наука, 1991.

² Тебекин А. В. Анализ связей и зависимостей информационных технологий как элемента национальной безопасности с другими сегментами рынка // Труды международной научно-практической конференции “Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе”. — М.: МФЮА, 2005.

Он считал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла происходят глубокие изменения в экономической жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники (чему предшествуют технические открытия и изобретения).

Таблица 2

**Большие циклы экономической активности
(по Н.Д. Кондратьеву)**

Годы	Спады	Подъемы
1770	Кризис	Развитие текстильной промышленности и производства чугуна
1795		
1820	Кризис	Строительство железных дорог, развитие морского транспорта
1845		
1870	Кризис	Развитие электротехники, массовое внедрение электричества, радио, развитие автомобильной, авиационной и химической отраслей
1895		
1920	Кризис	

Пролонгируя закономерности, выявленные Кондратьевым, нами были выделены повышательные волны в середине и конце XX в. (см. табл. 3)¹. Ожидаемые события предполагают спад макроэкономической активности в конце первой четверти XXI в. и подъем экономического развития в середине XXI в.

Таблица 3

**Описание тенденций мирового
макроэкономического развития в XX в.
и первой половине XXI в. с помощью больших циклов
экономической активности (по Н.Д. Кондратьеву)**

Годы	Спады	Подъемы
1945		Прорыв в атомной энергетике, ракетостроении, кибернетике, системотехнике
1970	Кризис — мировой энергетический кризис	

¹ Тебекин А. В., Касаев Б. С. Менеджмент организации. — М.: КноРус, 2008.

Годы	Спады	Подъемы
2000		Развитие электроники, искусственного интеллекта, геной инженерии
2020	Кризис ?	
2040		Развитие ?

Проведенный нами анализ показал, что главной причиной ожидаемого макроэкономического кризиса будет являться дефицит энергетического продукта¹.

При обосновании этого прогноза было учтено множество аспектов. Одним из центральных среди них являлся опыт предшествующего макроэкономического кризиса 1970-х годов, когда нехватка энергетического продукта была спровоцирована ростом цен и ограничением поставок со стороны организаций стран — экспортеров нефти (ОПЕК).

Проведенные нами исследования показали, что нехватка энергетического продукта приводит к проблемам создания материального продукта. В результате центр тяжести экономики сместится в область интеллектуального продукта (рис. 3)².

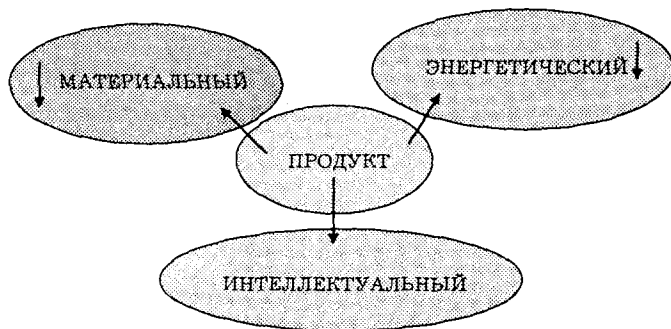


Рис. 3. Соотношение материального, энергетического и интеллектуального продуктов

¹ Тебекин А. В. Тенденции и перспективы развития инноваций в области информационных технологий как объекта инвестиционных вложений // Материалы IV межвузовской конференции “Актуальные проблемы экономики, управления и права”. — М.: ИНЭП, 2005.

² Тебекин А. В. Тенденции и перспективы развития инноваций в области информационных технологий как элемента национальной безопасности // Труды международной научно-практической конференции “Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе” — М.: МФЮА, 2005.

Под интеллектуальным продуктом в общем случае понимается результат мыслительной, интеллектуальной деятельности (изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, проекты, описания технологий и т.д.). По мере усложнения материального продукта и повышения степени насыщенности рынка роль интеллектуального продукта неизменно возрастает. Сегодня не вызывает сомнений, что рост объемов создания интеллектуального продукта, выступающего в качестве балансирующего противовеса ожидаемого спада производства энергетического и материального продуктов, будет базироваться на информационных технологиях.

Таким образом, вероятным последствием ожидаемого макроэкономического кризиса, вызванного нехваткой энергетического продукта, станет проблема создания материального продукта. В результате центр тяжести экономики, позволяющий соблюдать баланс развития макроэкономического развития, переместится в область интеллектуального продукта. Информатизация общества, базирующаяся на использовании информационных технологий, является сегодня необходимым условием научно-технического, экономического, политического и социально-культурного прогресса человечества¹. Неизбежность быстрого развития процессов информатизации в обществе обусловлена следующими причинами:

— беспрецедентным усложнением социально-экономических процессов в результате увеличения масштабов и темпов общественного производства, углубления процессов разделения труда (специализации);

— необходимостью адекватно реагировать на возникающие изменения в мировом развитии, которые в общем виде можно охарактеризовать целым рядом признаков.

Информационные технологии рассматриваются сегодня как базовый инструмент создания информационного общества, которое имеет следующие основные признаки²:

¹ Тебекин А. В. Формирование комплексной стратегии и системы концептуальных положений перспективной инвестиционной политики в сфере информационных технологий обеспечения безопасности // Вестник Санкт-Петербургского института ГПС, 2006, № 4(15).

² Тебекин А. В. Формирование методологии и методов оценки и анализа инновационной деятельности в информационных технологиях обеспечения безопасности // Вестник Санкт-Петербургского института ГПС, 2006, № 4(15).

1) Большинство работающих в информационном обществе (около 80%) занято в информационной сфере, т.е. в сфере производства информации и информационных услуг;

2) Обеспечены техническая, технологическая и правовая возможности доступа любому члену общества практически в любой точке территории, в любое время к необходимой ему информации (за исключением государственных и коммерческих секретов, точно оговоренных в соответствующих законодательных актах).

3) Информация становится важнейшим стратегическим ресурсом общества и занимает ключевое место в экономике, образовании и культуре.

Цикличность развития истории, повторяющееся каждый раз на более высоком уровне, дает нам сегодня возможность убедиться, что возникшая в 1970-х годах преимущественно в Соединенных Штатах организованная вокруг информационной технологии новая технологическая парадигма во многом проявилась благодаря росту актуальности интеллектуального продукта на фоне спада энергетического и материального продуктов. Возникший в ходе этой интеллектуальной революции специфический сегмент информационного общества во взаимодействии с глобальной экономикой и мировой геополитикой материализовал новый способ производства, коммуникации, управления и жизни. Тот факт, что эта парадигма сложилась именно в Соединенных Штатах, в Калифорнии и в 1970-х годах, вероятно, имел значительные последствия для форм и эволюции новых информационных технологий. Решающую роль при этом сыграло военное финансирование, когда государственный заказ определял и рынок сбыта и стимулирование развития электронной индустрии на ранних этапах, в период 1940–1960-х годов, технологический расцвет, который наступил в начале 1970-х. При этом то, что предполагаемые варианты технологического развития через информационные технологии рассматривались до 1970-х как не имеющие особого смысла для бизнеса и совершенно не согласовывавшимися с осторожной традицией мира корпораций, также является прямым свидетельством роста актуальности интеллектуального продукта в период кризиса традиционного материального продукта, порождаемого в последние периоды времени периодически возникающим дефицитом энергетического продукта. Эти тенденции нашли отражение и в подходах к управлению бизнесом (рис. 4)¹.

¹ Тебекин А. В. Динамика развития концепций управления // Научная сессия МИФИ-2005, т. 13. Экономика и управление. — М.: 2005.

С 1970-х годов Силиконовая долина считается бастионом инновационного электората, сделавшего упор на персонализированные технические устройства, на интерактивность, на сети. Неустанный поиск новых технологических прорывов, совершенно не согласовывался с осторожной традицией мира корпораций. И эта активность также во многом явилась результатом энергетического кризиса.

§ 6. Факторы развития информационных технологий с позиций динамики рыночных потребностей

Вернемся к рис. 4 и рассмотрим семь основных факторов развития информационных технологий с позиций динамики рыночных потребностей¹.

Фактор I. Развитие конкуренции, вызванное переходом от рынка продавца к рынку покупателя

До начала 60-х годов XX в. страны с развитой рыночной экономикой имели быстрорастущий рынок. Например, в США он характеризовался внедрением новых производственных технологий, высоким уровнем специализации, изобилием природных ресурсов, минимальным государственным регулированием экономики. Спрос покупателей на товары в основном превышал предложение продавцов, т.е. имел место **рынок продавца**. В этих условиях основное внимание менеджмента было направлено на то, как насытить рынок, т.е. на поиск резервов в производстве продукции.

Выпущенные товары так или иначе попадали в конечное потребление, производство, оптовая и розничная торговля работала без тесной увязки друг с другом. Поэтому производители стремились увеличить свою конкурентоспособность в первую очередь за счет выпуска новых товаров, расширения и совершенствования производства. А такие операции, как информационное сопровождение производственно-сбытовых процессов, транспортировка и хранение товаров, организация различных форм сервиса для потребителя, послереализационное обслуживание, рассматривались как технические и не заслуживающие большого внимания.

¹ Тебекин А. В. Экономическая история мира. Изд. РАН, т. 6, гл. 82. История информатизации экономики в XX в. — М.: КноРус, 2008.



Рис. 4. Хронология развития концепций управления организациями как бизнесом

Но в начале 1960-х годов стал формироваться **рынок покупателя**, характеризующийся избыточным предложением, при котором продавцы испытывают трудности со сбытом своей продукции по предполагавшимся ценам. Не случайно в этот период в менеджменте получила развитие концепция поведенческого подхода (см. рис. 4), демонстрирующая объективную необходимость производителя подстраиваться под потребителя. Потребители стали более разборчивыми, требовали более высокого качества, низких цен, удобного и разнообразного информирования и об-

служивания. Это привело к необходимости поиска новых путей создания конкурентных преимуществ.

Предприниматели стали уделять все больше внимания не самому товару, а качеству его поставки. Улучшение работы в сфере распределения товаров не требовало таких больших дополнительных капиталовложений, как при освоении выпуска нового товара и при этом обеспечивало высокую конкурентоспособность поставщика за счет снижения себестоимости, сокращения времени выполнения заказа, соблюдения согласованного графика поставок. Денежные средства, вложенные в сферу распределения, стали влиять на положение поставщика на рынке гораздо сильнее, чем те же средства, вложенные в сферу производства. В этих условиях высокая конкурентоспособность зависела не от величины капитальных вложений, а от умения правильно организовать информационные и логистические процессы.

Таким образом, поставщики, уделяющие особое внимание эффективной организации распределения товаров, добивались снижения себестоимости и сокращения времени выполнения заказа. При этом они гарантировали потребителю поставку товара точно в срок, необходимого количества, качества и ассортимента, что являлось значительным преимуществом в конкурентной борьбе.

Фактор II. Усложнение системы рыночных отношений и повышение требований к качеству процессов распределения продукции

В конце 1960-х годов повышение требований к качеству процессов реализации готовой продукции (качество товаров, сроки выполнения заказов, графики поставок, ассортимент, себестоимость и др.), вызванное жесткой конкуренцией, обусловило такие же требования со стороны производителей к поставщикам сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов. В итоге образовалась сложная система информационных связей между различными субъектами рынка, которая потребовала усовершенствования существующих моделей организации снабжения и сбыта. Благодаря этому начали активно разрабатываться методы и модели оптимизации информационных потоков, оптимального размещения складов, определения оптимальных партий поставок, оптимальных схем маршрутов перевозок и т.д.

Фактор III. Энергетический кризис 70-х годов XX в.

В начале 1970-х годов повышение стоимости энергоносителей вынудило предпринимателей искать новые методы повышения экономичности распределения продукции, в первую очередь

перевозок. Традиционный подход заключался в рациональной организации транспорта, но этого было недостаточно в условиях энергетического кризиса. Не случайно в этот период в менеджменте доминировала концепция ситуационного подхода (см. рис. 4), вынуждающая предприятия действовать в зависимости от сложившейся обстановки. Большой эффективности решения главной хозяйственной задачи можно было достичь за счет организации информационных потоков и согласования действий всех участников логистического процесса, что явилось новым шагом в практике управления материальными потоками на предприятиях.

Фактор IV. Научно-технический прогресс в создании гибких автоматизированных производств

Конец 1970-х годов ознаменовался постепенным выходом экономики из кризиса (см. табл. 3). При этом объемы спроса росли невысокими темпами, требуя от производителей двигаться осторожными шагами — прощупывать потребителей предложением малых партий продукции. Именно в этот период замена традиционных конвейеров автоматизированными производственными линиями привела к созданию гибких производственных структур, сделавших рентабельным производство продукции мелкими партиями. Работа по принципу “малых партий” повлекла соответствующие изменения в системе обеспечения производства оперативной информацией о заказах, а также материальными ресурсами и системой организации сбыта готовой продукции. В связи с этим отпала необходимость иметь большие складские емкости на предприятиях, но одновременно возникла потребность в системах оперативной информации для поставки грузов небольшими партиями и в более жесткие сроки. Все это привлекло внимание к методам решения проблемы эффективной организации информационных систем и логистических процессов.

Фактор V. Развитие культуры управления и средств вычислительной техники

Концепция управления с позиций науки о поведении (культуры управления), получившая развитие в 1980-е годы (рис. 4), была основана на повышении эффективности организации в результате повышения эффективности ее человеческих ресурсов посредством исследования различных аспектов: социального взаимодействия, организационной структуры, коммуникации в организациях, изменения содержания работы, качества трудовой жизни, мотивации и т.д.

1980-е годы охарактеризовались выходом из мирового экономического кризиса и насыщением рынка товарами и услугами. Боль-

шое количество однородных товаров, схожих по свойствам и цене, потребовало повысить культуру управления в организациях.

Культура управления включала следующие три составляющие¹.

Во-первых, при одинаковых характеристиках товаров по критерию “цена-качество” преимущество получала та организация, у которой выше качество обслуживания потребителей.

Во-вторых, преимущество получала та организация, у которой выше качество взаимоотношений внутри организации, в том числе наблюдаемых потребителями.

В-третьих, в поисках конкурентных преимуществ организации стремились найти какой-то фирменный стиль, почерк, позволяющий отличить их от других, занимающихся аналогичной деятельностью.

Одновременно происходило интенсивное развитие средств связи и информатики.

“Революцию в революции” вызвала микроэлектроника. Появление в 1971 г. микропроцессора, способного поместить компьютер на чип, перевернуло мир электроники, да в сущности и весь мир. Вслед за созданием в 1975 г. маленького компьютера вокруг микропроцессора фирмой Apple Computers, IBM в 1981 г. представила свою версию микрокомпьютера, получившего название “персональный компьютер” (PC), которое стало родовым именем всех микрокомпьютеров.

Разработка программного обеспечения, приспособленного к операциям, выполняемым с помощью микрокомпьютеров, явилась важнейшим условием их повсеместного распространения. Программное обеспечение для PC появилось благодаря Биллу Гейтсу и Полу Аллену, которые в 1976 г. адаптировали язык программирования BASIC для операций на микрокомпьютерах, а два года спустя основали фирму Microsoft, которая сегодня является гигантом программного обеспечения, сумевшим преобразовать господство в программном обеспечении операционных систем в господство в программном обеспечении для экспоненциально растущего рынка микрокомпьютеров в целом.

Таким образом, к важнейшим достижениям НТП в области средств связи и информатики, позволившим в 1980-е годы реализовать идеи обеспечения управления движением материальных потоков посредством информационных потоков относятся:

¹ Тебекин А. В., Филатов А. А. Основы менеджмента организации. — М.: ВИНТИ, 2005.

1) компьютеризация управления логистическими процессами, а именно:

— создание и массовое использование персональных компьютеров;

— создание прикладных программных систем, автоматизирующих процессы планирования, прогнозирования, принятия решений, ведения баз данных, решение оптимизационных задач и т.п.;

2) развитие средств передачи данных:

— разработка стандартов передачи информации;

— создание быстродействующих средств передачи информации (сеть Интернет, спутниковые телекоммуникационные системы и т.п.).

Это дало возможность отслеживать все этапы движения сырья вплоть до готовой продукции, что позволило четко выявить огромные потери в существующих схемах управления материальными потоками.

Фактор VI. Разработка теории систем, теории компромиссов. Унификация правил и норм внешнеэкономической деятельности.

В 1990-е годы в менеджменте наибольшее распространение получила концепция инновационного подхода (рис.4), для которой характерна целевая ориентация на постоянное обновление моделей продукции.

Увеличение экономической активности в 1990-е годы, рост насыщения рынка товарами и услугами привели к тому, что продолжительность присутствия товаров на рынке определяется их качеством, ценой и скоростью поступления к потребителям (“диффузией” инноваций).

Для новых товаров выделяют следующие инновационные признаки:

— создание нового товара;

— использование нового сырья (более дешевого или более качественного);

— применение новых технологий;

— формирование новых (более рациональных) организационных структур;

— освоение новых рынков (сбыта продукции, капитала, более дешевой или более квалифицированной рабочей силы).

Именно в этот период в мире стали активно развиваться транснациональные корпорации (ТНК), стремящиеся сочетать в себе все вышеперечисленные инновационные преимущества. В логистике получили развитие теория систем и теория компромиссов.

Теория систем позволила с научной точки зрения рассматривать проблему товародвижения как комплексную, а различные предприятия, участвующие в товародвижении, представлять в виде единой системы. Это привело к пониманию необходимости учета и согласования особенностей, интересов, внутренних и внешних взаимосвязей всех участников логистической цепи.

Теория компромиссов позволила выбирать решения, сокращающие общие затраты или повышающие суммарную прибыль предприятий-участников общего логистического процесса.

Развитие ТНК привело к стимулированию унификации правил и норм внешнеэкономической деятельности, стандартизации параметров технических средств в различных странах как на региональном (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АПЕК), так и на мировом (ВТО) уровне.

До развития ТНК международное товародвижение усложнялось многими факторами:

- различия в национальных стандартах на продукцию,
- чрезмерно разросшийся объем документации по международным операциям с товарами и финансовым расчетам,
- наличие импортных квот и экспортных ограничений,
- жесткие требования к упаковке и этикетированию грузов,
- разнообразие в технических параметрах транспортных средств и путей сообщения и т.д.

Но все же главным сдерживающим фактором развития ТНК являлось отсутствие средств информатизации, позволяющих дистанционно управлять добычей сырья в одних странах, производством в других, сбытом в третьих, проведением финансовых операций (как правило, в оффшорных зонах) в четвертых.

Именно с решением проблемы информатизации компании стали выходить за пределы границ одного государства, лавируя между ценой и качеством сырья, использованием рабочей силы, рынков сбыта и т.д. При этом, безусловно, многократно возросла и роль логистики. Одновременно были приняты меры по унификации правил внешнеэкономической деятельности, по упрощению прохождения таможенных барьеров, контролю и технологических процедур на пограничных переходах. Создавались международные распределительные центры, происходила концентрация перегрузочно-складских пунктов в условиях интеграции экономик стран, были унифицированы тара, подвижной состав и технические параметры путей сообщения, внедрялись новые технологии

перевозок (в том числе, интермодальные) и обработки информации, стали использоваться автоматические системы считывания и адресации грузов.

Фактор VII. Развитие целевого подхода

На пороге XXI-го века (2000-е годы) в менеджменте наибольшее развитие получила концепция управления по целям (рис. 4). Это означает, что любой отраслевой менеджмент: финансовый, кадровый, маркетинговый, производственный, логистический и, безусловно, информационный должны быть ориентированы на инновационные и международные процессы (включая синтез деятельности людей и высоких технологий, демократизацию управления, участие работающих в прибылях, усиление международного характера управления) во имя достижения конкретной цели — реализации конкретного проекта.

Основная идея концепции управления по целям (МВО — Management by Objectives) заключается в структуризации и завертывании целей, с последующим проектированием системы организации и мотивации достижения этих целей¹.

Множественность проектов означает и множественность комбинаций участников их реализации. Поэтому концепция управления по целям предполагает трансформацию глобальной цели организации для конкретного исполнительского уровня соответственно выполняемым функциям: планированию, снабжению, сбыту, производству, хранению и т.д. в рамках конкретных проектов со своими строго определенными целями и задачами, т.е. управление базируется на актуализации и трансформации информационных потоков по целям, задачам и методам их достижения.

Если вновь обратиться к рис. 4, то из него следует, что в преддверии 2010-х годов в менеджменте активно развивается концепция информационных технологий, которые все больше проникают в современную жизнь человека.

В условиях ожидаемого экономического кризиса (см. табл. 4) 2020-х годов² (о чем косвенно свидетельствует постоянный рост цен на нефтепродукты), с одной стороны, появилась необходимость разработки новых, эффективных способов организации и

¹ Тебекин А. В. Управление персоналом. — М.: КноРус, 2008.

² Конотопов М. В., Тебекин А. В. Концепция создания универсальной технологии // Инновации и инвестиции, 2007. № 1.

управления всеми видами потоков на предприятиях. С другой стороны, с развитием информационных технологий появились принципиально новые возможности:

— автоматического отслеживания наличия полуфабрикатов, выпуска готовой продукции, состояния производственных запасов, объемов поставок материальных ресурсов, места нахождения грузов на пути от производителя до потребителя;

— оперативной передачи информации о реквизитах транспортируемых грузов (особенно в международном сообщении);

— осуществления мониторинга и управления в режиме реального времени всеми фазами движения продукта — от первичного источника сырья через промежуточные производственные, складские и транспортные процессы вплоть до конечного потребителя;

— оперативного получения, обработки и анализа информации о рынках сбыта, о деятельности фирмы, оценки ее конкурентного положения;

— использования “безбумажных” технологий: электронной подписи, электронных платежных систем, передачи электронной сопроводительной документации при оформлении банковских счетов, заключении договоров, транспортировки грузов и т.д.;

— создания систем электронной коммерции.

Не случайно развитие электронного бизнеса сегодня происходит гораздо быстрее обычного.

Таким образом, использование информационных технологий позволило поднять эффективность управления бизнес-процессами на принципиально новый уровень. Для этого на предприятиях стали создаваться *информационные системы* (как на уровне отдельных предприятий, так и охватывающих большие территории) и *информационные службы*, оперирующие всеми информационными потоками (ИП) и отвечающие за деятельность информационных систем предприятия.

Развитие информационных технологий в различных странах с существенно отличающимися социально-экономическими укладами, культурами и организациями, в том числе государственного устройства со множественными смешанными целями, продемонстрировало взрывное развитие во всех видах прикладного использования этих технологий, питавших по обратной связи технологическую инновацию, ускоряя темпы, расширяя зону технологических изменений и диверсифицируя их источники.

Информационные технологии сегодня как элемент высоких технологий, включают:

- технические средства и системы;
- оборудование для их производства;
- программное обеспечение;
- информационные потоки;
- интеллектуальную собственность.

Информационные технологии активно участвуют во всех этапах жизненного цикла создаваемой продукции (табл. 4): проведении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ; технико-технологическом переоснащении и подготовки производства; испытании, сертификации и стандартизации; создании и развитии инновационной инфраструктуры¹.

§ 7. Развитие технических средств и систем информатизации

В начале XXI в. весь мир необратимо меняется в сторону информационных технологий. При этом решающее значение во всех этих изменениях имеет микроэлектроника. Достижения в микроэлектронике, которая является ключевой технологией в области цифровой обработки информации и сигналов, представляет собой наиболее эффективный путь создания новых рынков и ведет к росту экономического потенциала государства и созданию дополнительных рабочих мест, а также дает толчок к созданию многочисленных отраслей².

Очевидно, что перспективы использования интеллектуального продукта как результата создания информационных технологий определяются складывающимися потребностями рынка. Типовая структура валового внутреннего продукта (ВВП) наиболее раз-

¹ Тебекин А. В. Тенденции и перспективы развития инноваций в области информационных технологий как объекта инвестиционных вложений // Материалы IV-й межвузовской конференции "Актуальные проблемы экономики, управления и права". — М.: ИНЭП, 2005.

² Тебекин А. В. Тезисы доклада: "Определение тенденций развития инвестиций в инновации в сфере информационных технологий". Материалы 55-й научно-практической конференции МИРЭА. — М.: МИРЭА, 2006.

витых стран (стран Большой восьмерки) показывает (рис. 5)¹, что наибольшую долю составляет сфера услуг (сектор 3), далее следует промышленность (сектор 2), а наименьшую долю — сельское хозяйство (сектор 1).

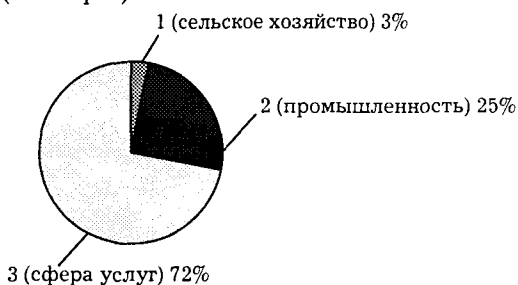


Рис. 5. Типовая структура ВВП стран большой восьмерки

Таблица 4

Этапы жизненного цикла создаваемой продукции

№ п/п	Название	Содержание
1	2	3
1	Зарождение идеи	Технико-экономическое обоснование целесообразности и эффективности реализации идеи (бизнес-планирование)
2	Поиск ресурсов на реализацию идеи	Поиск необходимого сырья, объектов недвижимости, технологий и оборудования, их реализующих, квалифицированной рабочей силы и, в конечном итоге, — финансов
3	Разработка макета	Осуществление этапа научно-исследовательской работы с математическим и физическим моделированием новой продукции
4	Разработка опытного образца	Осуществление этапа опытно-конструкторской работы с изготовлением опытной партии продукции, в результате испытаний которой формируется нормативная документация (конструкторская, технологическая), по которой будет осуществляться серийное производство
5	Изготовление пробной партии	Начало серийного освоения продукции, сопровождаемое отработкой технологии производства, изучением реакции потребителей на предлагаемую продукцию и соответствующими корректировками нормативной документации

¹ Тебекин А. В. Перспективы развития информационных технологий как сегмента рынка экономики // Научная сессия МИФИ-2005, т. 13, Экономика и управление. — М.: 2005.

Продолжение таблицы 4

1	2	3
6	Начало серийного производства	Серийное производство продукции, сопровождающееся ростом объемов производства и появлением прибыли от ее реализации
7	Выход в точку окупаемости	Быстрый рост объемов производства и реализации продукции, формирующей прибыль, достаточную для покрытия всех предыдущих расходов
8	Продолжение роста	Продолжение роста объемов производства и расширения рынка реализации продукции
9	Замедление роста	Замедление роста объемов производства и реализации продукции, вызванное моральным старением продукции, ростом уровня конкуренции и "пресыщением" рынка предлагаемой продукцией
10	Остановка роста	Насыщение рынка предлагаемой продукцией, соответствующее равенству объемов предложения и спроса при постоянстве последнего. При этом в результате проведения и реализации результатов функционально-стоимостного анализа прибыль от продажи продукции продолжает расти
11	Спад	Объемы спроса на морально устаревшую продукцию падают. Все вложения в совершенствование этой продукции прекращаются, поскольку становится очевидной необходимость выпуска новой продукции. При этом одновременно решается проблема замены производства продукции более новым и постепенного демонтажа и продажи на менее притязательные рынки прав производства и соответствующего оборудования для морально устаревшей продукции
12	Завершение жизненного цикла	Прекращение выпуска морально устаревшей продукции после достижения объемами производства и прибылью от сбыта морально устаревшей продукции минимальных предельных значений

Наибольшую долю в секторе услуг, в ближайшее время будет занимать создаваемое и стремительно развивающееся единое информационное пространство, призванное обслуживать информационное общество. Уже сегодня более половины всех услуг (~ 38% ВВП) тесно связаны с использованием информационных технологий.

Создание единой информационной системы, очевидно, будет являться одной из главных областей развития экономики в

мире. Об этом косвенно свидетельствуют тенденции развития промышленности в ведущих странах мира. В начале 1990-х годов электроника как отрасль промышленности (и связанные с ней отрасли) находилась в ведущих мировых державах на вторых ролях, составляя 6–10% ВВП и уступая производству транспортного оборудования, неэлектрических машин, оборудования химикатов, продуктов питания (исключение составляли Япония и Южная Корея). На сегодняшний день электроника и связанные с ней отрасли промышленности, составляя 13–16%, твердо занимают ведущее место в структуре ВВП ведущих стран мира, среди которых в последние годы наиболее стремительно развивается Китай. При этом, например, европейский рынок развития электроники растет в 4 раза быстрее, чем ВВП Европейского союза¹.

По оценкам крупнейшей мировой финансовой компании “Меррил Линч” (США), промышленность полупроводниковой электроники на сегодняшний день стала основной частью глобальной экономики и составляет 0,5% от мирового ВВП. Структура мировой электронной промышленности представлена на рис. 6, где 1-й сектор — электронные материалы; 2-й сектор — спецтехнологическое оборудование; 3-й сектор — полупроводниковые приборы (из них 75% — микросхемы); 4-й сектор — исследования и разработки; 5-й сектор — электронная продукция и оборудование.



Рис. 6. Структура мировой электронной промышленности

¹ Тебекин А. В. Анализ связей и зависимостей информационных технологий как части рынка экономики с другими сегментами рынка // Материалы IV-й межвузовской конференции “Актуальные проблемы экономики, управления и права” — М.: 2005.

Сегодняшнее распределение электронной продукции по функциональному назначению (в стоимостном выражении) определяется соотношением, представленным на рис. 7, где сектор 1 — компьютерная техника; сектор 2 — бытовая электроника; сектор 3 — связанная электроника; сектор 4 — промышленная электроника; сектор 5 — автомобильная электроника; сектор 6 — специальная электроника.

Сегодня в составе интегральных схем за год на душу населения выпускается более полумиллиона транзисторов. Высокая надежность интегральных схем приводит к “накоплению” числа находящихся в эксплуатации интегральных схем и транзисторов. Фактически электронная аппаратура на изделиях электроники выходит из моды гораздо раньше, чем из строя¹.

На рис. 8 приведен достигнутый и прогнозируемый уровень развития технологий в развитых электронных державах².

Состояние с электроникой отражает уровень технологического развития страны, аккумулируя самые передовые достижения естественных наук, стимулируя уровень развития фундаментальных, поисковых и прикладных исследований, а также определяет требуемые параметры при разработке и производстве высокотехнологичной и наукоемкой продукции с позиции обеспечения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Там, где электроника усиленно поддерживается государством, например в Китае, ставится задача обеспечения лидерства по производству интегральных схем в мире и в дальнейшем роли законодателя в области разработок.

Уровень развития технологий электроники оказывает решающее значение на технический облик и темпы развития практически всей технической продукции (рис. 9)³.

¹ Тебекин А. В. Методология прогнозирования эффективного инвестирования в сфере информационных технологий обеспечения безопасности. Материалы 14-й международной конференции “Информационные системы безопасности — 2005”. — М.: АГПС, 2005.

² Тебекин А. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий — М.: Палеотип, 2006.

³ Тебекин А. В. Тезисы доклада: “Разработка методологии управления качеством проектов развития информационных технологий”. Материалы 55-й научно-практической конференции МИРЭА. — М.: МИРЭА, 2006.

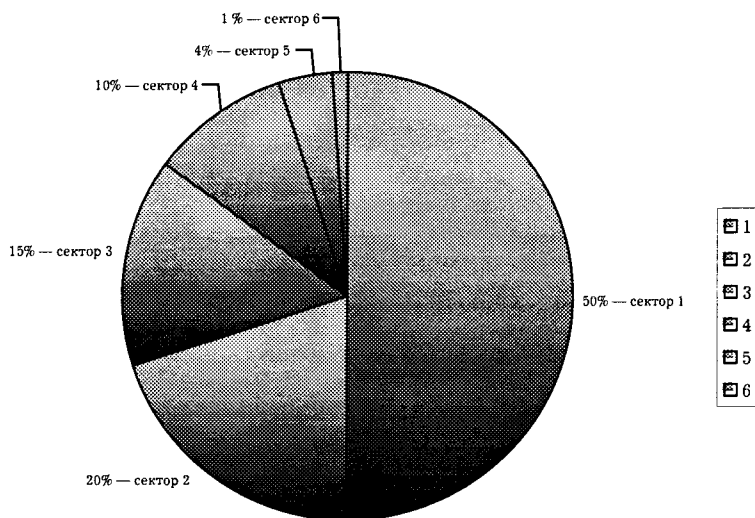


Рис. 7. Распределение электронной продукции по функциональному назначению

Технологии	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Логика (млн.транзисторов/кристалл)	43	x 5	x 30	x 100
Память (Мбит/кристалл)	256	x 4	x 30	x 100
Коммуникации (скорость канала — Гбит/с)	10	x 10	x 100	x 1000

Рис. 8. Уровень развития технологий электроники

Электронная отрасль является на сегодня определяющей с точки зрения развития промышленной революции. В скором времени вся продукция: такая, как мобильные телефоны, компьютеры и видеозаписывающая аппаратура, будет выпускаться на одной кремниевой микросхеме. Это понизит себестоимость и цены на изделие, создаст новые рынки и производительные мощности. Уровень развития электроники — это уровень национальной безопасности страны. Отсутствие должного внимания к развитию электроники в стране неизбежно приводит со временем к ее экономической зависимости от импортеров электронной продукции, снижению ее экономической, и как следствие политической независимости.

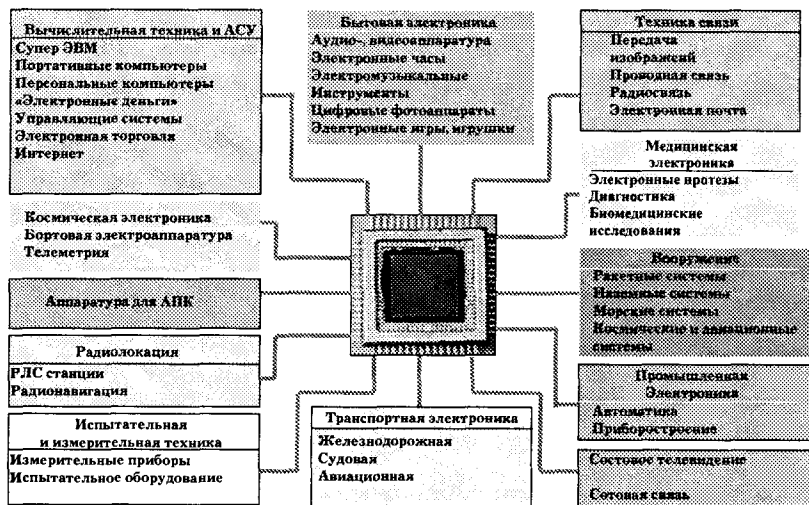


Рис. 9. Сферы применения электроники

Экономисты всего мира предпринимают попытки дать определение моделям, описывающим то, что они уже назвали **новой экономикой**, **цифровой экономикой**, **сетевой экономикой**, **экономикой информационного общества**, либо еще короче “**электронной экономикой**”¹. Ведущие ученые США говорят о темпах развития электроники: “Мы только сейчас вступаем в век информации, т.е. в третью промышленную революцию вслед за предыдущими, произведенными паром и электричеством”. Движущими силами третьей промышленной революции являются интерактивность, мобильность и потребность человека в безопасности, защищенности и здоровье.

Электроника вместе с вложенными в нее программными продуктами, управляет всей отраслью информационных технологий, удваивая производительность и снижая цену вполонину каждые 18 месяцев, и позволяет продолжать внедрение достижений в средства информационной технологии. Вместе с тем 60% применения электроники стало возможным только благодаря техническому развитию микрoeлектроники.

Полученные в последние годы за рубежом достижения в области электронной компонентной базы (ЭКБ) привели к фор-

¹ Тебекин А. В. Развитие форм и способов исследования инновационных процессов внедрения информационных технологий в экономических системах. Материалы 15-й международной конференции “Информационные системы безопасности — 2006”. — М.: АГПС, 2006.

мированию нового подхода при создании современной радиоэлектронной аппаратуры. Цель такого подхода — создание в сжатые сроки уникальных систем, время производственного цикла которых составляет от нескольких месяцев до одного года. По оценкам фирмы Sematech, уже в 2005 г. основные потребители электронной компонентной базы стали сами формировать необходимые им изделия и заказывать их только для себя. Это позволило создавать в кратчайшие сроки уникальные изделия и системы для высококонкурентного рынка. Фирмы-изготовители, не владеющие современным подходом к созданию собственной ЭКБ нового поколения, прекратят свое существование в ближайшее время. В 2003 г. из-за изменения условий в подходах к созданию перспективной компонентной базы, Европа ощущала недостаток 3,8 млн. высококвалифицированных специалистов для нужд собственной экономики. Для этого правительство Европейского Союза приняло программу “Электронная Европа”, целью которой явилась инициатива широкого обучения молодежи информационным и коммуникационным технологиям, учитывая сдвиг мировой экономики к “цифровой эре” или так называемой “новой экономике”.

В мировой практике уже с конца 1990-х годов в проектировании ЭКБ активное участие начали принимать фирмы-разработчики радиоэлектронной аппаратуры. Это объясняется следующим. В начале 2000-х годов мировой технологический уровень производства электронных компонентов позволил создать на одном кристалле до 40 млн транзисторов для логических схем и 500 млн транзисторов — для схем памяти. Такой технологический уровень производства создал условия проектированию систем на кристалле (СБИС типа “система на кристалле”). В качестве составных частей таких систем используются виртуальные компоненты в виде блоков “интеллектуальной собственности”, т.е. специальные сложные функциональные блоки (СФ-блоки), разработанные путем оптимизации схемотехнических решений узлов и блоков, наиболее часто повторяющихся в различных типах радиоэлектронной аппаратуры. Существовавшие на конец XX в. каталоги уже содержали более 2000 наименований СФ-блоков, подготовленных для широкомасштабного перехода на новые принципы конструирования радиоэлектронной аппаратуры¹. При этом в США, Западной Европе и странах Юго-Восточной Азии создана развитая инфраструктура проектирования ЭКБ (СФ-блоков и СБИС типа “система на кристалле”) и радиоэлектронной ап-

¹ Тебекин А. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. — М.: Палеотип, 2006.

паратуры в едином цикле (радиоэлектронная аппаратура — ЭКБ — радиоэлектронная аппаратура), а также их разработок. Эта инфраструктура включает, в первую очередь, центры проектирования ЭКБ при мощных аппаратостроительных фирмах, а также специализированные центры проектирования ЭКБ, которые выполняют целевые заказы аппаратостроительных фирм. Разработчики радиоэлектронных систем являются непосредственными соисполнителями проектирования ЭКБ (СФ-блоков и СБИС типа “система на кристалле”). Процесс развития данной инфраструктуры интенсивно и постоянно совершенствуется. В этот процесс ежегодно вкладываются миллиарды долларов.

§ 8. Развитие информационных потоков в эпоху информатизации. Развитие моделей электронного бизнеса

Интернет произошел из без сомнения смелой схемы, родившейся в воображении технологических специалистов Advanced Research Project Agency министерства обороны США (DARPA), стремившихся помешать советскому захвату или разрушению американской системы коммуникаций в случае ядерной войны. В некоторой степени это был вариант маоистской тактики рассеивания партизанских сил по обширному пространству, чтобы противодействовать вражеской мощи за счет маневренности и знакомства с территорией. Результатом стала сетевая архитектура, которая, по замыслу ее создателей, не могла контролироваться из некоего центра и состояла из тысяч автономных компьютерных сетей, имевших бесчисленные пути связи, обходящие электронные препятствия. В конце концов, ARPANET — сеть, созданная министерством обороны США, стала основой глобальной горизонтальной коммуникационной сети из тысяч компьютерных сетей (для компьютерно грамотной элиты, состоящей из примерно 20 млн. пользователей в середине 1990-х годов, но растущей по экспоненте). Сеть использовалась индивидами и группами во всем мире.

Эта иллюстрация помогает нам понять важность непреднамеренных социальных последствий внедрения информационных технологий.

Рассмотрим модели электронного бизнеса как результат развития информационных технологий¹.

¹ Тебекин А. В. Экономическая история мира. Изд. РАН, т. 6, гл. 82. История информатизации экономики в XX в. — М.: КноРус, 2008.

Моделирование процессов интеграции новых информационных технологий в хозяйственную деятельность предприятия и предложение практического инструментария привело к росту эффективности внедрения различных моделей интеграции в условиях отдельного предприятия.

Согласно определению специалистов компании IBM электронный бизнес (или онлайн-бизнес) — преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий¹. Таким образом, электронным бизнесом можно назвать любую деловую активность, использующую возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью получения прибыли. Внутренняя организация предприятия на базе единой информационной сети (интранет); внешнее взаимодействие через Интернет с партнерами, поставщиками и клиентами (экстранет) — все это составные части электронного бизнеса.

Под офлайн- (традиционным) бизнесом понимают любую деловую активность с целью создания прибыли без применения интернет-технологий.

- Электронная коммерция является важнейшим составным элементом электронного бизнеса. Под электронной коммерцией подразумеваются любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

В зависимости от степени интеграции новых информационных технологий в хозяйственную деятельность предприятия бизнес-модели классифицируют следующим образом (рис. 10).

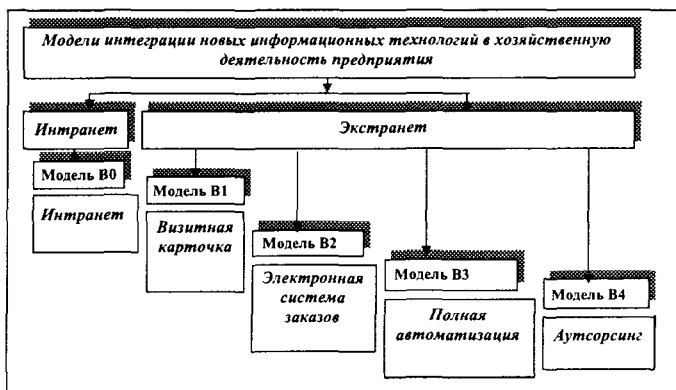


Рис. 10. Классификация бизнес-моделей по степени интеграции в электронный бизнес

¹ IBM, 2000, <http://www.ibm.com/e-business/info>

Модель интранета (модель В0)

Начальным этапом интеграции предприятия можно назвать создание внутренней информационной системы — системы типа интранет (модель В0). На этом этапе Интернет используется как инструмент для реализации эффективной системы внутренних коммуникаций на предприятии. Доступ к информационным ресурсам такой системы предоставлен только сотрудникам данного предприятия и защищен от внешнего мира специальными средствами. Интранет-системы повышают оперативность обмена информацией между всеми сотрудниками, облегчают установление обратных связей, позволяют персоналу вести совместную работу независимо от местонахождения. Подобные системы снижают некоторые транзакционные издержки предприятия, связанные с формированием и поддержанием внутренней информационной среды организации, оптимизируют процессы планирования и управления. Таким образом, применение сети “интранет” позволяет повысить эффективность функционирования внутренних процессов предприятия.

Модель визитной карточки (модель В1)

Естественным этапом развития внутренней инфраструктуры предприятия является появление информационной системы типа экстранет. Доступ к такой системе возможен не только со стороны сотрудников предприятия, но и из внешнего мира, для тех, кому даны соответствующие права. Прозрачная для партнеров, но закрытая для посторонних система обслуживания клиентов работает как визитная карточка или справочник предприятия: содержит информацию об ассортименте, ценах на товар, скидках и льготах, базу данных клиента (состояние его счетов, информацию о размещенных заказах и т.д.). У предприятия появляется возможность не только информировать потребителей о своей деятельности и продукции, но и осуществлять обратную связь с потребителем с помощью электронной почты, процедуры опознавания, процедуры подписки на web-сервере.

Создание такой информационной системы позволяет увеличить эффективность коммуникаций не только во внутреннем пространстве предприятия, но и со стороны внешней среды; сократить время на поиск партнеров; осуществлять деятельность вне привязки к локальному рынку или географической территории. Описываемые информационные системы давно и эффективно используются многими российскими предприятиями.

Модель электронного заказа (модель В2)

Следующий шаг — привлечение клиентов к работе непосредственно в информационной системе, появление обратной связи с потребителем через систему электронного заказа. В рамках этой модели технологии Интернета позволяют связать в единую цепочку поставщика — производителя и производителя — потребителя. Пользователем такой электронной системы может быть как корпоративный клиент (взаимодействие business-to-business, B2B), так и конечный потребитель (взаимодействие business-to-consumer, B2C) (см. рис. 11).

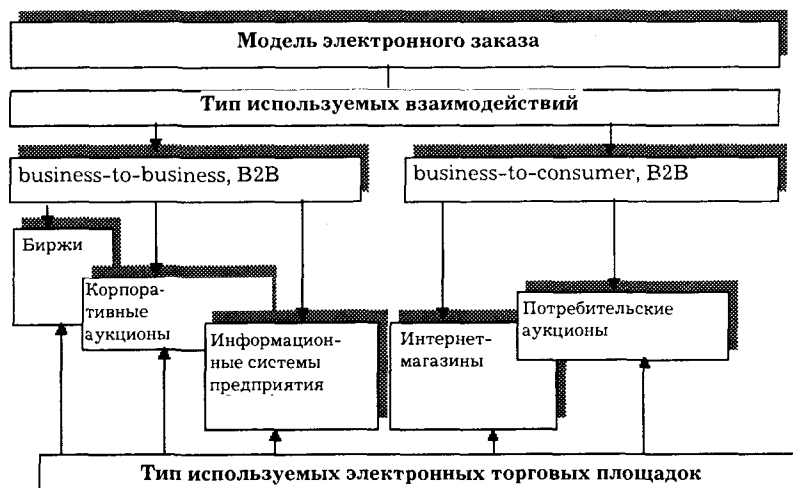


Рис. 11. Схема модели электронного заказа

Таким образом, применение новых информационных технологий в области межкорпоративной электронной торговли ведет к снижению прямых закупочных издержек и издержек, связанных с организацией, оформлением, учетом и доставкой товара; позволяет предприятиям иметь меньшие материально-технические запасы и с большей эффективностью реагировать на информацию об изменениях спроса, уменьшая риск затоваривания. Получаемая за счет этого экономия, по оценкам Morgan Dean Witter Internet Research, составляет для компаний разных секторов от 15 до 50%¹. В консалтинговой компании Pricewaterhouse Coopers (PwC) приводят такой факт: новые технологии ведения торгово-закупочной

¹ Интернет-эксперт // Эксперт. — 2000. — № 20.

деятельности в Интернете позволяют участникам торговых площадок сэкономить более 20% от своих общих затрат на снабжение и сервис. По оценкам, приведенным в отчете инвестиционной компании Goldman Sachs, закупки через электронные биржи и аукционы могут сэкономить предприятиям от 2% в угольной промышленности до 40% в сфере электронных компонентов.

Таким образом, сейчас Интернет представляет собой стратегически важное дополнение к обычным магазинам. Но интересно то, что впоследствии традиционным магазинам не обойтись без Интернета. Через глобальную информационную сеть традиционные “реальные” магазины будут поддерживать связь, регулировать поставки и сливаться с интернет-компаниями. Интернет будет представлять собой необходимый элемент бизнеса для розничной торговли (рис. 12).

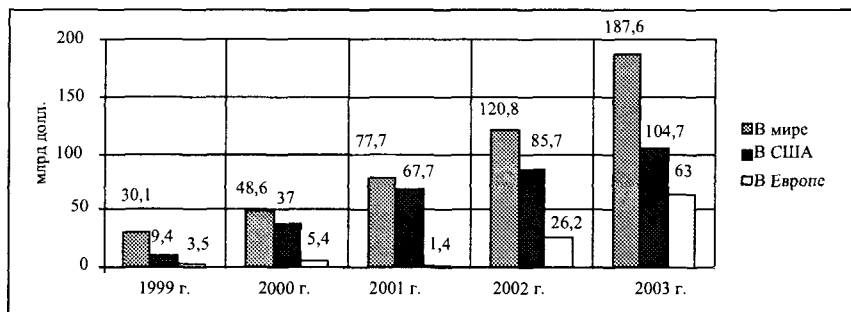


Рис. 12. Рост оборотов электронной коммерции В2С в мире

Итак, в рамках данной модели интеграции, предприятие имеет собственные электронные торговые площадки либо в межкорпоративном, либо в потребительском секторе. Полная интеграция и автоматизация всей цепочки хозяйственного процесса возможна на более высоком уровне интеграции, который описан в следующей модели интеграции предприятия в электронный бизнес.

Модель полной автоматизации (модель В3)

Такая модель сочетает в себе систему электронного заказа, автоматизацию процесса закупок и продвижение товара к конечному потребителю через собственные электронные магазины.

Подобное предприятие работает с корпоративными клиентами, предоставляя последним доступ к базам данных, содержащим информацию о товарных, складских запасах и текущем состоянии выполнения контрактов; автоматизирует процесс заказов и собственных закупок; а также осуществляет розничные продажи в собственных электронных магазинах. В этой модели используется

более сложная схема взаимодействия (business-to-business-to-consumer, B2B2C), которая позволяет всем участникам подобной интерактивной цепи значительно сократить свои накладные расходы, выигрывая при этом во времени. Дополнительная прибыль формируется за счет экономии, возникающей при полной автоматизации документооборота и учета; оптимизации управленческой деятельности; оптимизации товарных, сырьевых и финансовых потоков; повышении качества коммуникативных процессов и качества проведения маркетинговых мероприятий.

Такое предприятие должно брать на себя все расходы по поддержанию инфраструктуры электронного пространства, в котором оно существует; по торговой марке; организации межкорпоративных продаж; продвижению товаров через интернет-магазин. Сегодня это требует колоссальных инвестиций, поэтому подобную модель пытаются реализовать успешные в традиционном бизнесе, крупные корпоративные структуры, имеющие сильную торговую марку и развитую клиентскую базу.

Например, гиганты автомобильной промышленности — компании Ford Motor Company, General Motors, Renault, Nissan следуют по пути развития именно этой модели, создавая гигантские торговые площадки и для потребителей, и для поставщиков.

Модель аутсорсинга (модель В4)

Полная автоматизация многих бизнес-процессов, упрощение схем взаимодействия, расширение возможностей и повышение скорости и качества координации работ изменяют структуру функций и конфигурацию предприятия. Становится дешевле передавать часть функций предприятия для исполнения другим предприятиям, специализирующимся в этой области, т.е. проводить аутсорсинг, используя Интернет. Предприятие может отдать на аутсорсинг: производство, маркетинг (некоторые функции, например: исследование рынка, проведение рекламной кампании и т.д.), логистику, финансы, оставляя себе наиболее значимые: стратегическое управление, разработку и развитие продукта и технологий, продажи и обслуживание клиентов. Применение аутсорсинга ведет к уменьшению оптимального размера предприятия и к сокращению постоянных расходов, что также является дополнительным источником конкурентных преимуществ и повышает эффективность деятельности предприятия.

Особенности моделей интеграции

Интернет изменяет способы продвижения торговых марок и создает новые маркетинговые подходы. На традиционном рынке

для эффективного позиционирования товаров и услуг предприятия сегментируют рынок, изучают запросы и персональные характеристики отдельных потребителей. Зная характеристики отдельных потребителей, попадающих в группы по каким-либо признакам, специалисты экстраполируют эти результаты на всю группу в целом, предполагая, что вся группа будет вести себя подобным образом. Новые технологии позволяют сделать не приблизительное, а полное сегментирование рынка. В новых моделях бизнеса появляется возможность собирать детальную информацию о каждом клиенте, о спросе и состоянии рынка с помощью интерактивного доступа к информации. Возможность персонального общения с обратной связью делает каждого клиента активным поставщиком информации о своих потребностях. Предприятие персонализирует предлагаемые продукты и услуги, направляя маркетинговые усилия на конкретные группы лиц ("когорты"). В этом случае маркетинговые просчеты, коммерческий риск снижаются практически до нуля.

В зависимости от степени интеграции новых информационных технологий в бизнес изменяется внешняя среда предприятия. Среда Интернета охватывает все большую сферу деятельности предприятия. Для моделей интеграции B2, B3, B4 среда Интернета сливается с микросредой предприятия, так как происходит постепенная интеграция бизнеса в среду электронного пространства не только для предприятия, но и для большинства его контактных аудиторий. В связи с этим стратегическое планирование и управление предприятием, которое интегрирует интернет-технологии в свои бизнес-процессы, необходимо осуществлять, учитывая не только воздействие сил и субъектов традиционной среды, но и факторы влияния интернет-среды. При этом под макросредой понимаются: социально-экономические, политические, правовые, культурные и технологические условия.

Сегодня наилучшие перспективы развития и в России и в мире имеет торговля через Интернет на уровне межкорпоративного сектора. Причины, снижающие эффективность внедрения моделей интеграции в области потребительского сектора, в меньшей степени влияют на развитие онлайн-межкорпоративного сектора. Уровень развития интернет-среды уже сегодня позволяет корпоративным клиентам эффективно взаимодействовать друг с другом: многие из предприятий, особенно крупных, имеют качественные линии связи; платежи осуществляются в основном

через банки; создание торговых площадок в межкорпоративном секторе связано с меньшими рисками по сравнению с созданием торговых площадок в потребительском секторе.

Согласно исследованиям специалистов компании Intel в 2002 г. число пользователей Интернетом выросло до миллиарда, а оборот электронной коммерции — до триллиона долларов. В этих условиях менеджеры, которые имеют представление о бизнес-моделях интернет-рынка и умеют оценить возможности интеграции новых информационных технологий в деятельность предприятия, получают возможность повысить способность к адаптации и улучшить свои стратегические позиции в бизнесе.

Согласно исследованиям Forrester Research, в 2004 г. общий объем интернет-коммерции в мире (B2C и C2C) превысил 6,8 триллиона долларов. Страны Северной Америки, по мнению экспертов, пока имеют наибольший вес в объеме этой торговли, но их доминирование постепенно затухает. Причиной тому гиперрост электронного бизнеса в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и Западной Европы, который в ближайшие годы, по мнению аналитиков, будет только возрастать. На рис.13 представлены данные о тенденциях развития электронной коммерции в ведущих регионах мира.

Благодаря мощи американских СМИ, само понятие “электронный бизнес” прежде всего ассоциируется со странами Запада. Похоже, что в ближайшее время данный стереотип будет разрушен натиском “электронных тигров” Азии. Согласно прогнозам исследователей, в ближайшие несколько лет страны Тихоокеанского региона нарастят свою долю в общемировом обороте сделок, осуществляемых через Интернет, и по этому показателю оставят позади страны Европейского Союза. Данная тенденция подтверждается сегодняшними темпами роста онлайн-бизнеса в этом регионе.

С приходом в электронном мире моды на бизнес-модель B2B, к розничным услугам через Интернет, еще совсем недавно столь популярным, стали относиться несколько свысока. Между тем миллиардные обороты этого сектора — лучшее подтверждение тому, что подобная позиция неадекватна ситуации. На фоне замедления развития B2C в Северной Америке (исключительно в связи с общеэкономическим спадом США), онлайн-активность розничных продавцов Тихоокеанского региона все возрастает. Рост этого рынка, согласно исследованиям, превышает 100% в год. По

данным компании Boston Consulting Group, успех виртуальных розничных магазинов в Японии, Австралии, Тайване, Корее и других странах региона обусловлен прежде всего усилиями крупных авторитетных участников рынка, усилиями компаний, которые получили название “электронные драконы”.

Доходы на азиатском рынке В2С более чем удвоились в 2000 г., составив 6,8 млрд долл. Одной из предпосылок роста является значительное увеличение числа пользователей сети Интернет в регионе. Согласно прогнозу, азиатская часть населения сети ежегодно будет увеличиваться на 36%, в 2004 г. она составила 245 млн человек.

Исследование BCG фиксирует три “убийственно успешные категории” в азиатском В2С: интернет-трейдинг, туристические услуги плюс компьютерное оборудование и программное обеспечение. В начале XXI в. услуги по доступу в биржевые торговые системы через Интернет принесли компаниям региона доходы на 121% больше, чем годом раньше. Онлайн-продажи компьютерного оборудования и программного обеспечения выросли за год на 75%, а продажи туристических туров через сеть — на 188%.

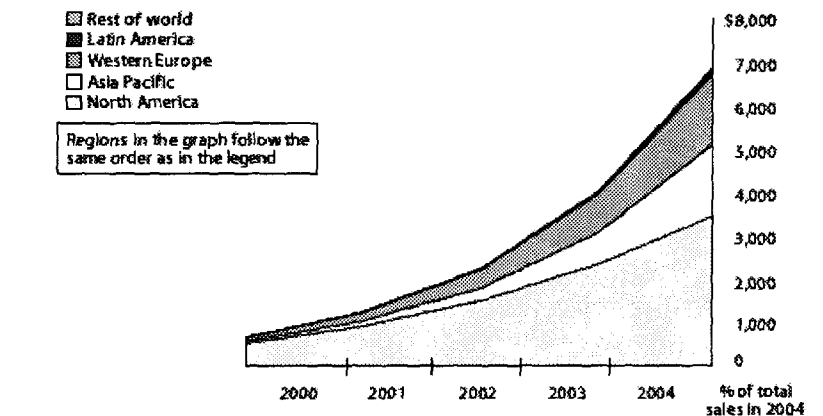
Для сравнения приведем данные Forrester Research, демонстрирующие динамику роста розничных продаж на американском онлайн-рынке. Скромная разница между двумя кривыми на графике ниже, свидетельствует об относительном насыщении рынка США, что является вполне закономерным явлением. Фаза феерического роста, в которой сегодня находятся онлайн-рынки стран Тихоокеанского региона, на североамериканском континенте уже пройдена.

Дальнейшее развитие розничного онлайн-рынка Азии, по мнению специалистов BCG, зависит от трех основных факторов.

Первый — это скорость распространения Интернета: согласно исследованиям в 2004 г. 50% населения индустриально развитых стран региона пользуются сетью.

Второй фактор успеха — стремительное развитие онлайн-новых транзакций, не ориентированных на продажу товаров: оплата счетов за услуги, обмен информационными сообщениями (бронирование билетов и т.д.).

Третий ключевой момент — распространение среди компаний, имеющих многоканальную модель продаж, долгосрочных стратегий развития, что, по мнению экспертов, создает дополнительные возможности для извлечения прибыли.



Total (billions US\$)	\$657.0	\$1,233.6	\$2,231.2	\$3,979.7	\$6,789.8	8.6%
-----------------------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	------

North America	\$509.3	\$908.6	\$1,495.2	\$2,339.0	\$3,456.4	12.8%
United States	\$448.7	\$864.1	\$1,411.3	\$2,187.2	\$3,189.0	13.3%
Canada	\$17.4	\$38.0	\$68.0	\$109.6	\$160.3	9.2%
Mexico	\$3.2	\$6.6	\$15.9	\$42.3	\$107.0	8.4%

Asia Pacific	\$53.7	\$117.2	\$286.6	\$724.2	\$1,649.8	8.0%
Japan	\$31.9	\$64.4	\$146.8	\$363.6	\$880.3	8.4%
Australia	\$5.6	\$14.0	\$36.9	\$96.7	\$207.6	16.4%
Korea, Republic of	\$5.6	\$14.1	\$39.3	\$100.5	\$205.7	16.4%
Taiwan	\$4.1	\$10.7	\$30.0	\$80.6	\$175.8	16.4%
All other	\$6.5	\$14.0	\$60.6	\$130.5	\$197.1	2.7%

Western Europe	\$87.4	\$194.8	\$422.1	\$853.3	\$1,533.2	6.0%
Germany	\$20.6	\$46.4	\$102.0	\$211.1	\$386.5	6.5%
United Kingdom	\$17.2	\$38.5	\$83.2	\$165.6	\$288.8	7.1%
France	\$9.9	\$22.1	\$49.1	\$104.8	\$206.4	5.0%
Italy	\$7.2	\$15.6	\$33.8	\$71.4	\$142.4	4.3%
Netherlands	\$6.5	\$14.4	\$30.7	\$59.5	\$98.3	9.2%
All other	\$25.9	\$57.7	\$123.4	\$240.8	\$410.8	6.0%

Latin America	\$3.6	\$6.8	\$13.7	\$31.7	\$81.8	2.4%
Rest of world	\$3.2	\$6.2	\$13.5	\$31.5	\$68.3	2.4%

(Totals may not equal sum of rows due to rounding)

Source: Forrester Research, Inc.

Рис. 13. Данные о тенденциях развития электронной коммерции в ведущих регионах мира

В 2004 г. доля стран Тихоокеанского региона в электронной коммерции превысила долю ЕС и составила 24% (рис. 14). Весомый

вклад в этот успех внес мощный рывок “электронных тигров” на рынке розничных интернет-продаж¹.



Рис. 14. Доли ведущих регионов мира в электронной коммерции

§ 9. Пример внедрения информационных технологий в хозяйственные процессы

С внедрением информационных технологий впервые в истории человеческая мысль стала непосредственной производительной силой, а не просто решающим элементом производственной системы.

В качестве примера в табл. 5 представлены определенные категории систем, обслуживающих каждый уровень управления в организации²:

- стратегический уровень — высшее руководство;
- управленческий уровень — менеджеры среднего звена;
- уровень знаний — работники умственного труда, связанные с базами данных и базами знаний;
- эксплуатационный уровень — управляющие операциями.

Системы диалоговой обработки запросов (TPS) являются основными деловыми системами, которые обслуживают эксплуатационный уровень организации. Система диалоговой обработки запросов — компьютеризированная система, которая выполняет и рассчитывает рутинные транзакции, необходимые для проведения бизнеса. Примеры — коммерческие расчеты продаж, системы

¹ CNews.ru

² Тебекин А. В., Филатов А. А. Основы менеджмента организации. — М.: ВИНТИ, 2005.

бронирования мест в гостинице, платежная ведомость, хранение отчетов служащих и отгрузка.

Системы работы знания (KWS) и системы автоматизации делопроизводства (OAS) обслуживают информационные потребности на уровне знаний организации. Системы работы знания помогают работникам знания в то время как системы автоматизации делопроизводства помогают прежде всего обработчикам данных.

Управляющие информационные системы (MIS) обслуживают управленческий уровень организации, обеспечивая менеджеров докладами, в некоторых случаях с интерактивным доступом к текущей работе организации и историческим отчетам. Обычно они ориентируются почти исключительно на внутренние, не относящиеся к окружающей среде результаты. MIS обслуживают прежде всего функции планирования, управления и принятия решений на управленческом уровне; суммируют результаты и докладывают относительно основных действиях компании; обслуживают менеджеров, заинтересованных в еженедельных, ежемесячных и ежегодных результатах. Эти системы вообще негибки и имеют немного аналитических возможностей. Большинство MIS использует простую установившуюся практику типа резюме и сравнения в противоположность сложным математическим моделям и статистическим методам.

Системы поддержки принятия решений (DSS) помогают принятию решений управления, объединяя данные, сложные аналитические модели и удобное для пользователя программное обеспечение в единую мощную систему, которая может поддерживать слабоструктурированное и не структурированное принятие решений. DSS находятся под управлением пользователя от начала до реализации и используются ежедневно.

Таблица 5

Информационные системы, обслуживающие различные уровни управления в организации

Типы информационных систем					
Системы стратегического уровня (для высшего руководства)					
Исполнительные системы (ESS)	Долгосрочное прогнозирование объемов продаж	Оперативное планирование производства	Среднесрочное прогнозирование бюджета	Планирование прибыли	Кадровое планирование

Продолжение таблицы 5

Типы информационных систем					
Системы управленческого уровня (для менеджеров среднего звена)					
Управляющие информационные системы (MIS)	Управление сбытом	Контроль оборудования	Управление годовым бюджетом	Анализ капитало-вложений	Анализ движения активов
Система поддержки принятия решений (DSS)	Коммерческий анализ региона	Планирование производства	Анализ затрат	Анализ рентабельности	Анализ контрактов
Системы уровня знаний (для сотрудников умственного труда)					
Системы знания работ (KWS)	АРМ проектировщика	Графические рабочие станции	Управленческие рабочие станции		
Системы автоматизированного делопроизводства (OAS)	Текстовые редакторы	Создание изображений	Электронные календари		
Системы эксплуатационного уровня (для управляющих операциями)					
Системы диалоговой обработки запросов (TPS)	Маркетинг	Производство	Финансы	Бухгалтерия	Людские ресурсы
	Отслеживание приказов	Машинная обработка данных	Расчет финансовых потоков	Подготовка платежных ведомостей	Обучение и развитие персонала
	Отслеживание процессов	Планирование деятельности предприятия	Торговля ценными бумагами	Осуществление платежей	Хранение отчетов служащих
	Отслеживание продаж	Перемещение обрабатываемых материалов	Регулирование денежных операций	Отслеживание дебиторской задолженности	Вознаграждение персонала

Старшие менеджеры используют класс информационных систем, названных исполнительными системами поддержки принятия решений (ESS), которые обслуживают стратегический уровень организации. Они ориентированы на неструктурные решения и проводят системный анализ окружающей среды лучше, чем любые прикладные и специфические системы. ESS разработаны, чтобы включить данные относительно внешних результатов типа новых налоговых законов или конкурентов, но они также выбирают суммарные данные из внутренних MIS и DSS. Они фильтруют, сжимают и выявляют критические данные, сокращая время и усилия, требуемые, чтобы получить информацию, полезную для руководителей. ESS используют наиболее продвинутое графическое программное обеспечение и могут поставлять графики и данные из многих источников немедленно в офис старшего менеджера или в зал заседаний.

Таким образом, компьютеры, коммуникационные системы, генетическое декодирование и программирование — все это служит усилению и расширению человеческой мысли. То, что мы думаем и как мы думаем, находит выражение в товарах, услугах, материальной и интеллектуальной продукции, будь то пища, кров, транспортные и коммуникационные системы, компьютеры, ракеты, образование, здравоохранение или образы. Растущая интеграция между мыслями и машинами, включая механизм ДНК, ликвидирует то, что Брюс Мазлиш назвал “четвертым разрывом” (разрывом между человеческими существами и машинами), фундаментально меняя то, как мы рождаемся, живем, учимся, работаем, производим, потребляем, грезим, сражаемся или умираем. Разумеется, культурные (институциональные) контексты и целенаправленные социальные действия решающим образом взаимодействуют с новой технологической системой, но эта система имеет свою собственную встроенную логику, характеризуемую способностью переводить всю вложенную в нее информацию в общую информационную систему и обрабатывать такую информацию с растущей скоростью, с растущей мощностью, с убывающими затратами, в потенциально всеобъемлющей поисковой и распределительной сети.

§ 10. Информатизация экономики и динамика способов развития производства

Начиная с 1980-х годов, информационно-технологическая революция является инструментом, позволившим воплощать в жизнь фундаментальный процесс реструктуризации макроэко-

номической системы. В своем развитии и проявлениях технологическая революция сама формировалась логикой и интересами развитого капитализма, будучи тем не менее несводимой к выражению таких интересов, возникновением информационализма как новой материальной и технологической базы экономического развития и социальной организации.

В теориях постиндустриализма и информационализма, начиная с классических работ Алена Турена и Дэниэла Белла, существует прочно установившаяся традиция помещать различия между доиндустриальной эпохой, индустриализмом и информационализмом (или постиндустриализмом).

Эта новая социальная структура ассоциируется с возникновением нового способа развития — информационализма, исторически сформированного преобразованием (перестройкой) капиталистического способа производства к концу XX в.

Теоретическая перспектива, на которую опирается этот подход, постулирует, что общества организованы вокруг процессов человеческой деятельности, структурированных и исторически детерминированных в отношениях производства, опыта и власти. Производство есть воздействие человечества на материю (природу) для того, чтобы приспособить и трансформировать ее для своего блага, получая продукт, потребляя (неравным образом) часть его и накапливая экономический излишек для инвестиций согласно некоторому набору социально детерминированных целей.

Продукт производственного процесса общественно используется в двух формах: потребления и экономического излишка (surplus). Социальные структуры взаимодействуют с производственными процессами, определяя правила присвоения, распределения и использования экономического излишка. Эти правила и составляют способы производства, а сами способы определяют социальные отношения в производстве, детерминируя существование социальных классов, которые складываются как таковые через свою историческую практику. Структурный принцип, согласно которому присваивается и контролируется экономический излишек, характеризует способ производства.

Социальные отношения в производстве и, следовательно, способ производства определяют присвоение и использование экономического излишка. Доля такого излишка, определяется продуктивностью конкретного процесса производства, т. е. отношением стоимости каждой единицы выпуска к стоимости

каждой единицы вложений. Уровень производительности зависит от отношения между трудом и материалом как функции использования средств производства путем применения энергии и знаний. Этот процесс характеризуется техническими отношениями в производстве, определяющими способы развития. Таким образом, способы развития — это технологические схемы, через которые труд воздействует на материал, чтобы создать продукт, детерминируя в конечном счете величину и качество экономического излишка. Каждый способ развития определяется элементом, который является фундаментальным для повышения производительности производственного процесса. При аграрном способе развития источник растущего экономического излишка есть результат количественного роста трудовых усилий и природных ресурсов (особенно земли), вовлеченных в производственный процесс, а также природной обеспеченности этими ресурсами. При индустриальном способе развития главный источник производительности заключается во введении новых энергетических источников и в способности децентрализовать использование энергии в процессах производства и распределения. В новом, информациональном способе развития источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Разумеется, знания и информация являются критически важными элементами во всех способах развития, так как процесс производства всегда основан на некотором уровне знаний и на обработке информации. Однако специфическим для информационного способа развития является воздействие знания на само знание как главный источник производительности. Обработка информации сосредоточена на технологии улучшения обработки информации как источника производительности, в системе взаимодействия между знаниями как источником технологии и применением технологии для улучшения процессов производства товаров и услуг и генерирования знаний и обработки информации.

Считается, что каждый способ развития имеет также структурно детерминированный принцип функционирования, вокруг которого организованы технологические процессы. Существует распространенное мнение, что индустриализм ориентирован на экономический рост, т. е. на максимизацию выпуска, а информационализм ориентирован на технологи-

ческое развитие, т. е. на накопление знаний и более высокие уровни сложности в обработке информации. При этом утверждается¹, что хотя высшие уровни знания могут обычно давать повышенный уровень выпуска на единицу вложений, именно погоня за знаниями и информацией характеризует технологическую производственную функцию при информационализме. На самом деле можно утверждать, что с точки зрения создания добавленной стоимости способ производства, базирующийся на информационных технологиях способен обеспечить гораздо большую глубину добавленной стоимости, а значит и производительности, чем индустриальное производство. Индустриальное производство ограничено в своей производительности энергетическим продуктом, особенно в условиях роста стоимости последнего, объективно отражаемого сокращением объемов минеральных энергетических ресурсов (рис. 15) при отсутствия равноценной замены².

Исходя из изложенных позиций, следует считать, что в смене индустриализации информатизацией общества лежит не слепое стремление человека к дополнительным знаниям, информации и более сложной ее обработке, а прагматичное стремление к прибавке добавленной стоимости с помощью информационных технологий, ограничения для которых в настоящее время еще не установлены (речь идет об информационных технологиях, хотя и для них можно спрогнозировать ограничения технической реализации³), на фоне индустриальных технологий, ограничения для которых на сегодняшний день очевидны и ярко выражены. Точно так же можно утверждать, что когда появятся технологии более привлекательные, чем информационные, последние также станут менее актуальными для человечества.

¹ Manuel Castells. *Economy, Society and Culture*. Vol. I-III. Oxford: Blackwell Publishers, 1996–1998.

² Конотопов М. В., Тебекин А. В. Материалы международной научно-практической конференции “Вызовы современности в свете истории и философии развития экономики”. — Чебоксары: ЧГУ, 2007.

³ Тебекин А. В. Создание методологии и методов моделирования и прогнозирования инновационной деятельности в экономических системах, реализующих информационные технологии // Материалы 55-й научно-практической конференции МИРЭА. — М.: МИРЭА, 2006.

1975 г. 2007 г. 2050 г.

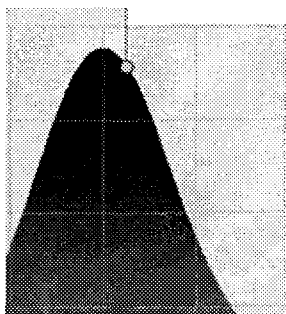


Рис. 15. Кривая Хабберта — истощение мировых запасов нефти (при общем объеме мировых запасов 2100 млрд баррелей нефти).

Любой новый способ развития производства по-новому формирует всю область социального поведения, включая, разумеется, и символическую коммуникацию. Поскольку информационализм основан на технологии знания и информации, в информациональном способе развития имеется особо тесная связь между культурой и производительными силами, между духом и материей. Отсюда следует ожидать возникновения исторически новых форм технологического, социально-экономического взаимодействия, социального контроля и социальных изменений.

Если рассматривать информацию как новые и в определенной степени релевантные данные, которые были организованы и переданы, то становится понятно, что когда технологическая инновация не распространяется в обществе из-за институциональных препятствий, за этим следует технологическая отсталость из-за отсутствия обр фузии в области информационных технологий во многом определило формирование этапа стагнации и упадка экономики в Советском Союзе в конце 1980-х — начале 1990-х годов в России.

При этом следует отметить, что самые негативные последствия для экономики СССР имели последствия “нефтяного шока” в середине 1970-х годов.

В частности, в 1970-е годы в результате мирового сырьевого и энергетического кризиса, когда цены на западных рынках на

энергоносители существенно возросли, в СССР было принято форсировать поставки нефти и газа на Запад¹.

Доля топлива и сырья в экспорте поднялась до 54,4%. Доходы от реализации нефти и нефтепродуктов составили 176 млрд долл. СССР фактически получил возможность обменивать энергоносители на современные технологии, прежде всего продовольствие, потребительские товары. Международная экономическая и политическая конъюнктура складывалась для СССР исключительно благоприятно. Энергетический кризис начала 70-х годов, обострение противоречий между традиционными поставщиками и потребителями энергии привели к колоссальному повышению спроса на советскую нефть. За десятилетие ее экспорт вырос на 22%, а доходы от нее — на 272%. Полученные от продажи средства позволяли во многом компенсировать недостаточную эффективность и разбалансированность советской экономики. В условиях разрядки товарооборот между СССР и западными странами рос невиданными ранее темпами. При этом в нашу страну ввозилось преимущественно высокотехнологическое оборудование, товары массового спроса и продовольствие — все то, чего не хватало на внутреннем рынке. Однако в отличие от приведенного выше примера Японии воспроизведения и тиражирования высокотехнологичного оборудования не наблюдалось. Исключительно потребительский по своей сути подход к использованию “нефтедолларов” привел к тому, что получаемые баснословные средства оказали скромное влияние на развитие экономики страны. Они просто “проедались”.

В 1985–1986 гг. средняя цена на баррель нефти снизилась с 40 до 20 долл. (в ценах 2000 г.) при этом темпы роста ВВП сократились в 1981–1985 гг. до 2,1%. Этот процесс продолжился и в девяностые — перед распадом СССР значение этого показателя упало до 1,2% (1986–1990 гг.).

Страна перешла на “голодный паек”. В 1988 г. ежемесячный доход 43 млн человек, или 17% населения СССР, лишь на 5 руб. превышал официальный уровень бедности — 75 руб. (на черном рынке за них в то время давали 7,5 долл.). Треть пенсионеров в городах и 80% на селе получали в месяц 60 руб. или меньше. В целом до 80 млн человек (почти треть граждан СССР) получали менее 100 руб. в месяц и едва сводили концы с концами. По дан-

¹ Конотопов М. В., Тебекин А. В. Материалы международной научно-практической конференции “Вызовы современности в свете истории и философии развития экономики”. — Чебоксары: ЧГУ, 2007.

ным Федеральной службы государственной статистики, в 1992 г. доходы 49 млн человек (34% населения) были ниже официального прожиточного минимума.

Таким образом, данный пример наглядно демонстрирует, как отсутствие диффузии инноваций в нашей стране именно в области информационных технологий привело к масштабному экономическому отставанию.

§ 11. Информационная революция и индустриальная перестройка

Решающим историческим фактором, ускоряющим, направляющим и формирующим информационно-технологическую парадигму и порождающим связанные с ней социальные формы, был и есть процесс экономической реструктуризации, начатой в 1980-х годах, так что новая техноэкономическая система может быть адекватно охарактеризована как информациональный капитализм.

Кейнсианская модель капиталистического роста, принесшая беспрецедентное экономическое процветание и социальную стабильность большинству рыночных экономик в период почти трех десятилетий после Второй мировой войны, натолкнулась в начале 1970-х годов на стену собственных встроенных ограничений, и ее кризис выразился в форме галопирующей инфляции. Когда рост цен на нефть в 1974 и 1979 гг. грозил вывести инфляционную спираль из-под контроля, правительства и фирмы занялись реструктурированием, идя путем проб и ошибок, действуя “по ситуации” (не случайно мы выделяем в этой связи концепцию ситуационного подхода к управлению организацией¹). Процесс преобразования взаимодействия между трудом и капиталом, как на уровне макроэкономических институтов, так и на уровне менеджмента фирм, был нацелен на четыре главные задачи:

- углубление капиталистической логики стремления к прибыли в отношениях между капиталом и трудом;
- повышение производительности труда и капитала;
- глобализация производства, распределения рынков с овладением возможностями использования наиболее выгодных условий для получения прибыли повсюду;

¹ Тебекин А. В., Филатов А. А. Основы менеджмента организации. — М.: ВИНТИ, 2005.

— сосредоточение государственной поддержки на повышении производительности и конкурентоспособности национальных экономик, часто с ущербом для социальной защиты и регулирования общественных интересов.

Таким образом, технологическая инновация и организационные изменения, сосредоточенные на гибкости и приспособляемости, были абсолютно решающими в обеспечении скорости и эффективности реструктуризации бизнеса. Можно утверждать, что без новой информационной технологии глобальный капитализм был бы сильно ограниченной реальностью, поскольку гибкий менеджмент сводился к экономии на трудозатратах, а новый раунд расходов на капитальное оборудование и новые потребительские продукты оказался бы недостаточным, чтобы компенсировать сокращение государственных расходов. Таким образом, информационные технологии оказались связанными с экспансией и обновлением капитализма, так же как индустриализм в свое время был связан с его становлением как способа производства.

Реструктуризация капитализма и распространение информационализма в глобальном масштабе были нераздельным процессом в обществе, но в различных регионах и странах они по-разному действовали, в том числе, опираясь на реакцию связи со специфичностью своих истории, культуры и институтов. Этим определяется культурное и институциональное разнообразие информационных обществ. К концу XX в. Япония, Южная Корея, Китай, Соединенные Штаты уже сформировались как передовые информационные общества, поскольку ключевые процессы генерирования знаний, экономической производительности, политической силы и мощь средств коммуникации уже оказались глубоко трансформированы информационными технологиями и связанными с ними глобальными системами материального богатства, власти и символов, эффективно работающих в рамках такой логики.

Правительства многих стран уже осознали стратегическую роль микроэлектроники в экономическом процветании своих стран, хорошо понимая, что глобальная промышленная конкуренция представляет для них единственный путь повышения производительности и уровня занятости в своих странах. Развитие микроэлектроники как сердца информационных технологий оказалось приоритетно в тех странах, где основные электронные компании, зачастую при финансовой поддержке своих правительств, вкладывают много средств, чтобы добиться мировой конкурентоспособности. С середины XX века усилия всех передовых

индустриальных стран направлены на развитие производства и повышение конкурентоспособности электронной техники.

В 2001 г. общий объем инвестиций в мире в полупроводниковую промышленность достиг 50 млрд долл. США. При этом 87% инвестиций пошло на развертывание новых производств. Весь мир интенсифицирует процесс инвестиций в электронику. Только развитые в электронном отношении капиталистические страны, понимая базовый характер электронной промышленности, ежегодно инвестируют в нее от 20 млрд долл. (США) до 5 млрд долл. (Япония, Южная Корея). Китай, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Малайзия ежегодно инвестируют в электронику до 2 млрд долл., сделав ставку на развитие электронной промышленности как базовой отрасли.

Отрасль микроэлектроники молодая и все-таки промежуточная, ее годовой товароборот составляет 160 млрд долл. США, при этом средний годовой прирост (в течение тридцати лет) более 15%. Этот прирост будет расти в том же темпе по крайней мере около двадцати лет (рис. 16)¹.

В результате усилий тысяч инженеров, работающих в мировой микроэлектронной промышленности, количество транзисторов на микросхеме продолжает увеличиваться вдвое каждые 18 месяцев (так называемый “закон Мура”, выведенный бывшим председателем совета директоров компании Intel Гордоном Муром в начале 70-х годов). Продолжающееся развитие микроэлектроники сделало возможным сократить количество микросхем на материнской плате с нескольких десятков до одной микросхемы — СБИС типа “система на кристалле”. Это позволяет сэкономить в себестоимости при производстве электронных приборов и радиоэлектронных систем. Технический рывок в технологии и проектировании позволяет разработчику и производителю СБИС типа “система на кристалле” предлагать разработчикам радиоэлектронных систем законченные узлы и блоки в микроэлектронном исполнении для комплексного применения всего на нескольких микросхемах или даже на одной. Такая интеграция сложных программных и технических средств отвечает требованиям по цене, размеру, потребляемой мощности и техническим характеристикам продукции для применения во многих новых областях.

¹ Тебекин А. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. — М.: Палеотип, 2006.

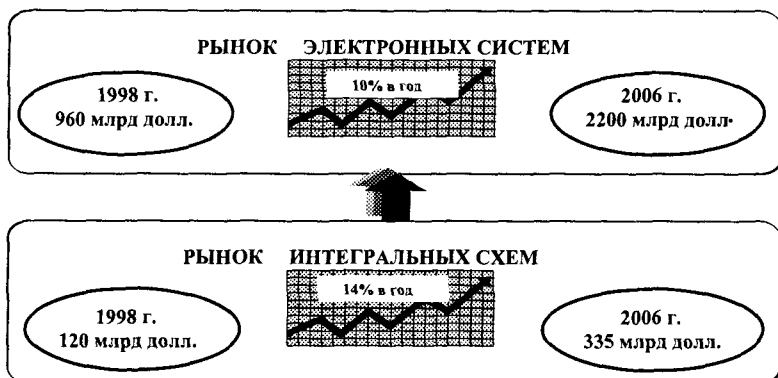


Рис. 16. Общие показатели развития микроэлектроники

Анализ развития электронной промышленности Юго-Восточной Азии показывает¹, что наиболее характерным является путь, который прошла во второй половине XX в. экономика Южной Кореи. Деятельность правительства Южной Кореи была направлена на завоевание лидирующих позиций в мире. Весь путь становления экономики условно можно разделить на 4 этапа:

- развитие экспортно-ориентированной продукции;
- развитие передовых наукоемких направлений;
- развитие машиностроительного направления, химической промышленности и материаловедения;

- развитие высокотехнологичных направлений.

На каждом этапе создавались правительственные координационные группы, которые определяли:

- наиболее важные направления;
- приоритетные задачи в области НИОКР;
- вопросы создания и реализации аппаратурно-ориентированных программ и КЦП;
- координацию товарно-денежных потоков;
- мероприятия по управлению и контролю состоянием экономики.

Второй этап развития характеризуется усиленным процессом формирования интеллектуального потенциала. Был специально

¹ Тебекин А. В. Тенденции и перспективы развития инноваций в области информационных технологий как объекта инвестиционных вложений // Материалы IV-й межвузовской конференции "Актуальные проблемы экономики, управления и права". — М.: ИНЭП, 2005. С. 64–68.

создан департамент человеческих ресурсов. Была введена система специальной профессиональной подготовки специалистов для электронной промышленности. Сделав в 1970-х годах (2-й этап развития) ставку на электронную промышленность, правительство Кореи предприняло ряд эффективных мер:

- по защите национальных фирм от экспансии зарубежной электроники;
- ограничения на ввоз электронных компонентов для бытовой электроники;
- запрет на ввоз изделий, выпускаемых южнокорейскими фирмами;
- освобождение от таможенных пошлин ввозимого СТО и налоговые льготы на период его освоения.

Кроме этого, правительство создало экспертный совет, не допускающий закупку устаревших СТО и технологий, и взяло курс на создание с ведущими зарубежными фирмами СП на следующих условиях:

- сохранение за своей стороной контрольного пакета;
- обучение местного персонала;
- использования в выпускаемой продукции не менее 60% местных компонентов;
- обязательное строительство заводов по выпуску сменных и запасных элементов и узлов.

Правительство Китая в 1994 г. провело анализ поиска высокоэффективных направлений вложения ресурсов, обеспечивающих отдачу в кратчайшие сроки — 3–5 лет. В результате данного анализа было принято решение о том, что высокоэффективным вложением ресурсов является электронная промышленность как база информационных технологий¹. Объем производства электронной промышленности увеличился на 40 % только за один 1994 г. Учитывая сжатые сроки становления экономики Китая, можно констатировать, что правительство практически совместило четыре этапа развития экономики Южной Кореи в один.

Южная Корея стремительно ворвалась в число передовых стран мира с помощью “электронного рычага”. Повторением этого примера сегодня стал Китай, который в 2000 г. вышел на третье

¹ Тебекин А.В. Прогнозирование эффективного инвестирования в сферу информационных технологий // Материалы 15-й международной конференции “Информационные системы безопасности — 2006”. — М.: АГПС, 2006.

место в мире по объемам продаж электронной продукции. Сегодня китайская электронная промышленность обеспечивает около 30% мировой потребности в интегральных схемах. Китайское правительство постоянно поддерживает национальный приоритет в исследовательских центрах, ежегодно технические университеты выпускают 450 тыс. инженеров. Естественно, микроэлектроника как главная составляющая, выступает в роли локомотива научно-технической революции и выводит другие отрасли на все новые и новые рубежи (рис. 17).

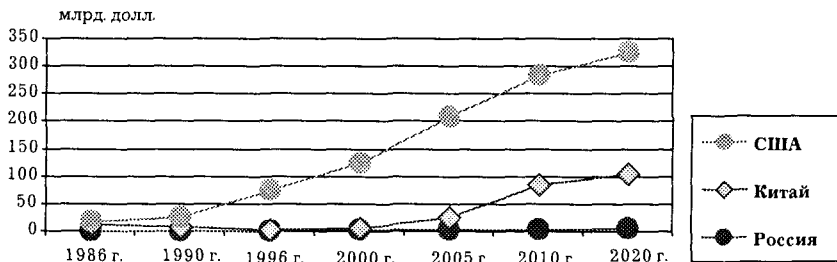


Рис. 17. Общие объемы производства изделий электроники

Сегодня многие общества, “прошитые” информационными технологиями уже являются информационными, хотя и различных видов, в разной обстановке и со специфическими культурными и институциональными проявлениями.

§ 12. Особенности информационно-технологической революции

Под технологией обычно понимают использование научного знания для определения способов изготовления вещей в воспроизводимой манере. В информационные технологии включают сходящуюся совокупность технологий в микроэлектронике, создании вычислительной техники (машин и программного обеспечения), телекоммуникации (вещание) и оптоэлектронную промышленность. В ряде случаев в область информационных технологий включают генную инженерию и расширяющееся множество ее достижений и применений, поскольку генная инженерия сосредоточена на декодировании, управлении и возможном перепрограммировании информационных кодов живой материи. В 1990-х годах технологии биологии, электроники и информатики в условиях существенного насыщения рынка

продукцией и активной реализации инновационных изменений посредством транснациональных корпораций (ТНК) оказались достаточно близкими в своем взаимодействии с точки зрения практических применений и открытия новых материалов. Примером может служить развитие фуллереносодержащих материалов¹ (рис. 18). Эти искусственно создаваемые углеродные соединения продемонстрировали уникальные свойства механической прочности, стойкости к климатическим воздействиям, а также электрофизические, кристаллографические и др. свойства этих материалов, определяющих в конечном итоге функциональную и эксплуатационную эффективность (в первую очередь надежность) создаваемых на их основе изделий радиоэлектроники.

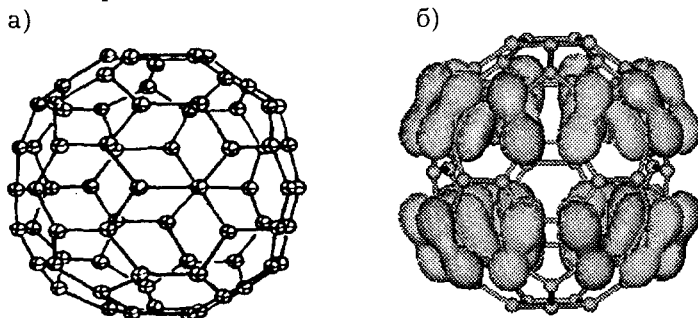


Рис. 18. Структура фуллеренов: а) C_{60} , б) C_{70}

Вокруг этого ядра информационных технологий в последние два десятилетия XX в. возникло созвездие крупных технологических прорывов в области новых материалов, источников энергии, в медицине, в производственной технике (в том числе в нанотехнологии) и в транспортной, а точнее — логистической технологии. Более того, нынешний процесс технологической трансформации расширяется экспоненциально, поскольку он способен создать интерфейс между технологическими полями через общий цифровой язык, на котором информация создается, хранится, извлекается, обрабатывается и передается. Эффективность использования

¹ Тебекин А. В. Разработка интегральных критериев эффективности применения фуллереносодержащих материалов в изделиях радиоэлектроники и радиоэлектронной аппаратуре // Материалы 50-й научно-технической конференции МИРЭА. — М.: МИРЭА. 2001.

этой информации определяется наличием в системе ее обработки обратных связей (рис. 19)¹.

На сегодняшний день в мировой практике наблюдается увеличение зависимости уровня развития различных отраслей мировой экономики от степени их насыщенности информационными технологиями.

Рассмотрим классическую макроэкономическую модель межотраслевого баланса В. Леонтьева, созданную в период мирового макроэкономического кризиса 1930-х годов. Согласно этой модели в экономике валовой объем продукции X_i каждой i -й отрасли рассматривается как содержащий две составляющие:

X_{ij} — объем продукции i -й отрасли, потребляемой j -й отраслью в процессе производства ($i, j=1, 2, \dots, n$);

Y_i — объем конечного продукта i -й отрасли для непроизводственного потребления.

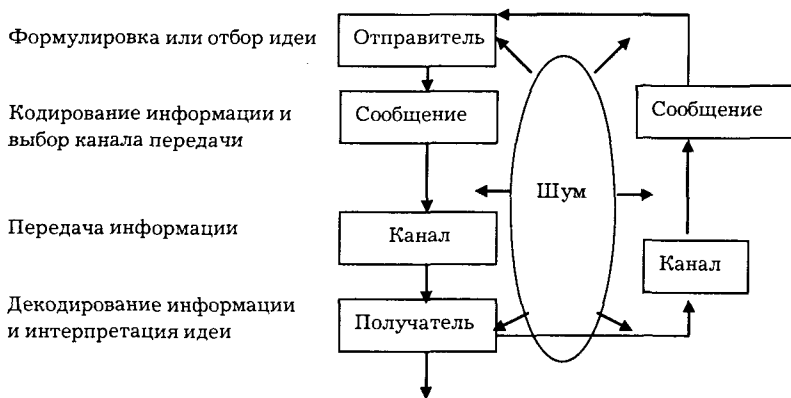


Рис. 19. Модель процесса коммуникации с обратной связью и шумами

Валовой объем продукции любой i -й отрасли X_i равен суммарному объему продукции i -й отрасли, потребляемой j -й отраслью для всех N отраслей, а также конечной продукции Y_i :

$$X_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + Y_i.$$

Это уравнение называют соотношением межотраслевого баланса, в котором все величины имеют стоимостное выражение.

¹ Тебекин А. В., Касаев Б. С. Менеджмент организации. — М.: КноРус, 2007.

Затраты продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли характеризуются коэффициентами прямых затрат:

$$a_{ij} = x_{ij} / X_j.$$

При этом в классической модели полагается, что на достаточно большом промежутке времени коэффициенты a_{ij} будут постоянными в соответствии со сложившейся технологией производства. Это означает линейную зависимость той части продукции, которая рассматривалась как материальные затраты, от валового выпуска:

$$x_{ij} = a_{ij} \cdot X_j.$$

Построенная на указанных предположениях модель межотраслевого баланса известна как линейная.

Тогда соотношения баланса имеют вид:

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot X_j + Y_i, \quad (i, j=1, 2, \dots, n).$$

В соответствии с экономическим смыслом задачи значения X_i , Y_i и a_{ij} должны быть неотрицательны.

В матричном представлении указанная модель имеет вид:

$$X = AX + Y,$$

где X — вектор валового выпуска,

Y — вектор конечного продукта,

A — матрица прямых затрат (технологическая или структурная матрица).

Основная задача межотраслевого баланса состоит в отыскании такого вектора валового выпуска X , который при известной матрице прямых затрат A обеспечивает заданный (требуемый) вектор конечного продукта Y .

Если представить матричную форму уравнения межотраслевого баланса в виде:

$$(E - A)X = Y,$$

где E — единичная матрица,

то при условии невырожденности матрицы $(E - A)$, т.е. $|E - A| \neq 0$, величина валового выпуска может быть найдена по формуле:

$$X = (E - A)^{-1} Y.$$

В этом уравнении матрица $S = (E - A)^{-1}$ называется обратной матрицей Леонтьева, или матрицей полных затрат, каждый эле-

мент которой s_{ij} показывает величину объема выпуска продукции i -й отрасли, необходимого для обеспечения выпуска единицы конечного продукта j -й отрасли.

Матрица $A \geq 0$ называется продуктивной, если для любого вектора $Y \geq 0$ существует решение $X \geq 0$. В этом случае и сама модель Леонтьева считается продуктивной.

Таким образом, приведенная модель межотраслевого баланса Леонтьева, созданная в период стремления насытить рынок товарами и услугами, фактически разделяла валовый выпуск продукции любой отрасли X на обеспечивающую часть продукции (сырье и средства производства) X и предметы потребления Y (рис. 20). При этом как только изменится потребность в предметах потребления какой-либо отрасли (Y_i), сразу возникает необходимость в изменении объемов обеспечивающей части продукции по всем связанным отраслям x_{ij} ($i, j=1, 2, \dots, n$). Характерно, что ключевым условием использования указанной модели является постоянство используемых технологий, определяемое коэффициентами прямых затрат a_{ij} .

№ отрасли	1	2	...	i	...	n	Валовый выпуск
Сырье и средства производства	x_1	x_2		x_i		x_n	X
Предметы потребления	Y_1	Y_2		Y_i		Y_n	

Рис. 20. Табличное представление модели Леонтьева

В современных условиях высокой насыщенности рынка можно выделить по крайней мере несколько особенностей, которые требуют уточнения используемой модели.

Во-первых, степень сложности конечной продукции существенно возрастает, а следовательно, существенно возрастает доля использования в конечной продукции компонентной базы и программно-технологических средств, образующих информационные технологии.

Во-вторых, существенно повысилась скорость обновления технологий. Так, согласно закону Мура, технология создания изделий микроэлектроники обновляется каждые 24 месяца.

В-третьих, уровень автономности использования конечной продукции существенно снизился. «Виной» этому также являются информационные технологии.

Трансформированный (расширенный) вариант исходной модели межотраслевого баланса с учетом компонентной базы и про-

граммно-технологических средств, образующих информационные технологии z_i , можно представить в следующем виде (рис. 21).

Решение для трансформированного варианта исходной модели может быть найдено, например, путем описания современной рыночной модели нейронной сетью, содержащей входной, выходной и скрытый слой¹.

Таким образом, информационные технологии как совокупность информации, программных алгоритмов ее обработки и электронной компонентной базы, реализующей аппаратные средства доставки, обработки и хранения информации занимают все большую долю рыночного пространства и становятся определяющими в безопасности государства. По оценкам SEMATECH, например, в США доля отраслей промышленности, связанных с электроникой как элементом информационных технологий, составляет около 30% от общего их числа, обеспечивая 65% ВВП².

№ отрасли	1	2	...	i	...	n	Валовый выпуск
Сырье и средства производства	x_1	x_2		x_i		x_n	X
Компонентная база и программно-технологические средства, образующие информационные технологии	z_1	z_2		z_i		z_n	
Предметы потребления	Y_1	Y_2		Y_i		Y_n	

Рис. 21. Трансформированный (расширенный) вариант модели межотраслевого баланса

Поиск решения для трансформированной модели межотраслевого баланса может быть связан, в частности, с описанием современной модели рынка нейронной сетью, содержащей: в качестве входного слоя — сырье и средства производства, в качестве

¹ Тебекин А. В. Развитие форм и способов исследования инновационных процессов внедрения информационных технологий в экономических системах // Материалы 15-й международной конференции «Информационные системы безопасности — 2006». — М.: АГПС, 2006.

² Тебекин А. В. Анализ связей и зависимостей информационных технологий как элемента национальной безопасности с другими сегментами рынка // Труды международной научно-практической конференции «Математика, информатика, естествознание в экономике и обществе». — М.: МФЮА, 2005.

выходного слоя — предметы потребления, а в качестве скрытого (связующего) слоя — информационные технологии.

Есть одна дополнительная черта, характеризующая информационно-технологическую революцию по сравнению с ее историческими предшественницами. Мокир показал, что технологические революции имели место лишь в немногих обществах и распространялись в относительно ограниченных регионах, нередко изолированных в пространстве и во времени по сравнению с другими регионами планеты. Так, в то время, как европейцы заимствовали некоторые открытия, сделанные в Китае, Китае и Япония на протяжении многих столетий усваивали европейскую технологию только в очень ограниченных рамках, сведенных главным образом к ее военным применениям. Контакт между цивилизациями, стоявшими на разных технологических уровнях, часто принимал форму разрушения наименее развитых или тех, которые применяли свои знания в основном к невоенной технологии, как было в американских цивилизациях, уничтоженных испанскими завоевателями, иногда путем непреднамеренной биологической войны. Индустриальная революция распространялась на большую часть земного шара со своих родных западноевропейских берегов в течение последующих двух столетий. Но ее распространение было высокоселективным, а его темп, по нынешним стандартам распространения технологий, — довольно медленным. И действительно, даже в Британии середины XIX в. секторы экономики, в которых было занято большинство рабочей силы, дававшие по меньшей мере половину валового национального продукта, не были затронуты новыми индустриальными технологиями. Кроме того, планетарный охват индустриальной революции в последующее десятилетия чаще всего принимал форму колониального господства, будь то в Индии при Британской империи, Латинской Америке, попавшей в торговую и индустриальную зависимость от Британии и Соединенных Штатов, в Африке, расчлененной по Берлинскому договору, или в Японии и Китае, открытых для иностранной торговли пушками западных кораблей. В противоположность этому новые информационные технологии распространились по земному шару с молниеносной скоростью, менее чем за два десятилетия, с середины 1970-х до середины 1990-х годов, продемонстрировав то, что следует считать характерным для этой технологической революции: немедленное применение к своему собственному развитию технологий, которые она создает, связывая мир через информационную технологию. Конечно, в мире имеются большие

области и значительные сегменты населения, не включенные в новую технологическую систему. Скорость технологического распространения информационных технологий оказалась селективной, как социально, так и функционально. Люди, страны и регионы получают доступ к технологической мощи в различные сроки, и в этом — критически важный источник неравенства в нашем обществе.

§ 13. Инженерные микропроцессы как основа макроэкономических изменений на базе электроники и информатики

Хотя научные и индустриальные предшественницы информационных технологий, основанных на электронике, могут быть найдены за десятилетия до 1940-х годов (не последними из них было изобретение телефона Беллом в 1876 г.; радио, изобретенное Поповым и Маркони в 1898 г.; электронная лампа, созданная Де Форестом в 1906 г.), именно в период Второй мировой войны и после нее были сделаны главные технологические прорывы в электронике: первый программируемый компьютер и транзистор — основа микроэлектроники, истинное ядро информационно-технологической революции в XX в. Однако только в 1970-х годах новые информационные технологии распространились широко, ускоряя свое синергетическое развитие и сближаясь в рамках новой парадигмы. Проследим стадии инновации в трех главных технологических областях, которые, будучи тесно взаимосвязанными, составляют историю технологий, основанных на электронике: микроэлектронике, компьютерной технике и телекоммуникациях.

Транзистор, изобретенный в 1947 г. физиками — Бардином, Браттенем и Шокли из Bell Laboratories в Муррей Хилл, Нью-Джерси (они получили Нобелевскую премию за свое открытие), сделал возможным обработку электрических импульсов с большой скоростью в двоичном переключательном режиме, позволяя таким образом кодировать логику и устанавливать коммуникацию с машинами и между машинами. Современные обрабатывающие устройства — полупроводниковые интегральные микросхемы, часто называемые просто чипами, состоят из миллионов транзисторов. Первый шаг в распространении транзисторов был сделан с изобретением Шокли плоскостного транзистора (Junction transistor) в 1951 г. Однако его изготовление и широкое использование по-

требовало новых производственных технологий и использования соответствующих материалов. Переход на кремний представлял собой революцию, буквально сделанную на песке. Он был предложен Texas Instruments в Далласе в 1954 г. (шаг, которому способствовало приглашение в 1953 г. Гордона Тила, одного из ведущих ученых из Bell Laboratories). Изобретение планарного процесса в Fairchild Semiconductors в 1959 г. (в Силиконовой долине) открыло возможность интеграции миниатюризованных компонентов с прецизионным производством.

Однако решающий шаг в микроэлектронике был сделан в 1957 г.: Джек Килби, инженер Texas Instruments (позднее получивший патент), и Боб Нойс, один из основателей Fairchild, одновременно изобрели интегральную схему. Но именно Нойс первым изготовил интегральные схемы, используя планарный процесс. Это вызвало технологический взрыв: всего за три года цены на полупроводники упали на 85 %, а в следующие десять лет производство выросло в 20 раз, причем половина выпуска шла на военные нужды. Историческое сравнение: в Британии в период индустриальной революции потребовалось 70 лет (1780–1850), чтобы цены на хлопчатобумажные ткани упали на 85%. Затем в течение 1960-х годов движение еще более ускорилося: по мере того как совершенствовалась технология производства и конструкция чипов улучшалась с помощью компьютеров, использующих более быстрые и более мощные микроэлектронные устройства, средняя цена интегральной схемы упала с 50 долл. в 1962 г. до 1 долл. в 1971 г.

Гигантский скачок вперед в распространении микроэлектроники во всех машинах произошел в 1971 г., когда Тед Хофф, инженер Intel (также в Силиконовой долине), изобрел микропроцессор, т. е. компьютер на чипе. Таким образом, новые возможности обработки информации получили повсеместное применение. Шла постоянная погоня за увеличением интегральной мощности схем на одном чипе, технология проектирования и производства постоянно превышала пределы интеграции, которые считались физически невозможными на базе кремниевых материалов. В середине 1990-х годов технические оценки еще давали лет 10–20 хорошей жизни кремниевым схемам, несмотря на то, что ускорились исследования альтернативных материалов. Аналитически важно указать скорость и степень технологических изменений.

Как известно, мощность чипов можно оценить комбинацией трех характеристик: интеграционной способностью, указанной

наименьшей шириной линии на чипе, измеряемой в микронах (1 микрон = 0,000001 м); объемом памяти, измеряемым в битах (в килобитах и мегабитах); и скоростью микропроцессора, измеряемой в мегагерцах. Так, первый процессор 1971 г. содержал линии в 6,5 микрона, в 1980 г. ширина достигла 4 микрон, в 1987 г. — 1 микрона, в 1995 г. чип Intel's Pentium имел ширину линии в 0,35 микрона, 0,25 микрона к 1999 г. Таким образом, там, где в 1971 г. на чипе размером с чертежную кнопку умещалось 2300 транзисторов, в 1993 г. их было 35 миллионов. Объем памяти по показателю DRAM (динамическая память с произвольным доступом) составлял в 1971 г. 1024 байта; в 1980 г. — 64 000, в 1987 г. — 1024 000, в 1993 г. — 16 384 000, в 1999 г. — 256 000 000 байтов. Что касается скорости, то 64-битные микропроцессоры конца XX в. были уже в 550 раз быстрее, чем первый чип Intel 1972 г., а MPU (мощность микропроцессоров) удваивается каждые 18 месяцев. К 2002 г. произошло ускоренное совершенствование микроэлектронной технологии по всем трем характеристикам: в интеграции (чипы с 0,18 микрона), в объеме памяти (1024 мегабайта) и в скорости процессора (500+ мегагерц по сравнению со 150 в 1993 г.). Если учесть при этом кардинальные сдвиги в параллельной обработке информации на основе использования множественных микропроцессоров (включая в последующем объединение множественных микропроцессоров на одном чипе), то окажется, что мощь микроэлектроники еще не высвобождена до конца, вычислительная способность непрерывно увеличивается. Кроме того, развитие миниатюризации, рост специализации и падение цены на все более мощные чипы позволяет помещать их в любую машину, применяемую в повседневной жизни, — от стиральных машин и микроволновых печей до автомобилей, электронная начинка которых в стандартных моделях 1990-х годов более ценна, чем сталь.

История формирования единого информационного пространства как интеллектуального продукта и поддерживающая (обеспечивающая) его материальная база приведены в табл. 6¹.

Компьютеры также были зачаты матерью всех технологий — Второй мировой войной, но родились они только в 1946 г. в Филадельфии, если не принимать во внимание такие военные раз-

¹ Тебекин А. В. Перспективы развития инноваций в области информационных технологий как объекта инвестиционных вложений // Инновации и инвестиции. 2006. № 7.

работки, как британский Colossus, построенный в 1943 г. для расшифровки вражеских кодов, и германский "Z-3", построенный, по сообщениям, в 1941г. для авиационных вычислений. Однако в области электроники основные усилия союзников были сосредоточены на исследовательских программах Массачусетского технологического института (MIT), а важнейшие эксперименты по наращиванию вычислительной мощности проводились при спонсорской поддержке военного ведомства США в университете Пенсильвании, где Маучли и Эккерт создали в 1946 г. первый общецелевой компьютер ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Calculator). Первый электронный компьютер весил 30 тонн, был построен из металлических модулей 9 футов высотой, имел 70 000 резисторов и 18 000 электронных ламп, занимая площадь размером с гимнастический зал. Потребление электричества было так велико, что, когда машину включали, в Филадельфии начинал мигать свет.

Первый коммерческий вариант этой примитивной машины, UNIVAC-1, изготовленный в 1951 г. той же командой, тогда еще под маркой Remington Rand, чрезвычайно успешно обработал данные переписи населения США 1950 г. IBM также с помощью военных контрактов, частично опираясь на исследования MIT, преодолела свою прежнюю сдержанность по поводу наступления компьютерного века и в 1953 г. вступила в гонку, создав машину, содержащую 701 электронную лампу. В 1958 г., когда Sperry Rand представила "большую машину" (мейнфрейм) второго поколения, IBM немедленно выступила с моделью 7090. И только в 1964 г. IBM со своим мейнфреймом 360/370 начала доминировать в компьютерной промышленности, населенной новыми (Control Data, Digital) и старыми (Sperry, Honeywell, Burroughs, NCR) производителями машин для бизнеса. Большинство этих фирм ослабли или исчезли к 1990-м годам — так быстро происходило в электронной промышленности "созидательное разрушение" Шумпетера. В те времена отрасль организовалась в четкую иерархию продуктов, представленную большими стационарными машинами, мини-компьютерами (на самом деле — довольно объемистыми машинами) и терминалами, плюс некоторые специальные области информатики, оставленные эзотерическому миру суперкомпьютеров (продукт скрещивания прогнозов погоды и военных игр), в которых некоторое время, несмотря на нехватку технологического воображения, царила невероятная изобретательность Сеймура Крея.

Таблица 6

Этапы формирования единого информационного пространства

Объемы продаж, млрд. долл.					
>1000					Единая информационная система (библиотеки, СФ-блоки)
500				Интернет (система на кристалле)	
100			Персональные компьютеры (микропроцессоры)		
10		Миникомпьютеры (микросхемы)			
1	Системные блоки (транзисторы)				
Годы	1960-70-е	1970-80-е	1980-90-е	1990 — н.в.	2010-50-е

Микроэлектроника все это изменила, вызвав “революцию в революции”. Появление в 1971 г. микропроцессора, способного поместить компьютер на чип, перевернуло мир электроники, да в сущности и весь мир. В 1975 г. Эд Роберте, инженер, создавший маленькую фирму калькуляторов MITS в Альбукерке (Нью-Мексико), построил вычислительный ящик с экстравагантным названием “Альтаир” в честь персонажа телевизионного сериала Star Trek — предмета восхищения маленькой дочери изобретателя. Машина была примитивной, но построена как маленький компьютер вокруг микропроцессора. Она стала основой для проектирования Apple I, а затем и Apple II, ставшего первым коммерчески успешным микрокомпьютером, построенным в гараже родительского дома двумя юношами, бросившими школу в Менло-Парк (Силиконовая долина). Их звали Стив Возняк и Стив Джобс, а их поистине фантастическая история к настоящему времени стала легендой о начале информационной эпохи. Apple Computers, основанная в 1976 г. тремя партнерами с капиталом в 91 тыс долл., достигла в

1982 г. объема продаж 583 млн долл., возвестив миру о начале эры распространения компьютера. IBM отреагировала быстро: в 1981 г. она представила свою собственную версию микрокомпьютера, получившего блестящее название “персональный компьютер” (PC), которое стало родовым именем всех микрокомпьютеров. Но поскольку он был основан не на собственной технологии IBM, а на технологии, разработанной для IBM в других местах, он стал уязвим для тиражирования (пиратского клонирования), которое скоро начало практиковаться в массовом масштабе, особенно в Азии. Однако хотя этот факт со временем подорвал господство IBM в мире персональных компьютеров, пользование клонами IBM PC распространилось по всему миру, установив, несмотря на превосходство машин Apple, общий стандарт. Macintosh, запущенный в производство в 1984 г., был первым шагом к созданию “дружественного интерфейса” за счет введения графического интерфейса для пользователей, первоначально разработанного в Palo Alto Research Center компании Xerox.

Разработка программного обеспечения, приспособленного к операциям, выполняемым с помощью микрокомпьютеров, явилась важнейшим условием их повсеместного распространения. Программное обеспечение для PC также появилось благодаря энтузиазму, вызванному “Альтаиром”: Билл Гейтс и Пол Аллен (двое молодых людей, бросивших Гарвард) в 1976 г. адаптировали язык программирования BASIC для операций на машине “Альтаир”. Осознав его потенциал, они основали (вначале в Альбукерке, а два года спустя переехали в Сиэтл, где жили родители Билла Гейтса) фирму Microsoft, которая сегодня является гигантом программного обеспечения, сумевшим преобразовать господство в программном обеспечении операционных систем в господство в программном обеспечении для экспоненциально растущего рынка микрокомпьютеров в целом.

В последние 15 лет XX в. растущая мощность чипов привела к драматическому расширению мощности микрокомпьютеров, сократив функции больших компьютеров. В начале 1990-х годов однопроцессорные микрокомпьютеры имели мощность обработки информации, равную мощности компьютера IBM, выпущенного всего пятью годами раньше. Сетевые системы, основанные на микропроцессорах и состоящие из небольших настольных машин (клиентов), обслуживаемых более мощными и более специализированными машинами (серверами), могут со

временем заменить специализированные компьютеры по обработке информации, такие как мейнфреймы и суперкомпьютеры. Таким образом, к успехам в микроэлектронике и программном обеспечении добавились крупные прорывы в области развития сетевых мощностей. С середины 1980-х годов микрокомпьютеры уже нельзя воспринимать как изолированные машины: использование портативных компьютеров обеспечивает все большую мобильность их работы в сетях. Эта экстраординарная гибкость и способность увеличивать память и мощность обработки, совместно используя возможности компьютера в электронной сети, в 1990-х годах решительно переориентировала компьютерную эпоху: от централизованного хранения и обработки данных она перешла к сетевому, интерактивному совместному использованию возможностей компьютеров. Изменилась не только вся технологическая система, но и ее социальные и организационные взаимодействия. Так, средняя стоимость обработки информации упала приблизительно с 75 долл. на 1 млн операций в 1960 г. до менее 0,01 цента в 1990 г.

Разумеется, эта сетевая способность стала возможной только благодаря крупным разработкам 1970-х годов в области телекоммуникаций и компьютерных сетевых технологий. Но в то же время такие изменения стали возможными благодаря новым микроэлектронным устройствам и растущей вычислительной способности компьютеров — яркая иллюстрация синергетических отношений в информационно-технологической революции.

Телекоммуникации были революционизированы также путем сочетания “узловых” технологий (электронные коммутаторы и маршрутизаторы) с новыми технологиями связи (технологиями передач информации). Первый промышленный электронный коммутатор ESS-1 был введен Bell Laboratories в 1969 г. В середине 1970-х прогресс в технологии интегральных схем сделал возможным создание цифрового коммутатора, что позволило превзойти по скорости, мощности и гибкости аналоговые устройства, экономя одновременно пространство, энергозатраты и труд. АТТ, материнская компания Bell, вначале неохотно пошла на его введение из-за необходимости амортизировать капиталы, уже вложенные в аналоговое оборудование, но после 1977 г., когда Canada Northern Telecom благодаря своему лидерству в цифровых коммутаторах захватила долю на рынке США, компании

Bell вступили в гонку и положили начало подобному движению во всем мире.

Крупные успехи в развитии опτικο-электронных технологий (волоконная оптика и лазерные передатчики) и цифровой пакетной технологии передач радикально расширили пропускную способность линий передач. Inegrated Broadband Networks (IBN), появление которой предсказывали в 1990-х годах, могла бы существенно превзойти революционные планы 1970-х годов о создании Integrated Services Digital Networks (ISDN): если пропускная способность ISDN на медной проволоке оценивалась в 144 000 битов в секунду, то IBN, работающая на оптических волокнах, может передавать 1 квадриллион битов в секунду. Чтобы измерить темп изменений, напомним, что в 1956 г. первый трансатлантический телефонный кабель передавал 50 сжатых речевых сигналов; в 1995 г. волоконный кабель мог передавать 85 000 таких сигналов. Опτικο-электронные технологии передачи данных во взаимодействии с передовыми архитектурами коммутирования и маршрутизации, такими, как Asynchronous Transmission Mode (ATM) и Transmission Control Protocol/Interconnection Protocol (TCP/IP), являются базой “информационного суперхайвея”.

Различные формы использования спектра радиоволн (традиционное вещание, прямое спутниковое вещание, микроволны, цифровая сотовая телефонная связь) так же, как коаксиальные кабели и волоконная оптика, предлагают разнообразие и гибкость технологий передачи, приспособлены к обширному диапазону использований и делают возможной повсеместную связь между мобильными пользователями. Так, сотовая телефонная связь в 1990-х годах ворвалась в мир, буквально усеяв Азию нехитрыми пейджерами, а Латинскую Америку — престижными сотовыми телефонами. Этот скачок опирался на обещания (например, от Motorola) выпустить всеохватное, персональное коммуникационное устройство до 2000 г. Каждый рывок в специфической технологической сфере усиливает эффект связанных с ней информационных технологий. Так, мобильная телефонная связь, опираясь на способность компьютеров направлять сообщения, обеспечивает в то же время основу для вездесущих вычислительных операций и неограниченной интерактивной электронной коммуникации в реальном времени.

В этой связи нами была предпринята попытка учета при анализе и прогнозировании развития социально-экономических

процессов общественной жизни и качества жизни населения модуля обеспеченности информационными технологиями.

В настоящее время существует достаточно много методов и моделей анализа и прогнозирования развития социально-экономических процессов общественной жизни и качества жизни населения.

Так, в частности, широкое распространение получил индекс БЕРИ, который с помощью экспертных оценок по 5-балльной шкале 15-ти вопросов отражает политические, социальные и экономические аспекты на уровне государства. Другой распространенный вариант оценки — банковский метод экспертных оценок, публикуемый журналом "International Investor", который базируется только на экономических показателях. Для оценки социально-экономического состояния государства часто используется шестифакторная методика анализа, включающая факторы: ликвидности, экономической и социальной стабильности, финансовой стабильности, состояния платежного баланса, финансовых стимулов, а также размера и обслуживания долга. Свою собственную методику применяет и Швейцарская банковская корпорация, учитывающая группы 25-ти факторов характеризующих: внутреннюю экономику, внешнюю экономику и задолженность. Несомненный интерес представляет методика, опубликованная в журнале "Euromoney", характеризующая ранжированный перечень стран с интегральными балльными и частными оценками. Эта методика учитывает три группы факторов: социально-политических, внутренних экономических и внешнеэкономических. Существуют также методики, предлагаемые, в частности, специализированными справочными изданиями для финансовых и нефинансовых институциональных единиц (например, International country risk guide); международными банковскими институтами (в частности, Institute of International Finance); международными рейтинговыми агентствами ("Moody's", "Standart&Poor's", "Fitch IBCA" и др.).

В качестве основы для оценки социально-экономического состояния государства нами рассматривалась шестифакторная методика анализа, включающая факторы:

— ликвидности, характеризующей текущую способность обслуживания долга;

— экономической и социальной стабильности, с помощью которой определяется текущая и перспективная способность обслуживания долга;

— финансовой стабильности, включая динамику индекса цен и размер денежных резервов и денежной массы в процентах от ВВП;

— состояния платежного баланса, характеризующее оценку потоков наличности и финансовых взаимосвязей;

— финансовых стимулов — как факторов, свидетельствующих о способности руководства страны и денежно-кредитных властей направлять валютные ресурсы на продуктивные рынки в противовес бегства капитала из страны;

— размера и обслуживания долга — фактора, который отражает значимость текущего долга по сравнению с текущими доходами и размерами валютных ресурсов.

В развитие этой методики нами было предложено при оценке социально-экономического состояния государства дополнить состав факторов экономической и социальной стабильности показателями обеспеченности населения информационными технологиями¹ (рис. 22).

Проведенные оценки тенденций развития социально-экономических процессов общественной жизни, качества жизни населения с учетом развития рынка информационных технологий на примере стран Большой восьмерки, а также Китая, Индии, Южной Кореи и Тайваня за период с 1986 по 2005 гг., показали очень тесную (мультиколлинеарную) связь между уровнем экономического развития государства и обеспеченностью населения техническими средствами и системами, реализующими ИТ, развитием сетей телекоммуникационных связей и т.д. В России, например, на 1 января 2006 г. насчитывалось 120 млн мобильных телефонов. При этом уровень обеспеченности мобильной связью в Москве составляет 130 аппаратов на 100 человек, в Санкт-Петербурге — 115 мобильных телефонов на 100 человек. В развитых странах достаточным считается уровень обеспеченности — 84 мобильных телефона на 100 человек.

¹ Тебекин А. В. Развитие форм и способов исследования инновационных процессов внедрения информационных технологий в экономических системах // Материалы 15-й международной конференции “Информационные системы безопасности — 2006”. — М.: АГПС, 2006.

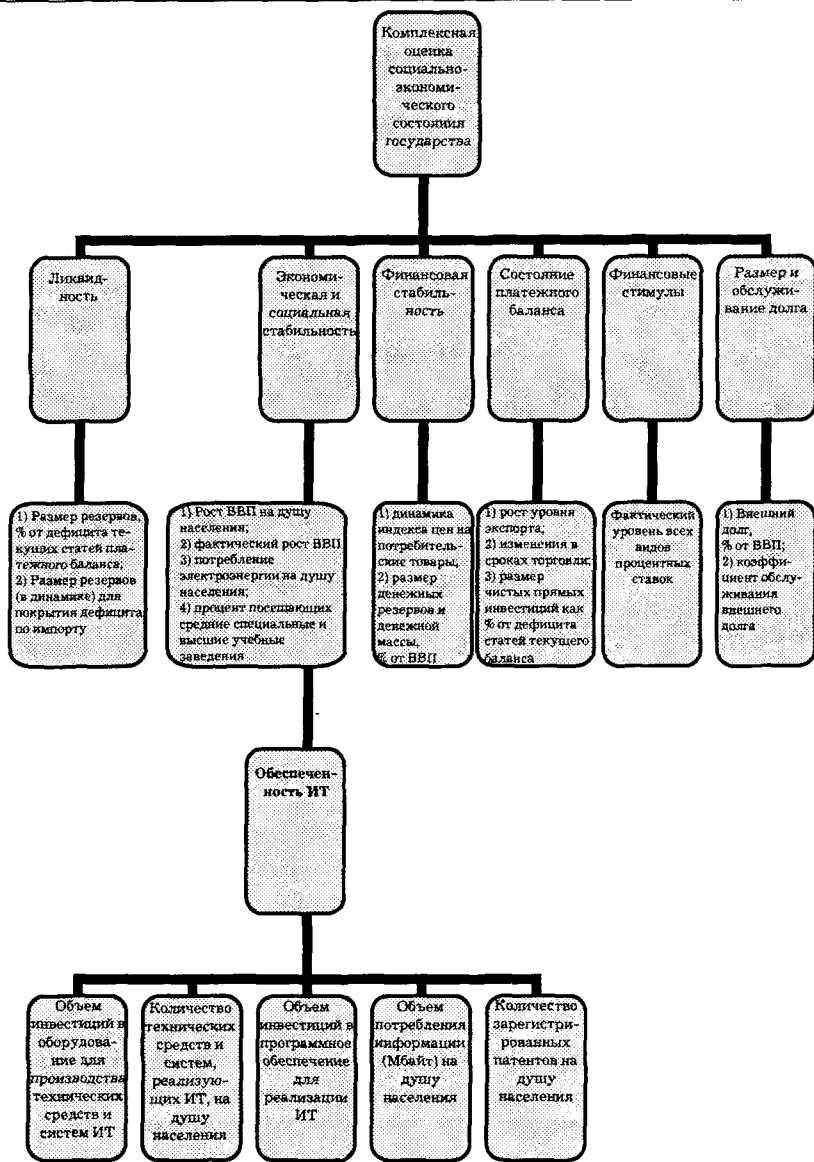


Рис. 22. Дополнение методики оценки социально-экономического состояния государства показателями обеспеченности населения информационными технологиями

Таким образом, был предложен интегральный социально-экономический индикатор, отражающий связь развития экономики с уровнем развития ИТ. В рамках математических методов и моделей анализа и прогнозирования развития социально-экономических процессов общественной жизни предложено учитывать в системе оценки качества жизни населения наряду с энерговооруженностью, уровнем образования и иными параметрами уровень обеспеченности ИТ¹.

§ 14. Информационно-технологическая парадигма

Кристофер Фримен пишет: “Техноэкономическая парадигма есть концентрация взаимосвязанных технических, организационных и менеджерских инноваций, преимущества которых следует искать не только в новом диапазоне продуктов и систем, но более всего в динамике относительной структуры затрат на все возможные вложения в производство. В каждой новой парадигме некое конкретное вложение или их совокупность можно назвать “ключевым фактором” этой парадигмы, характеризующим падением относительных затрат и универсальной доступностью. Современное изменение парадигмы можно рассматривать как сдвиг от технологии, основанной главным образом на вложении дешевой энергии, к технологии, основанной преимущественно на дешевых вложениях информации, почерпнутых из успехов в микроэлектронике и телекоммуникационной технологии”.

Понятие технологической парадигмы, разработанное Карлотой Перес, Кристофером Фрименом и Джованни Доси, адаптировавших классический анализ научных революций, проделанный Куном, помогает осмыслить сущность нынешней технологической трансформации в ее взаимодействиях с экономикой и обществом. Прежде чем совершенствовать определение так, чтобы оно включало, помимо экономики, и социальные процессы, я думаю, было бы полезно в качестве путеводителя в предстоящем нам путешествии по путям социальной трансформации наметить те черты, которые составляют сердце информационно-технологической парадигмы. Взятые вместе, они составляют фундамент информационного общества.

¹ Тебекин А. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. — М.: Палеотип, 2006.

Первая характеристика новой парадигмы состоит в том, что информация является ее сырьем: перед нами технологии для воздействия на информацию, а не просто информация, предназначенная для воздействия на технологию, как было в случае предшествующих технологических революций.

Вторая черта состоит во всеохватности эффектов новых технологий. Поскольку информация есть интегральная часть всякой человеческой деятельности, все процессы нашего индивидуального и коллективного существования непосредственно формируются (хотя, разумеется, не детерминируются) новым технологическим способом.

Третья характеристика состоит в сетевой логике любой системы или совокупности отношений, использующей эти новые информационные технологии. Похоже, что морфология сети хорошо приспособлена к растущей сложности взаимодействий и к непредсказуемым моделям развития, возникающим из творческой мощи таких взаимодействий. Эта топологическая конфигурация — сеть — может быть теперь благодаря новым информационным технологиям материально обеспечена во всех видах процессов и организаций. Без них сетевая логика была бы слишком громоздкой для материального воплощения. Однако эта сетевая логика нужна для структурирования неструктурированного при сохранении в то же время гибкости, ибо неструктурированное есть движущая сила новаторства в человеческой деятельности.

Четвертая особенность, связанная с сетевым принципом, но явно не принадлежащая только ему, состоит в том, что информационно-технологическая парадигма основана на гибкости. Процессы не только обратимы; организации и институты можно модифицировать и даже фундаментально изменять путем перегруппировки их компонентов. Конфигурацию новой технологической парадигмы отличает ее способность к реконфигурации — решающая черта в обществе, для которого характерны постоянные изменения и организационная текучесть. Поставить правила с ног на голову, не разрушая организацию, стало возможным, так как материальную базу организации теперь можно перепрограммировать и перевооружить. Однако мы должны воздержаться от ценностного суждения по поводу этой технологической черты. Гибкость может быть освобождающей силой, но может нести и репрессивную тенденцию, если те, кто переписывает правила, всегда у власти. Как писал Мулген: «Сети созданы не просто для коммуникации, но и для завоевания позиций, для отлучения от сети». Существенно, та-

ким образом, сохранять дистанцию между оценкой возникновения новых социальных форм и процессов, индуцированных и допускаемых новыми технологиями, и экстраполяцией потенциальных последствий таких событий для общества и людей: только конкретный анализ и эмпирические наблюдения смогут определить исход взаимодействия между новыми технологиями и возникающими социальными формами. Существенно также идентифицировать логику, встроенную в новую технологическую парадигму.

Хотя физики и математики могут не согласиться с некоторыми из этих высказываний, основная мысль Келли интересна: существует конвергенция между эволюционной топологией живой материи, открытой природой все более сложного общества и интерактивной логикой новых информационных технологий.

Пятая характеристика этой технологической революции — это растущая конвергенция конкретных технологий в высокоинтегрированной системе, в которой старые, изолированные технологические траектории становятся буквально неразличимыми. Так, микроэлектроника, телекоммуникации, оптическая электроника и компьютеры интегрированы теперь в информационных системах. В бизнесе, например, существует (и еще некоторое время будет существовать) различие между производителями чипов и программистами. Но даже такая дифференциация размывается растущей интеграцией фирм в стратегических союзах и совместных проектах, так же как и встраиванием программного обеспечения в микропроцессоры. Более того, в терминах технологической системы один элемент невозможно представить без другого: микрокомпьютеры определяются в основном мощностью чипов, а проектирование и параллельная обработка микропроцессоров зависят от архитектуры компьютеров. Телекоммуникации являются ныне только одной из форм обработки информации; технологии передачи и связи одновременно все шире диверсифицируются и интегрируются в одной и той же сети, где оперируют компьютеры.

Технологическая конвергенция все больше распространяется на растущую взаимозависимость между биологической и микроэлектронной революциями, как материально, так и методологически. Так, решающие успехи в биологических исследованиях, такие, как идентификация человеческих генов или сегментов человеческой ДНК, могут продвигаться вперед только благодаря возросшей вычислительной мощи. Использование биологических

материалов в микроэлектронике, хотя еще очень далекое от широкого применения, в 1995 г. уже находилось на экспериментальной стадии. Леонард Эдлмен, специалист по компьютерам университета Южной Калифорнии, использовал синтетические молекулы ДНК и с помощью химической реакции заставил их работать согласно комбинирующей логике ДНК в качестве материальной базы для вычислений. Хотя исследованиям предстоит еще долгий путь к материальной интеграции биологии и электроники, логика биологии (способность к самозарождению непрограммированных когерентных последовательностей) все чаще вводится в электронные машины. Передовой отряд роботехники — это область роботов, обучающихся с использованием теории нейросетей. Так, в лаборатории нейросетей в Испре (Италия), принадлежащей Объединенному исследовательскому центру Европейского Союза, специалист по компьютерам Хосе Миллан на протяжении уже многих лет пытался выработать у двух роботов способность к самообучению в надежде, что в ближайшем будущем они найдут себе хорошую работу в таких областях, как манипуляции с радиоактивными материалами на ядерных установках. Продолжающаяся конвергенция между технологически различными областями информационной парадигмы проистекает из общей логики генерирования информации, логики, которая наиболее очевидна в работе ДНК и в природной эволюции и все чаще копируется в самых передовых информационных системах, по мере того как чипы, компьютеры и программное обеспечение достигают новых границ скорости, объема памяти и гибкой обработки информации из множества источников. Несмотря на то, что репродуцирование человеческого мозга с его миллиардами цепей и непревзойденной способностью к рекомбинированию остается научной фантастикой, границы информационной мощи нынешних компьютеров преодолеваются из месяца в месяц.

Из наблюдений над такими экстраординарными изменениями в наших машинах и знаний жизни и из помощи, предоставляемой этими машинами, и из этих знаний возникает более глубокая технологическая трансформация: трансформация категорий, в которых мы осмысливаем все процессы. Историк технологии Брюс Мазлиш предлагает сделать «признание, что биологическая эволюция человека, ныне наиболее хорошо понимаемая в терминах культуры, заставляет человечество — нас с вами — осознать, что инструменты и машины неотделимы от эволюционирующей человеческой природы. Она также требует от нас уразуметь, что

развитие машин, достигшее кульминации в компьютерах, делает неизбежным осознание того, что теории, полезные в объяснении работы механических изобретений, полезны также в понимании человеческого животного, и наоборот, ибо понимание человеческого мозга бросает свет на природу искусственного интеллекта”.

С иной точки зрения, основанной на модных в 1980-х годах дискуссиях вокруг “теории хаоса”, в 1990-х годах часть ученых и исследователей сблизилась в общем эпистемологическом подходе, идентифицируемом кодовым словом “сложность” (complexity). Организованный вокруг семинаров в институте Санта-Фе в Нью-Мексико (первоначально как клуб физиков высокой квалификации из Лос-Аламоса, к которому затем присоединились ученые-нобелевские лауреаты и их друзья), интеллектуальный кружок нацелен на интеграцию научного мышления (включая социальные науки) в новой парадигме. Они сосредоточили внимание на изучении возникновения самоорганизующихся структур, создающих сложность из простоты и высший порядок из хаоса через несколько уровней интерактивности между базовыми элементами происхождения процесса. Хотя в главном русле науки этот проект часто списывается со счета как неверифицируемая гипотеза, но это один из примеров попытки людей из различных областей знаний найти общую основу для “перекрестного опыления” науки и технологии в информационную эпоху. Однако этот подход, по-видимому, запрещает построение любых системных, интегрирующих рамок. Сложностное мышление следовало бы рассматривать скорее как метод для понимания разнообразия, чем как объединенную метатеорию. Ее эпистемологическая ценность могла бы прийти из признания изощренно сложной (serendipitous) природы природы и общества. Не то, чтобы правил не существует, но правила создаются и меняются в непрерывном процессе преднамеренных действий и уникальных взаимодействий.

Информационно-технологическая парадигма эволюционирует не к своему закрытию как системы, а к своей открытости как многосторонней сети. Она могущественна и импозантна в своей материальности, адаптивна и открыта в своем историческом развитии. Всеохватность, сложность и сетевой характер являются ее решающими качествами.

Таким образом, социальное измерение информационно-технологической революции, кажется, обязано подчиняться закону отношений между технологией и обществом. Современная тех-

нологическая парадигма, как, возможно, никогда ранее, обладает силой проникать в самую сердцевину жизни и мысли. Но ее фактическое развертывание в области сознательного человеческого действия и сложная матрица взаимодействий между технологическими силами, освобожденными человеком и им самим.

Наше понимание информационно-технологической парадигмы состоит в том, что в условиях физического ограничения минимальных размеров элементов создаваемой электронной продукции (как систем, реализующих информационные технологии) при комбинаторном характере решения задач процессы производства, очевидно, в перспективе будут все больше приближаться к уровню квантового копирования элементов систем. Последующее конструирование самих систем (продукции) осуществляется на комбинаторных принципах. В качестве примера можно привести упомянутые нами ранее (рис.18) структуры фуллеренов C_{60} и C_{70} , характеризующиеся высокой симметрией и, как следствие, высокой стабильностью свойств.

Так, например, в молекуле фуллерена C_{60} , напоминающей крышку футбольного мяча и имеющей структуру правильного усеченного икосаэдра, атомы углерода располагаются на сферической поверхности в вершинах 20 правильных шестиугольников и 12 правильных пятиугольников, так что каждый шестиугольник граничит с тремя шестиугольниками и тремя пятиугольниками, а каждый пятиугольник граничит только с шестиугольниками. Таким образом, каждый атом углерода в молекуле C_{60} находится в вершинах двух шестиугольников и одного пятиугольника, т.е. принципиально не отличим от других атомов углерода.

Исследование технических характеристик фуллереносодержащих материалов отметили их очень высокие показатели среди традиционных свойств материалов и создаваемых на их основе изделий:

— механическая прочность к однократным и многократным ударам, линейным ускорениям, синусоидальным и широкополосным случайным вибрациям;

— стойкость к климатическим воздействиям (повышенные и пониженные влажность, давление, температура, баро- и термоудары);

— электрофизические;

— кристаллографические;

— геометрические (качество обработки поверхности);

— термостабильность;

— надежность (включая безотказность, долговечность, ремонтпригодность, восстанавливаемость и сохраняемость).

Фактически приведенный пример — это прообраз производственной технологии будущего, технологии квантового копирования¹.

§ 15. Информациональная экономика и процесс глобализации

В последние два десятилетия XX в. в мире появилась экономика нового типа, которую называют информационной и глобальной, что позволяет определить ее отличительные черты и взаимосвязь между ними. Итак, информационная — так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике (будь то фирма, регион или нация) зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Глобальная — потому что основные виды экономической деятельности, такие, как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки) организуются в глобальном масштабе, непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов. И наконец, информационная и глобальная — потому что в новых исторических условиях достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможно лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети. Глобальная сеть появилась в последней четверти XX в. как результат революции в области информационных технологий, предоставившей необходимую материальную базу для создания такой новой экономики. Здесь есть историческая взаимосвязь между лежащими в основе экономики знанием и информацией, их глобальной распространенностью и революцией в сфере информационных технологий, которая породила новую, отличную от ранее существовавшей экономическую систему. Рассмотрим структуру и динамику этой системы.

Как известно, информация и знание всегда являлись важными составляющими экономического роста, а развитие технологии

¹ Конотопов М. В., Тебекин А. В. Концепция создания универсальной технологии // Инновации и инвестиции, 2007. № 1.

во многом определило производительность общества, уровень жизни, а также социальные формы экономической организации. Кроме того, появление новой технологической парадигмы на основе более мощных и гибких информационных технологий сделало возможным превращение информации как таковой в продукт производственного процесса. Точнее, продуктами новой индустрии информационных технологий являются устройства для обработки информации или сам процесс анализа и обработки информации. Трансформируя процесс обработки информации, новые информационные технологии оказывают влияние на все сферы человеческой деятельности и делают возможным установление бесчисленных связей между различными областями, так же как и между элементами и агентами этой деятельности.

Информационные технологии представляют собой совокупность методов, производственных и программно-технологических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации, и предназначены для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов.

Информационные технологии являются неотъемлемой частью высоких технологий, под которыми понимается совокупность информации, знаний, опыта, материальных средств при разработке, создании и производстве новой продукции и процессов в любой отрасли экономики, имеющих характеристики высшего мирового уровня.

В современном мире появилось множество компаний высоких технологий, представляющих собой компании, главным активом которых является интеллектуальная собственность и высококвалифицированный персонал:

- интернет-компании;
- разработчики программного обеспечения и производители полупроводниковых микроустройств;
- операторы мобильной и космической связи;
- биотехнологические компании;
- компании, занятые в сфере НИОКР;
- массмедийные компании и т.д.

В современных условиях большую роль играют автоматизированные информационные технологии, представляющие собой информационные технологии, в которых для передачи, сбора,

хранения и обработки данных используются методы и средства вычислительной техники и систем связи.

Автоматизированные информационные технологии активно способствовали созданию информационного рынка — системы экономических, правовых и организационных отношений в торговле информационными технологиями, информационными продуктами и услугами.

Информационные технологии сегодня все активнее проникают на все рынки (табл. 7), образующие экономику любого государства¹.

С экономической точки зрения информационные технологии систем могут рассматриваться как средства производства, которые могут свободно заменять рабочую силу. Так как стоимость информационных технологий падает, они заменяют рабочую силу, которая исторически имеет возрастающую стоимость. Следовательно, в микроэкономической теории информационные технологии должны привести к снижению числа средних менеджеров и служащих, так как информационные технологии заменяют их. Информационные технологии также изменяют размеры контрактов фирм, потому что они могут уменьшать операционные затраты. Информационные технологии, особенно использование сетей, снижают стоимость рыночного участия (операционные затраты) и делают их заслуживающими внимания для фирм, чтобы заключить контракт с внешними поставщиками вместо того, чтобы использовать внутренние источники поставки.

Таблица 7

Проникновение информационных технологий на рынки экономики

№ п/п	Рынок	Присутствие на рынке информационных технологий
1	Средств производства	Станки с ЧПУ, автоматизированные и автоматические обрабатывающие центры
2	Предметов потребления	Предметы личного пользования, товары для дома и офиса, средства передвижения, средства связи и т.д.

¹ Тебекин А. В., Касаев Б. С. Менеджмент организации. — М.: КноРус, 2007.

Продолжение таблицы 7

№ п/п	Рынок	Присутствие на рынке информационных технологий
3	Услуг	Банковское, консалтинговое обслуживание, пассажирские и транспортные перевозки, образование, здравоохранение и т.д.
4	Информационный	Система экономических, правовых и организационных отношений по торговле информационными технологиями, информационными продуктами и услугами для всех рынков
5	Рабочей силы	Электронные базы данных рынка специалистов, потребностей в рабочей силе и возможностей повышения квалификации
6	Недвижимости	Геоинформационные технологии — технологическая основа создания географических информационных систем, позволяющая реализовать их функциональные возможности. Электронные базы данных рынка недвижимости (земельных участков, жилого и нежилого фонда)
7	Финансовый	Биржевая и внебиржевая (электронная) торговля финансовыми активами

Информационные технологии стремительно внедряются в деятельность государственных институциональных структур, при этом содержание информационных технологий во многом определяется областью функционирования объекта.

Научно-технический прогресс чрезвычайно ускорил темпы внедрения во все сферы жизнедеятельности общества последних достижений в области информационных технологий. Внедрение информационных технологий в область управления процессами организации предполагает прежде всего повышение производительности труда работников, в том числе за счет повышения квалификации и профессиональной грамотности специалистов, занятых управленческой деятельностью. В целом информационные технологии обладают следующими полезными свойствами, полезными для управления организацией:

- являются самыми эффективными носителями современных методов решения задач;
- способствуют согласованию процедур деятельности организации с требованиями внешней среды (в том числе международными);

— реализуют подключение к единому информационному пространству.

Таким образом, информационные технологии дают возможность оптимизировать и рационализировать управленческие функции за счет применения новых средств сбора, передачи и преобразования информации.

Появление экономики с сетевой структурой и глубокой взаимозависимостью элементов позволяет все больше применять ее достижения в технологии, знании и управлении как технологией и знанием, так и самим управлением. Этот замкнутый круг позволит достичь большей производительности и эффективности при наличии необходимых условий для одинаково глубоких организационных и институциональных перемен.

§ 16. Новейшее международное разделение труда в эпоху информатизации

Глобальная экономика, возникающая из информационального производства и конкуренции, характеризуется своей взаимозависимостью, своей асимметрией, своей регионализацией, растущей диверсификацией в каждом регионе, своей избирательной включенностью, своей исключаяющей сегментацией и в результате всех этих характеристик необычайно изменчивой геометрией, которая ведет к растворению исторически сложившейся экономической географии.

Глобальная экономика еще далеко не является единой недифференцированной системой. Однако за короткий промежуток времени значительно углубилась взаимозависимость между ее процессами и агентами. В девяти наиболее важных секторах обрабатывающей промышленности, рассмотренных в модели СЕРП МИМОСА, доля промышленных товаров в международной торговле в 1973 г. составляла в общем мировом производстве 15,3%, в 1980 г. — 19,7, в 1988 г. — 22,2 и в 2000 г. — 28,5%. Если рассмотрим рост иностранных инвестиций в этих же секторах, доля промышленного производства, находящегося под иностранным контролем, в 1973 г. составляла во всем мире 13,2%, в 1980 г. — 14,7, в 1988 г. — 16,5 и в 2000 г. — 24,8%, т. е. эта доля почти удвоилась за последнюю четверть XX столетия. Взаимозависимость особенно сильна между Западной Европой и США. В 2000 г. западноевропейские компании контролировали 14% американского промышленного производства, а американские компании — 16% западноевропей-

ского производства. Япония также глубоко встроена в торговые и инвестиционные сети как в Западной Европе, так и в Северной Америке, но в этом случае уровень проникновения не является эквивалентным, поскольку Япония была менее открыта для импорта и почти закрыта для прямых иностранных инвестиций (менее 1 % общего объема инвестиций).

Международная торговля сосредоточена на обменах между Западной Европой, США и Азиатско-Тихоокеанским регионом с явным преимуществом для последнего. Так, в качестве иллюстрации переплетения торговых потоков отметим, что в 1992 г. экспорт товаров и услуг Европейского Союза в США составлял 95 млрд долл., а импорт из Америки — 111 млрд; экспорт в Азиатско-тихоокеанский регион — 96 млрд, а импорт — 153 млрд долл. Что касается США, экспорт товаров и услуг в Тихоокеанский регион составлял 128 млрд долл., а импорт из этого региона — поразительную сумму в 215 млрд долл. Если мы добавим финансовую взаимозависимость, перенос технологий, альянсы, взаимное членство в советах директоров и совместные предприятия, то становится очевидным, что ядро глобальной экономики представляет собой тесно взаимосвязанную сеть между США, Японией и Западной Европой. Однако модели меняются. Япония в самом конце XX в. существенно увеличила свои инвестиции в Азии, а также шире открывает свои рынки для азиатского экспорта, хотя основной объем японского импорта из Азии все еще поступает из японских оффшорных компаний. Япония также много инвестирует в Латинскую Америку, особенно в Мексику. А южноамериканский экспорт в середине 1990-х годов стал более ориентированным на Европейский Союз и Азиатско-Тихоокеанский регион, чем на США.

Глобальная экономика глубоко асимметрична, но не следует представлять ее в упрощенной форме центра, полупериферии и периферии. И все же в группе стран, которая соответствует приблизительно составу Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), сосредоточена подавляющая часть технологических мощностей, капиталов, рынков и промышленного производства. Если добавим к странам ОЭСР четыре новые индустриализованные страны Азии, получится, что в 1988 г. три главных экономических региона представляли 72,8% мирового промышленного производства, а в 2000 г. их доля составляла 69,5 %, в то время как население этих трех регионов в 2000 г. составляло только 15,7% населения мира. Концентрация ресурсов в ядре системы — в странах Большой семерки — даже выше, особенно в сфере тех-

нологии, квалификаций и информационной инфраструктуры, т. е. ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность. Так, в 1990 г. страны Большой семерки давали 90,5% мировой высокотехнологичной продукции и владели 80,4% глобальной вычислительной мощности. Разница в человеческих ресурсах играет решающую роль: в то время как в 1985 г. среднемировой показатель научного и технического персонала составлял 23 442 человека на 1 млн населения, фактическая цифра в развивающихся странах была 8 263 человека; в развитых странах — 70 452, а в Северной Америке — 126 200 человек, что более чем в 15 раз превосходит уровень развивающихся стран. Что касается расходов на НИОКР, то в 1988 г. Северная Америка давала 42,8% общих мировых расходов, тогда как Латинская Америка и Африка, вместе взятые, — менее 1% той же самой общей суммы.

Сравнение объемов финансирования НИОКР в России (СССР) и США приведено на рис. 23¹.

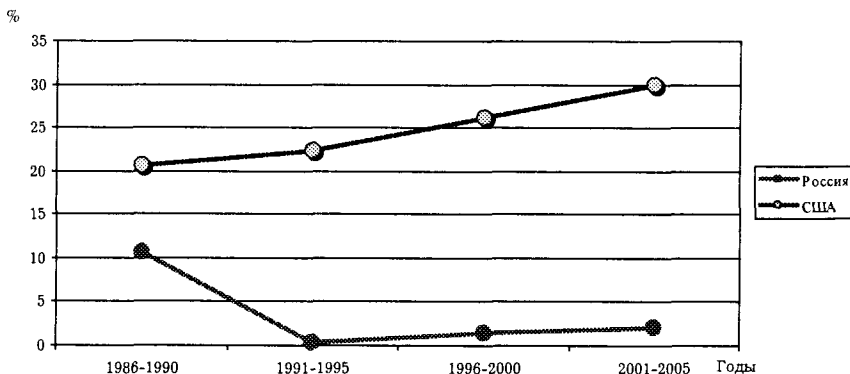


Рис. 23. Объемы финансирования НИОКР

Таким образом, новая конкурентная парадигма, основанная на технологической мощи, хотя и способствовала росту взаимозависимости в новой глобальной экономике, но усилила и асимметричную зависимость, т. е. укрепила модели господства, созданные предыдущими формами зависимости на протяжении истории.

Однако эту кажущуюся историческую преемственность нужно скорректировать, изучая процессы диверсификации, происхо-

¹ Тебекин А. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в сфере информационных технологий. — М.: Палеотип, 2006.

дящие под воздействием названных выше факторов конкурентоспособности. Прежде всего в последней трети столетия произошла полная драматизма перегруппировка в распределении капитала, технологий и производственных мощностей среди трех доминирующих регионов, к выгоде Азиатско-тихоокеанского региона. Регион “развитой Азии”, включающий помимо Японии новые индустриализованные азиатские страны, стал к XXI в. крупнейшим индустриальным регионом мира с 26,9% мирового промышленного производства в 2000 г. по сравнению с 24,6% в Западной Европе и 18% в Северной Америке. Этот регион оценивался без учета Китая, быстрый рост и технологическая модернизация которого сделают его уже сегодня, в начале XXI в., крупной экономической державой. Кроме того, если провести экстраполяцию на основе нынешних тенденций, промышленное производство в развитой Азии должно занять особенно значительное место в электронике — решающей отрасли информационной экономики.

В дополнение к этому, если мы включим в картину растущие связи Японии и “четырёх тигров” с Китаем и регионом Юго-Восточной Азии, окажется, что на рубеже столетий возникает, по видимому, мощная полуинтегрированная азиатско-тихоокеанская экономика, которая станет одним из главных центров накопления капитала в мире. Азиатско-тихоокеанская экономика внутренне дифференцирована по меньшей мере в пяти различных сетях экономической мощи: японские корпорации; корейские корпорации; американские мультинациональные корпорации, особенно в электронике и финансах, обосновавшиеся в регионе много лет назад; могущественные сети этнических китайцев, связывающие Гонконг, Тайбэй, Сингапур и “заморские” китайские деловые группы (часто проводящие операции через Гонконг), — все с прямыми связями с Китаем, формирующие так называемый китайский круг; наконец, китайское правительство и китайские провинциальные и местные правительства с их диверсифицированными финансовыми и промышленными интересами.

Удивительно быстрое включение новой рыночной экономики Китая в глобальную систему — экономическое чудо последнего десятилетия. В 1980–1991 гг. средний прирост китайского ВВП составлял 9,4%, в 1992 г. — 12,8% и в 1993 г. — 13,4%. В этот же период китайский экспорт увеличивался в среднем на 11 % в год. Прямые иностранные инвестиции в Китай в 1983 г. составляли менее 1 млрд долл., в 1993 г. они увеличились до 26 млрд долл., дела

Китай вторым в мире средоточием иностранных инвестиций после США. Из этих инвестиций 70% поступили из Гонконга и с Тайваня, наполняя содержанием понятие “китайский круг”.

В 2006 г. Китай сохранил позиции одной из наиболее инвестиционно-привлекательных стран. Предприятия иностранного капитала играют большую роль в китайской экономике: это 27 % всех товаров с добавленной стоимостью, 4 % налоговых поступлений и 58 % внешней торговли. По состоянию на 2006г. в Китай вкладывают инвестиции компании из 190 стран и регионов, в том числе 450 компаний из списка Fortune 500. К концу 2005 г. в предприятиях с иноинвестициями были заняты 24 млн китайских граждан.

К этому моменту Китай выполнил большинство обязательств перед ВТО и поэтому для зарубежных инвесторов стали открыты многие сферы экономики. Примечательно, что западные компании инвестируют преимущественно для обслуживания национального рынка Китая, а не для экспорта. Общая доля в китайском экспорте транснациональных корпораций из США, ЕС и Японии едва достигает 11 %. Основная доля экспортируемых товаров приходится на компании из Гонконга, Южной Кореи и Тайваня. По некоторым оценкам, западные и японские ТНК занимают 75 % внутреннего рынка Китая.

В 2006 г. общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Китай составил 69,5 млрд долл., что на 4 % ниже, чем в предыдущем году. В 2005 г. произошел массивный приток инвестиций в финансовый сектор Китая, когда иностранные банки стали скупать местные акции. В результате уровень ПИИ в 2005 г. оказался намного выше, чем в любой предшествующий период. Отделив сделки в финансовом секторе от сделок в нефинансовых сферах, можно увидеть, что инвестиции в нефинансовый сектор выросли на 4,5 %, с 60,3 млрд в 2005 г. до 63 млрд в 2006 г.

В 2006 г. власти дали разрешение на регистрацию 40 000 предприятий с иностранными инвестициями (в 2005 г. разрешение на регистрацию предприятий с ИИ было получено на 6 % больше), при этом преобладающей юридической формой инвестирования являлось “предприятие со 100%-ным иностранным капиталом”.

Основные источники ПИИ в 2006 г. оставались неизменными. Возглавлял список по-прежнему Гонконг, далее следовали Британские Виргинские Острова, Япония, Южная Корея и США. Замыкали десятку Тайвань, Сингапур, Каймановы острова, Германия и Западная Самоа.

Рост инвестиций из Японии, Южной Кореи и США замедлился в 2006 г., но общий объем ПИИ возрос благодаря потокам, пришедшим через Гонконг и Виргинские острова и выросшим за год на 13 и 25% соответственно. Более того, Гонконг и Виргинские острова вместе принесли Китаю более 42% всех ПИИ. Этот факт стал объектом пристального внимания Министерства коммерции, Государственного управления валютными операциями и Государственного налогового управления, которые обеспокоены тем, что две трети официальных ПИИ являются результатом “денежного круговорота” — явления, при котором деньги выводятся из Китая и возвращаются под видом ПИИ, чтобы предприятия могли рассчитывать на преференции, даваемые только иностранным инвесторам. Сокращение преференций для ПИИ, вместе с ужесточением контроля над оффшорными компаниями, могут привести к снижению инвестиционных потоков из указанных регионов.

По данным исследований более 80% инвесторов отмечают, что операции их компаний в Китае приносят прибыль. С 1990-х годов совокупная прибыль предприятий иностранного капитала после уплаты налогов составила более 200 млрд долл.

Летом 2006 г. Комиссия Китая по Развитию и реформам (ККРР) объявила о разработке плана по управлению иностранными инвестициями в экономику Китая. План предписывает направлять иностранный капитал в высокотехнологичные сферы промышленности, современные виды услуг, высокоточное производство, развитие инфраструктуры и защиту окружающей среды. ККРР призывает иностранные компании — прежде всего крупные ТНК — увеличивать инвестиции, открывать производственные, сборочные и учебные базы, оказывая тем самым положительное влияние на развитие инноваций в непосредственно китайских предприятиях. В плане не перечислены стимулирующие меры, которые будут приниматься для привлечения капитала, но приоритеты, расставленные ККРР, вполне могут повлиять на политику правительства в отношении ПИИ.

В 2006 г. государственными органами были выпущены указания в отношении поглощения иностранными компаниями китайских предприятий. Эти указания позволяют Министерству коммерции блокировать сделки, которые “могут влиять на национальную экономическую безопасность”. Так, например, в июне 2006 г. Госсовет назвал машиностроение “опорной сферой промышленности” и заявил, что покупка долей в ключевых предприятиях этой сферы потребует официального разрешения.

Подобные заявления многими аналитиками воспринимаются как знак усиления протекционизма. Среди других мер — попытки заблокировать иностранные капиталовложения в развитие национальной стандартизации; при госзакупках отдавать предпочтение оборудованию, произведенному по отечественным стандартам; отличный от общегосударственного режим в отношении иностранных инвесторов в таких сферах, как автомобилестроение, химическая промышленность, страхование, ценные бумаги, транспортное экспедирование и экспресс-доставка.

Стимулирующее действие на развитие экономики Китая оказала ставка единого налога на прибыль. С уровня ставки налога на прибыль компании в 33% в самом начале XXI в. ставка поступательно снижалась как для предприятий иностранного капитала, так и для отечественных компаний. При этом наиболее существенные скидки получили иностранные предприятия. В результате компании иностранного капитала к 2006 г. стали платить по ставке 11%, а отечественные — 23%. Безусловно, на национальных китайских предприятиях это вызвало недовольство. Ответом на недовольство отечественных предпринимателей стало введение единой ставки.

В марте 2007 г. ВСНП КНР утвердил Закон о налоге на прибыль, в силу он вступил 1 января 2008 г. Согласно новому закону единая для всех ставка налога на прибыль составила 25%. Эксперты посчитали, что это нововведение вряд ли приведет к оттоку инвестиций, однако отметили вполне вероятную переоценку инвесторами возможностей свободных экономических зон (СЭЗ) Китая. Если до принятия этого закона ставка в СЭЗ составляла 15%, то после вступления в силу закона это преимущество для инвесторов нивелировалось.

Экономическая мощь, накопленная к концу XX в. в Азиатско-Тихоокеанском регионе, даже если не включать Японию, потрясает. В 1993 г. Восточно-Азиатские правительства обладали резервами иностранной валюты в 250 млрд долл., в 3 раза большими, чем Япония. В дополнение к этому частные корпорации за пределами Японии держали еще 600 млрд долл. в качестве резерва наличности. В 1990-х годах сбережения росли на 550 млрд долл. в год. По расчетам, объединяющим Китай, Гонконг и Тайвань (так называемого “китайского круга”), в 1993 г. три экономики, вместе взятые, приближались к объему в 2/3 японского ВВП. К 2000 г. валовой внутренний продукт Восточной Азии (включая Китай) достиг 2 трлн долл. и превзошел ВВП Японии. Косвенным и существенным результатом включения Китая в азиатскую экономику была реакция стран Юго-Восточной Азии, особенно Индонезии и Таиланда, стимулировавших свой рост и открывших свои экономики,

чтобы предложить альтернативы иностранным инвесторам. Этому примеру вскоре последовали Вьетнам и Филиппины.

Таким образом, если рассматривать в совокупности стабильную технологическую и экономическую мощь Японии, непрерывный процесс экономического роста и международной интеграции Китая, взрыв инвестиций со стороны фирм, принадлежащих японцам, этническим китайцам и корейцам в Восточном и Юго-Восточном азиатском регионе, станет очевидно, что оромная скорость роста экономики Азиатско-Тихоокеанского региона является, вместе с объединением Европы, одним из самых важных структурных изменений глобализации экономики, произошедших в мире на рубеже XX и XXI столетий под влиянием информационных технологий.

Рассмотрим источники конкурентоспособности в новой глобальной экономике. Среди них — способность стран Азиатско-Тихоокеанского региона использовать новые информационные технологии как в процессах, так и в продуктах, глубоко перестроить установившуюся структуру международного разделения труда, главным образом на базе эндогенных процессов, поскольку американские мультинациональные компании, за исключением Малайзии и Сингапура, играли здесь второстепенную роль. Открытость глобальной экономики, облегчающая доступ к наиболее важным рынкам, роль правительств, управляющих конкурентоспособностью своих стран в глобальной экономике, перемещение центров накопления капитала и высокотехнологичного промышленного производства в Азиатско-Тихоокеанский регион — все это, вместе взятое, есть процесс исторического масштаба, ответные сигналы от которого в остальном мире, особенно в Западной Европе и Америке, как реакции на опорные воздействия начали ощущаться только в начале 1990-х годов.

§ 17. Эволюция роли менеджмента персонала в общей системе менеджмента организации в эпоху информатизации

Вся история управления персоналом как отрасли науки, явившейся основой формирования науки об управлении, рассматривается как путь к самостоятельному статусу этого научного направления. До XX в. управление персоналом было прерогативой руководителя, который до 80% своего рабочего времени тратил на управление сотрудниками.

Промышленная революция вытеснила мелкие мануфактуры и мастерские, на смену пришли фабрики с большим количеством работников, коллективным характером труда, его жесткой специализацией. Эти изменения сопровождалось повышением интенсивности и эксплуатации труда, отделением прочих работников от собственников и работодателей, обострением социальных конфликтов на предприятиях и обществе в целом. Политическим выражением конфликтов стало рабочее движение во главе с профсоюзами и рабочими партиями.

Руководители предприятий искали пути предупреждения, сглаживания и безболезненного разрешения конфликтов, налаживания партнерских отношений между администрацией и остальными работниками. В этой ситуации руководители единолично уже не справлялись с задачами управления персоналом. Для работы с кадрами и налаживания отношений между администрацией и работниками на предприятии требовались специальные работники и даже специализированные подразделения.

Динамика развития менеджмента персонала в общей системе менеджмента организации представлена в табл.8. Рассмотрение эволюции развития управления персоналом в общей схеме управления предприятием сконцентрировано на современной эпохе управления — менеджменте, берущей свое начало в 1900-е годы (см. рис. 4). Для подобного рассмотрения существуют объективные причины. Принято считать, что до XX в. доминирующим направлением в управлении персоналом являлось поддержание дисциплины труда, при этом интересы персонала практически никак не учитывались.

Таблица 8

**Динамика развития менеджмента персонала
в общей системе менеджмента организации**

Период	Концепция менеджмента организации	Основная идея концепции менеджмента организации	Ведущее направление в управлении персоналом	Основной объект управления в системе управления персоналом
1	2	3	4	5
1900-1910 гг.	Концепция научного управления	Точные законы, правила, принципы и методы, используемые в	Обеспечение организации труда и безопасных	Обеспечение безопасных условий

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
1900-1910 гг.		науке и технике, могут быть эффективно использованы в практике управленческой деятельности фирмы для достижения намеченных целей	условий труда	труда как предпосылки для хорошей работы
1910-1920 гг.	Концепция научного управления	Фирма рассматривалась как замкнутая система, состоящая из множества взаимосвязанных элементов, улучшение функционирования которой обеспечивается внутрифирменной рационализацией (административным ресурсом) без привлечения дополнительных ресурсов из внешней среды	Стимулирование высокой производительности труда	Повышение эффективности производства через рост зарплаток на основе роста производительности труда
1920-1930 гг.	Концепция административного управления	- // -	Учет индивидуальных особенностей сотрудников при проектировании работ	Учет предложений персонала при проектировании работ, проведение опросов и психологических тестов
1930-1940 гг.	Концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений	Производительность труда рабочих может увеличиваться не столько в связи с увеличением	Организация взаимодействия и сотрудничества на производстве	Сглаживание глубоких противоречий между работниками

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
1930-1940 гг.		заработной платы, сколько в результате изменения отношений между рабочими и менеджерами, повышения удовлетворенности рабочих своим трудом и отношениями в коллективе		и работодателями на основе социального партнерства через профсоюзы
1940-1950 гг.	Концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений	- / -	Организация пенсионного обеспечения	Гарантии экономической и социальной безопасности
1950-1960 гг.	Концепция системного подхода	Руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимозависимых элементов, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях изменяющейся внешней среды	Коллективные формы организации, подготовка персонала с учетом изменения его роли в организации	Создание условий для проявления инициативы и развития самодисциплины
1960-1970 гг.	Концепция поведенческого подхода	Процесс управления рассматривается как последовательность циклически повторяющихся, взаимосвязанных действий — функций управления	Разделение ответственности, отработка процедур совместного участия в управлении	Развитие сотрудничества и партнерства через расширение участия в обсуждении

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
1960-1970 гг.		(планирование, организация, контроль, мотивация и т.д.), образующих линию поведения организации		и принятия управленческих решений
1970-1980 гг.	Концепция ситуационного подхода	Обилие меняющихся во времени факторов в самой фирме и в окружающей среде приводит к тому, что не существует единого и неизменного оптимального способа управления фирмой. Самым эффективным в текущий момент становится метод, наиболее соответствующий данной ситуации	Перераспределение и переподготовка персонала, содействие в поисках работы	Движение персонала как обеспечение гарантии занятости в период экономического спада
1980-1990 гг.	Концепция культуры управления	Повышение эффективности организации в результате повышения эффективности ее человеческих ресурсов посредством исследования различных аспектов: социального взаимодействия, мотивации, характера власти и авторитета, организационной структуры, коммуникации в организациях,	Повышение культуры взаимоотношений во внутренней и внешней сфере (с поставщиками, потребителями и т.д.)	Повышение корпоративной культуры через развитие коллективных форм организации труда, чередование работ с учетом изменяющихся запросов потребителей и персонала

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5
1980-1990 гг.		лидерства, изменения содержания работы, качества трудовой жизни и т.д. Основная цель — оказать помощь работнику через создание своих собственных возможностей на основе применения положений наук о поведении к построению и управлению организациями		
1990-2000 гг.	Концепция инновационного подхода	Целевая ориентация на постоянное обновление (инновационные признаки): — создание нового товара; — использование нового сырья (более дешевого или более качественного); — применение новых технологий; — формирование новых (более рациональных) организационных структур; — освоение новых рынков (сбыта продукции, капитала, более дешевой или более квалифицированной рабочей силы)	Расширение возможностей для адаптации к постоянно меняющимся условиям и потребностям производства	Преодоление острого дефицита квалифицированного персонала путем кардинального изменения в составе рабочей силы, включая переподготовку, создание гибких форм вознаграждения, привлечение к участию в прибыли организации

Окончание таблицы 8

1	2	3	4	5
2000-2010 гг.	Концепция управления по целям	Структуризация и развертывание глобальных целей организации до частных целей уровня компетенции конкретных исполнителей с последующим проектированием системы организации и мотивации достижения этих целей	Ориентация персонала на выполнение специализированных задач	Выделение каждого участка работы в качестве центра внимания
2010-2020 гг.	Концепция информационных технологий	Информатизация общества, базирующаяся на использовании информационных технологий, является необходимым условием успеха в деятельности любой организации	Ориентация персонала на освоение новейших информационных технологий в рамках своих профессиональных обязанностей	Обеспечение доступа персонала к информационным технологиям, знаниям и умениям их использования в интересах развития организации

На пороге XXI в. (2000-е годы) наибольшее развитие получила **концепция управления по целям** (отраслевой менеджмент: финансовый, персональный, в проектировании, в маркетинге, в производстве), ориентированная на инновационные и международные процессы, включая синтез деятельности людей и высоких технологий, демократизацию управления, участие работающих в прибылях, усиление международного характера управления.

Основная идея концепции управления по целям (MBO — Management by Objectives) заключается в структуризации и развертывании целей, с последующим проектированием системы организации и мотивации достижения этих целей.

Концепция управления по целям предполагает трансформацию глобальной цели организации для конкретного исполнитель-

ского уровня соответственно выполняемым функциям: планирование, снабжение, сбыт, охрана, производство, бухгалтерский учет и т.д.

Иными словами, каждый сотрудник организации должен знать, каким образом, например, глобальная цель по удвоению ВВП трансформируется в его конкретную функциональную задачу.

Осознание того, что максимальный эффект от каждого сотрудника (группы, подразделения) можно получить, только установив четкие, понятные и достижимые в соответствии с уровнем компетенции цели, что и привело к тому, что в начале XXI в. выделение каждого участка работы как центра внимания стало ключевым вопросом в управлении персоналом.

В настоящее время в преддверии 2010-х годов активно формируется **концепция информационных технологий**, которые все больше проникают в современную жизнь человека.

Информатизация общества, базирующаяся на использовании информационных технологий, является необходимым условием научно-технического, экономического, политического и социально-культурного прогресса в обществе. Неизбежность быстрого развития процессов информатизации в обществе обусловлена следующими причинами:

— беспрецедентным усложнением социально-экономических процессов в результате увеличения масштабов и темпов общественного производства, углубления процессов разделения труда (специализации);

— необходимостью адекватно реагировать на возникающие изменения в мировом развитии, которые в общем виде можно охарактеризовать целым рядом признаков: сложность, подвижность, неопределенность, взаимосвязанность.

Создание единого информационного пространства как информационная технология будет проявляться в синергетическом эффекте интеллектуальной базы и обеспечивающей ее технической базы.

В части управления персоналом те фирмы, которые быстрее и качественнее обеспечат ориентацию своего персонала на освоение новейших информационных технологий (как самого дорогого и действенного интеллектуального продукта), в рамках своих профессиональных обязанностей и получают приоритет на рынке.

§ 18. Влияние информатизации на рост неравномерности экономического развития общества

Процесс развития информатизации существенно усилил отставание областей, не охваченных информатизацией относительно передовых регионов. Выражаясь языком автомобилистов, в то время как одни за счет более мощных двигателей двигаются все быстрее и быстрее, другие продолжают, как и раньше, идти пешком. Найджел Харрис назвал это отставание “концом “третьего мира””. Нищета и человеческие страдания широко распространены на планете, к сожалению, эта тенденция сохранится и в обозримом будущем. Растущая поляризация доходов на мировом уровне показана в расчетах модели СЕРП, касающихся динамики ВВП на душу населения по регионам мира в 1960–2000 гг. Наблюдается растущая дифференциация экономического роста, технологических мощностей и социальных условий не только между различными регионами мира и между странами, но и между регионами в пределах стран и даже в пределах отдельных областей. В любых частях света существуют государства, в которых в различных регионах контрастируют “блеск и нищета” экономического развития: в Америке (например, Бразилия, Аргентина, Мексика), в Европе (Испания, Франция, Италия), в Азии (Пакистан, Китай, Индия) и т.д. Так, в 1990-х годах в Южной Азии, особенно в некоторых областях Индии, начался процесс быстрого экономического роста и интеграции в глобальную экономику, изменив к лучшему скромные результаты предыдущего десятилетия: в 1980-х годах ВВП на душу населения в Южной Азии увеличивался в среднем на 3,2% в год (при 5,5% роста ВВП), контрастируя со скромными 0,6% роста ВВП на душу населения в течение 1970-х годов. После экономического кризиса 1990 г. в Индии наступил период новой политики — политики интернационализации и либерализации экономики, которая привела к экономическому буму в таких районах, как Ахмедабад, Бомбей и Бангалор (новый узел мировой электронной промышленности), а также Нью-Дели. Однако в большинстве сельских районов, а также в таких крупных метрополисах, как Калькутта, продолжается экономическая квазистагнация. Кроме того, социальное неравенство и неограниченный капитализм в его новом качестве держат большинство индийского населения, в том числе и в самых динамичных городских центрах,

в жалких жилищных условиях. В Африке южнее Сахары, по прогнозам, сохраняется стагнация на уровне бесчеловечной нищеты. Латинская Америка, несмотря на свою динамичную интеграцию в глобальную экономику в середине 1990-х, в целом едва оправилась от социального урона, вызванного “потерянным десятилетием” 1980-х годов. Большая часть стран бывшей Советской империи в оставшиеся годы столетия все еще будет пытаться поднять свои жизненные стандарты до собственного уровня 1960-х годов. И даже Азия в целом, хотя и переживающая значительный рост (в среднем около 6% в год в течение 1980-х годов и, весьма вероятно, еще выше в 1990-х), останется бесконечно далекой от уровня жизни развитых регионов, за очевидным исключением Японии и четырех “азиатских тигров”.

Не является исключением в вопросах неравномерности развития и Россия.

В качестве примера представим распределение инвестиций по регионам РФ по состоянию на 2004 г. (рис. 24).¹

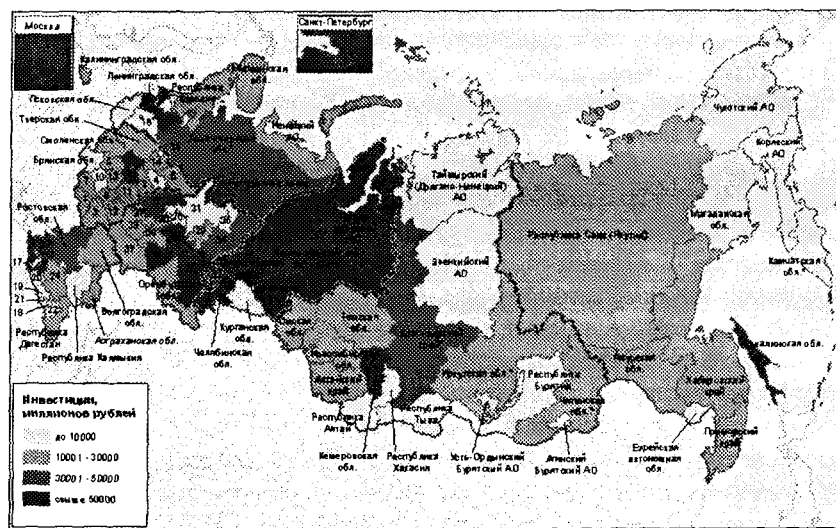
Из рис. 24 видно, что в РФ из 89 регионов существует лишь 16 с высоким уровнем инвестиций (свыше 500 000 млн руб.). К ним, в частности, относятся: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Ленинградская область, Республика Адыгея, Краснодарский край, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Самарская область, Челябинская область, Свердловская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Кемеровская область и Сахалинская область.

В то же время многие регионы являются относительно бедными. Надо признать, что подобная диспропорция в уровнях экономического развития существовала и в рамках СССР, но она сильно сглаживалась централизованной системой перераспределения ресурсов. К сожалению, из-за инфантильного нежелания признавать эти факты многие республики бывшего СССР расплачиваются очень слабым уровнем самостоятельного экономического развития.

Тем не менее в мировом масштабе налицо процесс значительного развития в эпоху информационных технологий, охватывающий миллионы людей в некоторых областях, особенно в Китае, родине 1/5 населения мира, а также в большей части Азии (свыше

¹ Инвестиции в основной капитал. Федеральная служба государственной статистики, 2007.

2/3 человечества) и в ведущих латиноамериканских странах. При этом развитие характеризуется одновременными процессами улучшения жизненных стандартов, структурных изменений в производственной системе и роста конкурентоспособности в глобальной экономике.



Цифрами на карте обозначены:

1 - Белгородская область	8 - Липецкая область	15 - Вологодская область	20 - Кабардино-Балкарская Республика	25 - Республика Башкортостан	32 - Нижегородская область
2 - Владимирская область	9 - Московская область	16 - Новгородская область	21 - Республика Северная Осетия-Алания	26 - Республика Марий Эл	33 - Пензенская область
3 - Воронежская область	10 - Орловская область	17 - Республика Адыгея	22 - Чеченская Республика	27 - Республика Мордовия	34 - Пермская область*
4 - Ивановская область	11 - Рязанская область	18 - Республика Ингушетия	23 - Краснодарский край	28 - Республика Татарстан	35 - Коми-Пермяцкий АО
5 - Калужская область	12 - Тамбовская область	19 - Кабардино-Балкарская Республика	24 - Ставропольский край	29 - Удмуртская Республика	36 - Самарская область
6 - Костромская область	13 - Тульская область	20 - Чувашская Республика	31 - Кировская область	30 - Чувашская Республика	37 - Саратовская область
7 - Курская область	14 - Ярославская область	21 - Кировская область	32 - Ульяновская область	31 - Кировская область	38 - Ульяновская область

* Данные рассчитаны по субъекту, включая АО

Рис. 24. Распределение инвестиций по регионам РФ (2004 г.)

Для России построение модели динамики объемов инвестиций в основной капитал приведено на рис.25¹. Эта модель свидетельствует о том, что инвестиции в основной капитал в Российской Федерации помимо параметра ежегодного роста инвестиций на 267,27 млрд руб. содержит параметр ускорения объемов инвестиционных вложений в 27,314 млрд руб. в год.

¹ Тебекин А. В. Экономическая история мира. Изд. РАН, т. 6, гл. 82. История информатизации экономики в XX в. — М.: КноРус, 2008.

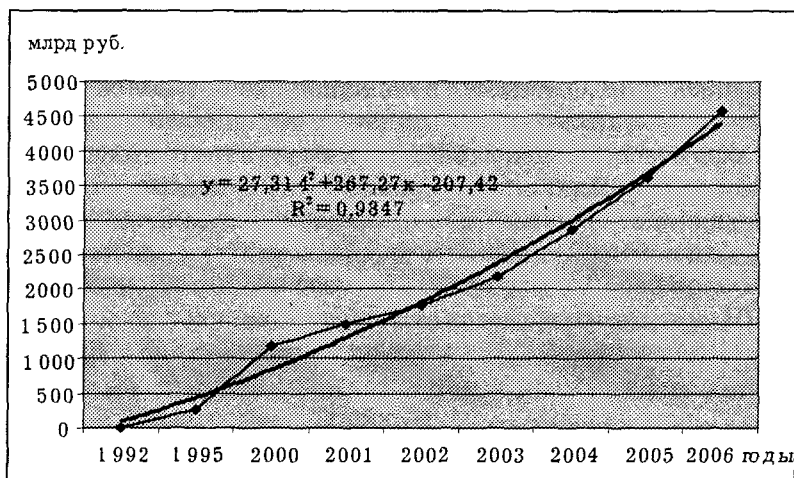


Рис. 25. Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд руб. (полиномиальная модель)

Следовательно, в настоящее время в Российской Федерации складываются благоприятные события для роста инвестирования в перспективные направления развития, в том числе для развития отечественных информационных технологий как одну из основ экономического и социального процветания, политической и экономической независимости нашей Родины.

РАЗДЕЛ XIII

Глобализация и формирование нового миропорядка: реальные тенденции и перспективы

Глобализация представляет собой процесс, объединяющий интернационализацию всей общественной жизни, транснационализацию корпоративных связей, комбинацию различных интеграционных объединений. Основами этого процесса, которые формируются с середины XX в., являются либерализация экономической жизни, гармонизация и универсализация самых разнообразных норм социального и экономического общения. Глобализация не только открывает новые каналы трансграничного свободного перелива материальных, человеческих, интеллектуальных или финансовых ресурсов, но и одновременно пробуждает и катализирует глубинные изменения в основах жизни и деятельности отдельных государств и целых народов.

1. Обращает на себя внимание, что новый мировой порядок все еще проходит период своего становления. Глобальный миропорядок — не свершившийся факт, а тенденция.

Логика отношений внутри нарождающегося мирового порядка существенно отличается от принципов организации международных систем прошлого. Сегодня есть все основания для того, чтобы вести речь о формировании принципиально новой, поствестфальской по своей сути системы международных отношений.

Изменяются даже такие фундаментальные характеристики мирового развития, как время и пространство. Происходит их “сжатие”: резко возрастает количество социальных и экономических событий, происходящих в единицу астрономического времени; новые виды транспорта и коммуникаций, информационных технологий буквально физически сокращают географическое пространство.

Над традиционным пространством обитания и публичного общения, географически структурированным пространством страны, города, местной общины, в которых столетиями живут люди, надстраивается виртуальное информационное и финансовое

пространство, где скорость перемещения определяется временем передачи единицы информации, где нет привычных границ. Здесь начинает развиваться в новых формах социальное общение, происходит обмен знаниями, осуществляется воспитание, вырабатываются управленческие решения, происходит манипулирование общественным сознанием.

Качество одной из высших ценностей приобретает свобода передвижения. Мобильность становится товаром, дефицитным и распределенным неравномерно, определяющим новую стратификацию мирового сообщества. Свобода неограниченного передвижения подкрепляется правом собственности на капитал.

При этом ускорение реального времени в эпоху глобализации максимально сокращает временной лаг между наступлением краткосрочных и долгосрочных последствий тех или иных вызовов в сфере экономической, экологической, информационной или даже биогенетической безопасности. Каждый из них может иметь драматичные последствия для отдельно взятой страны и человечества в целом.

Система международных отношений на практике заметно реидеологизируется. Законным в ней признается только то, что укладывается в формулу “экономический либерализм — политическая демократия — военно-политический союз с Западом”; а что такое вся эта связка и каждая из ее частей, как не идеология, к тому же утверждаемая в мире с поистине мессианскими самонадеянностью и фанатизмом?

Исчезновение прежнего биполярного мира создало предпосылки для попыток трансформировать миропорядок в своеобразную модель *Pax Americana*. Вместе с тем все большее число экономических, социальных, экологических проблем, обретая глобальные масштабы, затрагивают интересы практически всех стран мира. В результате нарастает потребность если не в координации национальных политик, то по меньшей мере в выработке общих правил игры для всех государств и негосударственных субъектов мировой политики в интересах обеспечения устойчивого и безопасного развития.

В политике же, однако, сохраняется унаследованная еще от “доглобализационного” периода привычка рассматривать эти вызовы внесистемно, ранжировать их по конъюнктурной важности, не особо задумываясь над тем, что “важное” сегодня не обязательно окажется таковым завтра. Так например, борьба с бедностью и социально-экономическим неравенством, вынесенная незадолго до событий 11 сентября 2001 г. на привилегированное место в гло-

бальном дискурсе по проблемам безопасности, после этой даты была вынуждена уступить место борьбе с международным терроризмом. В Соединенных Штатах эта борьба оттеснила на второй план проблему противодействия наркоугрозе.

При объективном характере феномена глобализации, не позволяющем усомниться в его существовании, следует его отделять от понятия “вестернизация”, относящегося к попыткам субъективного истолкования данного феномена. Подобный подход не позволяет цивилизации Запада понять цивилизации не-Запада.

По сути население развитых стран игнорирует проблемы остального мира, ставя себя как бы “над” реальными процессами глобализации. Однако борьба с разрастающимися глобальными угрозами, в том числе и с терроризмом, невозможна без критической переоценки деятельности самого человека, которому предстоит по-новому осмыслить судьбу своей страны и мира в целом. От того, кем будет человек XXI в., — простым потребителем или гражданином, способным отвечать за свои желания и действия перед обществом, зависят судьбы цивилизации.

2. При этом важнейшей проблемой осмысления основ нового миропорядка является необходимость отказа от привычного евро- и американо-центристского взгляда на мир, равно как и от сугубого экономизма, на основе которого зачастую игнорируется цивилизационная специфика латиноамериканских, афро-азиатских и иных наций и государств.

Для выработки новых подходов весьма интересным представляется латиноамериканский опыт. Специфика этих стран в том, что будучи изначально близки западнохристианской культуре, они испытали сильное влияние и других, в частности африканской и индейской, сформировав за двести лет независимого политического развития особый цивилизационный ареал, который вносил и продолжает вносить оригинальный вклад в международную политику и этику, экономику и право.

“Новички” в процессах глобализации, государства Латинской Америки нередко весьма критично воспринимали евроцентристский менталитет, утверждавший военную силу и экономический нажим в качестве главных движущих сил в мировой политике. Благодаря этому от них, по нашему мнению, можно ожидать более нешаблонной реакции на события в мире.

Латинская Америка интересна также как исторический полигон, первым испытавший на себе эффект американского лидерства и гегемонизма. В условиях, когда, навязывая однополярные решения, США стремятся “латиноамериканизировать”

весь остальной мир, опыт региона показывает, как в сложных условиях можно отстоять свой суверенитет и территориальную целостность. Политические и академические элиты этих стран в период 1960–2000 гг. вносили и продолжают вносить немалый вклад в разработку и развитие концепции *многоуровневой и интегративной безопасности (МИБ)*, которая является весьма созвучной современным реалиям.

В свою очередь, политико-дипломатические модели и схемы безопасности, отработавшиеся США в Западном полушарии, нередко служили образцами, “экспортировавшимися” за его пределы (Панамериканский союз — Лига Наций — ООН; “Пакт Рио-де-Жанейро” — НАТО и т.д.). В этом смысле было бы вполне логичным предположить, что те идеи, на основе которых Вашингтон будет пытаться строить отношения с латиноамериканскими странами в новом веке, также в какой-то степени могут отразиться на процессе грядущего мироустройства.

3. Специфика формирующегося под доминирующим влиянием США и их союзников миропорядка в том, что:

— масштабы регулирования теоретически способны охватить все физическое и социальное пространство современности;

— субъектом регулирования выступают новые, еще только возникающие глобальные экономические и политические элиты;

— отсутствуют не только механизмы и процедуры подобного регулирования, но и легитимные институты для их создания;

— становление глобального миропорядка, а также субъекты-агенты такого становления неочевидны: если прежние миропорядки организовывались державами-победительницами, то ныне таких стран нет или же их число слишком велико (весь “Запад”, включая Японию и ряд государств в других районах мира).

Под жестким контролем США оказывается не только мировая периферия, но и наиболее развитая часть мира.

Структура региональных аспектов американской внешней политики в самом общем виде состоит из трех частей: Западное полушарие как сфера исключительного господства США без каких-либо ограничений; Евразия как главный регион, привлекающий силы и внимание США, и как часть задачи недопущения возникновения нового центра силы, аналогичного Советскому Союзу; и промежуточные регионы, связывающие США и Западное полушарие в целом с Евразийским массивом — Евро-Атлантический, Азиатско-Тихоокеанский регионы и регион Южной Азии (Среднего Востока) и Индийского океана.

Главными задачами США во всех трех “связующих” регионах являются: поддержка союзников, борьба против противников (“ось зла”), контроль над партнерами. Эти задачи по-разному преломляются во всех трех регионах: в Евро-Атлантическом большим подспорьем для США является НАТО и стремление почти всех государств региона, включая и некоторые бывшие советские республики, войти в состав НАТО; в Азиатско-Тихоокеанском регионе на первый план вышла задача налаживания отношений с Китаем — ни противником, ни союзником США, а также наращивание сферы американского доминирования за счет стран Юго-Восточной Азии; в зоне Среднего Востока и Южной Азии задачи региональной политики США имеют наиболее актуальный и трудный характер: успокоение Ирака, укрепление дружественного режима в Афганистане, борьба с Ираном, маневрирование между ядерными Пакистаном и Индией.

Все это ставит достаточно серьезные вопросы перед Россией, начиная с проблемы расширения НАТО (Европа и Атлантический регион), сближения с Китаем, участия в урегулировании в Корее, а самое главное — в выработке конкретных задач политики в Центральной Азии и сопредельных регионах: Ираке, Иране, Пакистане, Индии.

В то же время общие задачи борьбы с терроризмом в значительной степени изменили характер региональных российско-американских отношений, особенно в тех районах мира, которые создают угрозу как для России, так и для Соединенных Штатов. В этом контексте для обеих стран особое значение приобретают три региона — Большой Ближний Восток и два постсоветских региона — Южный Кавказ и Центральная Азия.

4. Иного взгляда на глобализацию придерживаются китайская внешнеполитическая практика и и эксперты, которые стремятся использовать процессы глобализации экономики в интересах поддержания устойчивого развития страны и модернизации ее экономической и социальной структуры.

Происходит адаптация к процессу глобализации. Более того, Китай пытается влиять на этот процесс и воспользоваться глобализацией как шансом для интеграции в мировую экономику, завоевания емких рынков для своих товаров, освоения передовых методов управления современной экономикой и приобщения к передовым технологиям.

Некоторые сверхоптимистические аналитики на основании реальные шансы влиться в “золот этого даже полагают, что Китай якобы вынашивает планы и имеет ой миллиард”, превратив его в

“золотой триллиард”, т.е. расширить “золотой миллиард” до “трех миллиардов”.

Новаторский подход и сверхзадачи, которые поставили перед собой Китай и его руководство, как представляется, грандиозны по масштабам, но все же преследуют несколько иные цели. Китай стремится достигнуть своих целей, как указывалось на XVI съезде КПК, на основе политики реформ, открытости и соразвития.

Развитые страны современной Европы потратили более 200 лет на то, чтобы достигнуть современного уровня развития. Китай ставит перед собой задачу в течение XXI в. догнать и к 50-м годам этого столетия сравняться с ними по уровню экономического, научно-технического развития и превзойти их в социально-политическом плане и качестве жизни (конец XXI в.). Такова сверхзадача, поставленная перед собой китайским руководством. Она была вновь озвучена как задача “великого возрождения китайской нации”.

При этом глобализация не сводится лишь к проблемам экономики, признано, что она затрагивает и все другие аспекты жизни гражданского общества, включая политику, мораль, образование, экологию, право, вопросы обороны и безопасности и т.д. Несмотря на определенные издержки, в целом глобализация выгодна Китаю.

Большинство китайских экспертов полагают, что сведение глобализации к дальнейшей капитализации мира, вестернизации или американизации является определенным упрощением проблемы.

Более того, экономическая глобализация как тенденция объединения и унификации законов и принципов ведения мирового хозяйства означает тенденцию непрерывного увеличения общности интересов между различными странами, отнюдь не сводится лишь к вопросу ассимиляции кого-то по модели другого, означает подведение всех под общую модель. Экономическая глобализация нередко трактуется как второй двигатель китайских реформ, уже сейчас принесший огромные выгоды в виде ускорения развития, новых технологий, инвестиций, рынков, региональной интеграции и т.д.

5. В основе транснационализации международных отношений — объективные тенденции мирового экономического развития. Экономическая жизнь активно выходит за пределы отдельных государств. Хозяйственное пространство, в регулировании которого заинтересовано каждое государство, перестало совпадать с той территорией, на которую распространяется его юрисдикция. Политическая и экономическая карты мира все менее совпадают, а принцип национального суверенитета все более размывается.

Глобализация диктует модернизацию моделей социальной организации, к которым относятся прежде всего национальные государства.

Из-за растущего несовпадения экономической и политической территории государств, а главное, вследствие неуклонного нарастания хозяйственной взаимозависимости стран национальные власти шаг за шагом теряют возможность эффективно использовать такие традиционные рычаги макроэкономического регулирования, как импортные барьеры и экспортные субсидии, курс национальной валюты или ставка рефинансирования центрального банка.

В новых условиях, когда экономические процессы далеко перешагнули пределы отдельных стран, а в некоторых случаях (например, в финансовой сфере) вообще приобрели внестрановой, глобальный характер, принципиально меняется содержание внешней политики государств. На уровне государства столетия традиционно принимались наиболее значимые политические решения. Им же обеспечивались условия национальной военно-политической и экономической безопасности и поддерживался баланс между экономически эффективным и социально справедливым (согласно господствующим представлениям) развитием общества.

Глобализация нарушает этот баланс. Возникает несоответствие полномочий у традиционных государственных институтов принятия решений и международных институтов или надгосударственных органов, в руки которых быстро переходит контроль над основными ресурсами и экономическими процессами. Нарастает объем полномочий, делегируемых от государства наднациональным органам. Первыми сворачиваются функции проведения самостоятельной денежно-кредитной, экспортно-импортной и валютной политики.

6. Потеря контроля над территорией и переход связанных с этим функций от национально-государственной бюрократии к надгосударственной и стоящим за ними элитам принципиально изменяет всю систему организации гражданского общества. Государственный аппарат теряет частично контроль за разработкой правил и норм общественной жизни, доминировать начинают международные правовые нормы.

Возникает новая глобальная элита (собственники крупных капиталов, высший менеджмент, многоязычная меритократия, политики, обслуживающие их деятели культуры и создатели массмедийных мифов), но одновременно формируются локальные

сегрегации, в которых должна происходить фиксация жизнедеятельности большинства мирового населения.

Власть радикально отделяется от ответственности. Глобальные элиты освобождаются от долга по поддержанию и воспроизводству нормальных повседневных условий жизнедеятельности местных сообществ. Они теснее связаны особой субкультурой между собой, чем с традициями и культурой населения той территории, откуда происходят. Они все менее нуждаются в подтверждении собственной национальной идентичности. Границы для них утрачивают прежнее значение.

В результате пересматриваются перспективы и масштабы политического и экономического суверенитета на уровне государства и местных самоуправляющихся общностей. Традиционное государство оказывается как бы зажатым между разрастанием наднациональных интеграционных и транснациональных органов и расширением прав местных властей, постепенно его принуждают к сворачиванию в первую очередь экономических функций.

Так, мировая экономика преобразуется в глобальную самовоспроизводящуюся систему, в которой основные планомерные, и целенаправленные действия, определяющие воспроизводство, принимаются на международном уровне в группе наиболее развитых государств.

7. Поддерживается и укрепляется мнение, что решения, определяющие главные тенденции экономического развития, должны приниматься на уровне наднациональных органов и транснациональных организаций.

Преобразующие силы являются обыкновенно анонимными и труднораспознаваемыми. Они не представляют какой-либо целостной системы или порядка. Скорее они являются конгломератом систем. Государства в этой системе превращаются в уполномоченных исполнителей их воли, контролирующих и стабилизирующих социальную ситуацию на своей территории.

Таким образом, обстоятельства глобального развития исподволь, объективно подводят к тому, что слабое, ограниченно суверенное, экономически не вполне самостоятельное государство — это именно то, что нужно для укрепления нового мирового порядка. Есть очевидная связь между глобализацией и отрицанием территориального принципа организации государства. Глобальные финансы, торговля и информационная индустрия заинтересованы в закреплении политической фрагментации и ослаблении традиционной государственности.

8. Обратная сторона этих последствий глобализации таит в себе опасность закрепления технологического и интеллектуального отставания большей части мира от развитых стран, формирования нового расслоения мировых рынков. Происходит не просто перераспределение власти. Проблематичным становится для национального государства, общественно-политических институтов и политиков определять приоритеты развития, формировать общественные интересы вокруг общего блага, аккумулировать и направлять ресурсы на их реализацию.

Такое соотношение процессов глобализации, социальной и этнокультурной идентификации с государственным суверенитетом пока больше напоминает “мировой беспорядок”. В последние годы стало ясно, что существуют разные проекты его упорядочивания в политической, финансовой и торговой сферах.

Мир развивается не так хаотично и не столь прямолинейно, как это может представиться из поверхностного анализа процессов глобализации. Во-первых, национальные государства не повсеместно столь устарели, как это пытаются представить транснациональные центры. Там, где они традиционно сильны и ресурсно обеспечены, они могут принимать на себя решения всего комплекса основных проблем экономического развития. Во-вторых, усиливается согласованное принятие стандартов, процедур и инструментов в целях универсализации регулирования международного политического и экономического общения; в-третьих, формируются новые комбинации интересов, которые направлены на сохранение многополюсности мирового хозяйства.

9. Глобализация четко прорисовывает вызовы обществу и государственности для государств с “нарастающими рынками”, продолжающих переживать трудный и длительный период внутренней трансформации,

Не в первый раз ход истории и для России обернулся необходимостью решать комплекс сверхзадач, направленных на утверждение нового геополитического и геоэкономического статуса в быстро меняющемся мире. Главное при этом — сохранить целостность, интегрированность общества, не утратить государственную идентичность. По существу реалистические действия по пути преодоления кризиса идентичности, охватившего многие общества и государства, формируют программу их действий.

В условиях, когда экономика зачастую ставится вне зависимости от “неэкономических категорий” — морали и нравственности, речь

может пойти о моральном и физическом здоровье наций, перспективах *выживаемости* государств и отдельных народов Земли.

Приверженность культуре краткосрочного успеха, потребительства и прибыли нередко приводит к тому, что демократию низводят до “рыночных отношений в политике”. В таком виде она отнюдь не имеет самодостаточной ценности, поскольку не гарантирует *главного из всех прав человека — права на жизнь и личную безопасность*, а, следовательно, и всех других широко прокламируемых прав и свобод, абсурдных при отсутствии главного. В таком случае демократия может рассматриваться всего лишь как *приложение к рынку, форма правления, наиболее соответствующая развитию свободы производства, потребления и рекламы*.

Новым аспектом “вестернизации” стал ускоренный рост и распространение по всему миру *транснациональных криминальных структур* (ТКС), которые начинают обретать силы, средства и влияние, сопоставимые с мощью крупнейших ТНК и даже отдельных государств. ТКС — это результат “параллельной” интеграции террористических, криминальных и наркосообществ, которые для утверждения своей экономической и политической власти используют не только новые открывшиеся технологические и информационные возможности, но и морально-психологический климат (культ власти и денег), устанавливающийся в различных социумах. И здесь следует согласиться с некоторыми американскими авторами в том, что “проблема роста организованной преступности в условиях глобализации сильно недооценена” и что ее усиливающаяся глобальная проекция является, наверно, “*величайшей угрозой глобальной системе на весь последующий период*”.

Криминальный бизнес, как известно, наиболее доходен, а следовательно, исходя из логики потребительства, вполне допустим. Опасность состоит в том, что потребности, связанные с ним, в условиях “потребительской демократии” могут получать все большее признание, а человек — все большее освобождение от моральных принципов и сдерживающих начал. Коммерческий результат “теневого бизнеса” уже включается в подсчет ВВП соответствующей страны, а порнография, проституция, игорный бизнес, торговля оружием, наркоторговля, заказные убийства, похищения людей и т.д. начинают рассматриваться уже не столько как преступления, сколько как своеобразная форма бизнеса, “плата за пользование свободой”.

10. За последние пятьдесят лет соотношение между внешними и внутренними факторами экономического развития изменилось

таким образом, что государства в своей экономической политике вынуждены учитывать “правила игры”, принимаемые всеми участниками мирохозяйственной деятельности.

Темпы роста мировой торговли, увеличение объемов прямых инвестиций, возрастание количества и масштабов операций с валютами и ценными бумагами опережают темпы роста мирового валового внутреннего продукта. Внешние факторы заняли равноправное положение в формировании дохода наций, а умение получить доступ к их активному распределению и использованию становится решающим условием защиты их интересов и закрепления стратегических конкурентных преимуществ. Последнее особенно важно в условиях, когда все больше сфер экономической деятельности выводится из-под действия национальной юрисдикции и прямого правительственного контроля: от международного кредитования и функционирования валютных рынков до налоговой политики.

Изменились структура и формы традиционных торгово-экономических отношений. На рубеже 60–70-х гг. торговля на основе международной межотраслевой специализации (сырьевой, аграрной, на производстве базовых продуктов, крупной финальной продукции низкой степени обработки или крупных машинных комплексов, на готовой стандартной продукции массового спроса) уступила место внутриотраслевой специализации отдельных стран и компаний на отдельных технологических операциях, на производстве промежуточных изделий, деталей и узлов с высокой степенью обработки и наукоемкости. Возросла роль контроля над информацией, технологическими знаниями и научно-техническими разработками. Опережающими темпами по отношению к торговле товарами развивается обмен строительными, инжиниринговыми, транспортными, телекоммуникационными, лизинговыми, сервисными услугами.

В результате информационной революции, возможности работать в режиме реального времени глобализация наиболее активно развивается в финансовой сфере. Значительное развитие получили рынки капиталов на основе офшорных операций. Расширились рынки спекулятивных капиталов в форме иностранных депозитов в коммерческих банках, вложения нерезидентов в государственные долговые обязательства. Получили распространение изоциркенные и сложные технологии проведения финансовых операций. Скорость проведения финансовых сделок, их прибыльность возросли в десятки раз. Одновременно существенно повысились риски для стабильности международных финансовых рынков.

11. Отрицательное последствие ускоренного развития финансовых рынков под влиянием новых информационных технологий и нарастающей склонности к инвестированию в спекулятивные операции проявилось в отрыве финансов от реального сектора экономики. Рентабельность финансовых операций намного превосходит рентабельность инвестиций в производство, которое повсеместно начинает испытывать дефицит финансовых средств для развития.

Тем не менее за последнее десятилетие сложился мировой рынок инвестиций, состоящий из четырех сегментов — рынка капиталов, ценных бумаг, гарантий и товаров. Каждый из них работает по определенным правилам, которые все больше унифицируются.

12. Наиболее острая конкуренция из области сравнительных преимуществ и соперничества за распределение природной ренты сместилась в область использования конкурентных преимуществ и получения технологической и интеллектуальной ренты, где наряду с высокой инновационной способностью, обладанием новыми знаниями, в выигрыше оказывается тот, кто способен быстро и гибко перенастраивать системы организации и управления международным бизнесом. Дополнительные преимущества получают те компании, которые опираются на высокую конкурентоспособность страны происхождения с сильной внешней экономической политикой и имеют возможность тесно взаимодействовать с региональными и глобальными экономическими организациями.

13. Новые тенденции в материальном базисе мировой экономики заложили основу быстрого углубления региональных интеграционных процессов и развития промышленно-финансовых систем в форме транснациональных корпораций.

Региональные интеграционные объединения (Европейский Союз, НАФТА, АТЭС, МЕРКОСУР, Андская группировка, Евразийский Союз, СНГ), с одной стороны, выражают объективную потребность высококонцентрированного производства и капитала в сближении национальных хозяйств с близкими уровнями развития, а с другой — становятся промежуточным этапом в развитии глобализации, создают своеобразное прибежище, защитную оболочку против глобализации, стремящейся сломать все и всяческие ограничения.

“Окукливание” в форме региональной интеграции не только подготавливает отдельные страны или корпорации к включению

в процессы глобализации, внутри вырабатываются модели поведения, контроля и регулирования различных международных процессов и рынков. Сильные группировки отрабатывают новые международные технологии и методы на более слабых объединениях или странах-аутсайдерах..

Наиболее продвинутой следует признать европейскую интеграцию в рамках Европейского Союза. Она не ограничивается экономикой или единой валютной политикой, созданы мощные единые политические институты, единая система обороны, детально проработана правовая база, базовые принципы учредительных договоров обрисовали контуры конституции ЕС, а после подписания Амстердамского договора (1997 г.) началось формирование единого социального пространства. Очевидно, такой базис после принятия европейской Конституции позволит Европе, а беря шире — Евро-Атлантическому Союзу, сохранять лидерство и определять основные направления регулирования процессов глобализации, которые до настоящего момента развиваются достаточно стихийно.

14. Есть признаки того, что Европейский Союз и Россия стоят на пороге возможного прорыва в своих взаимоотношениях, который способен вывести эти взаимоотношения на качественно новый уровень.

Импульс возможной трансформации исходит со стороны Европейского Союза. Основные контуры возможных изменений в стратегии ЕС в отношении России прослеживаются в ряде документов, появившихся в 2002–2003 гг.

Абстрагируясь от деталей, можно выделить следующие принципиальные положения намечающегося нового подхода ЕС к отношениям с Россией.

Европейский Союз окончательно решил для себя вопрос о возможности вступления России в интеграционную группировку. Ответ на этот вопрос — отрицательный: в обозримом будущем Россия совершенно определенно останется за пределами ЕС, на правах одного из “государств-соседей”.

Концепция “более широкой Европы” не может не оказывать глубокого воздействия на перспективы создания всеобъемлющей общеевропейской системы безопасности и сотрудничества. “Более широкая Европа” — это система двусторонних отношений ЕС с соседними государствами, охватывающая весь Европейский континент и выходящая далеко за его пределы. Реализация новой концепции должна постепенно привести к тому, что все

европейские государства окажутся выстроенными в своего рода “концентрические круги” вокруг ЕС в зависимости от уровня их взаимодействия с интеграционной группировкой. Принимая во внимание преобладающую мощь Европейского Союза, “вертикальное” сотрудничество с ЕС будет для любого из “государств-соседей” гораздо важнее, чем “горизонтальные” связи друг с другом, как на двусторонней, так и на многосторонней основе.

Концепция “более широкой Европы” вряд ли увидела бы свет, если бы Европейский Союз не был уверен в том, что обладает достаточными ресурсами для обеспечения управляемости организованной таким образом Европы, находящейся под его эгидой. В свете этого дальнейшее развитие общеевропейского процесса, базирующегося на совершенно ином принципе, принципе равноправия всех государств-участников, становится попросту ненужным. Тем самым, объективно, новая стратегия ЕС обесценивает важнейшие устои европейской политики Российской Федерации.

Вместе с тем в этой новой системе международных отношений России уготовано исключительное положение, выделяющее ее среди других “государств-соседей”. Европейский Союз жизненно заинтересован в том, чтобы Россия (как, впрочем, и США) оказала содействие новому европейскому порядку. Россия будет единственным европейским государством, которое в силу своего политического и экономического веса может рассчитывать на равноправие в двусторонних отношениях с ЕС.

Принципиально новым моментом является переоценка экономической роли России в Европе. Это зависит от сценария развития Европейского Союза до 2050 г.

Вопрос о том, как именно следует использовать потенциал России в долгосрочных интересах ЕС, остается пока неясным. Согласно имеющимся расчетам простая либерализация торгово-политического режима дала бы крайне незначительный эффект.

Не приходится ожидать осязаемого экономического эффекта и от сближения экономического законодательства и административных правил сторон в рамках планируемого общего европейского экономического пространства. Эксперты ЕС совершенно справедливо отмечают, что ключом к действительно эффективному экономическому сближению ЕС и России является успешное завершение российских реформ и, как следствие, кардинальное повышение конкурентоспособности российской обрабатывающей промышленности.

С точки зрения традиционных критериев европейской политики вероятные перемены в стратегии ЕС для Российской Федерации содержат в себе как плюсы, так и минусы. Однако эти критерии не могут служить руководством при выработке отношения к сдвигам в политике ЕС. Во-первых, сложившееся соотношение сил не оставляет России иного выбора, кроме как принять ту схему отношений, которую ей предлагают. Во-вторых, переход к новой схеме означал бы перевод всей системы отношений с ЕС в новое качество, делающее старые критерии неуместными. Поэтому России неизбежно придется искать новый алгоритм своей европейской политики, соответствующий изменившимся реальностям в Европе и мире.

Одно из центральных мест в результате глобальных изменений заняли новые реальности в развитии Европейского Союза. Пятое расширение ЕС распространит эти достижения европейской интеграции на обширную территорию. После его завершения подавляющее большинство европейских государств окажется внутри Европейского Союза.

Все эти явления делают объективно необходимым преодоление присущей российской внешней политике инерционности, творческого, смелого подхода как к использованию открывающихся новых возможностей, так и к преодолению возникающих новых проблем.

15. Глобализация не обошла стороной и Азиатско-Тихоокеанский регион, где особенно быстрыми темпами развивается экономика и региональное сотрудничество восточноазиатских стран. Особое ускорение всем процессам придает втягивание Китая в процессы экономической глобализации.

В АТР пока отсутствует межгосударственная структура типа ЕС. Интеграционное взаимодействие происходит на трех уровнях: Форума АТЭС; субрегиональных интеграционных группировок (АСЕАН, АСЕАН плюс три, АСЕАН плюс Китай, АСЕАН плюс Япония, страны СВА — Япония, Китай и Южная Корея) и на уровне двусторонних связей. Взаимодействие России и АТР может развиваться по схеме: российские энергоресурсы, научные технологии и транзитные транспортные коммуникации в обмен на японские и южнокорейские капиталы и инвестиционное оборудование, китайские продовольствие, текстиль и рабочую силу. В практическом плане здесь требуется, во-первых, институционализация регионального сотрудничества, при участии России,

во-вторых, корректировка экономической стратегии России на “двухвекторное” взаимодействие и с ЕС, и с Восточной Азией.

16. За последние десятилетия неотъемлемой частью мировой экономики стали транснациональные корпорации. Они контролируют от трети до половины мирового промышленного производства, в их рамках осуществляется свыше 60% мирового товарного обмена и трансферта технологий. За этот период ТНК неоднократно переживали кризис и всякий раз возрождались в более совершенной форме.

Можно сказать, что за эти годы сменилось несколько поколений ТНК — настолько они различаются формами организации, методами и объектами управления, поведением на открывшемся экономическом пространстве и в отношениях с государствами и нациями. Вместе с тем ТНК не спешат порвать связь со странами своего происхождения. Более того, они совместно, к взаимной выгоде “глобальных элит”, повсюду стремятся ввести международные стандарты для денежно-кредитных, налогово-бюджетных, платежно-расчетных и учетных систем.

ТНК руководствуются принципом, согласно которому легче оперировать одним собранием правил для всего мира, чем применять разные правила в разных местах.

17. Периодические кризисы на международных финансовых и фондовых рынках, спады промышленного производства, ценовые войны ясно дают понять, что рыночные механизмы переносят все свои недостатки и на мировое экономическое пространство. Они работают с серьезными повторяющимися сбоями. Совершенная конкуренция, заявленная как позитивный результат глобализации, представляется не чем иным, как более жесткой конкуренцией между избранным кругом корпораций и государств за расширяющиеся рынки и условиями их регулирования, за доступ к новым открывшимся источникам природных ресурсов и развитым производствам.

Ведущиеся дискуссии о новой архитектуре мировой экономики раскрывают общее стремление к усилению контроля со стороны международных экономических и кредитно-финансовых организаций за движением капиталов, к введению стандартов инвестирования и кредитования, созданию валютных зон с доминирующими валютами.

18. Глобализация сопровождается не только региональной интеграцией и транснационализацией. Она порождает дезинте-

грацию на региональном локальном уровне, служит причиной нарушения внутреннего равновесия открывающихся миру обществ. Ослабление и разрушение старых форм коллективной, этнической, территориальной и социальной идентичности в обществе закладывает основу для формирования новой структурной неоднородности и социальной дифференциации.

При несовершенстве и низкой дееспособности в переходный период демократических политических институтов и партий формирование гражданского общества переживает серьезные трудности. На его формальные атрибуты — правовое государство, политическую и экономическую демократию — общество возлагает дополнительные надежды, ожидает выполнения несвойственных функций.

В то же время от власти требуется решить сразу несколько задач. В условиях, когда формирование гражданского общества отодвигается во времени, в силу сложности сопутствующих процессов все же необходимо обеспечить собственную легитимность на основе восстановления баланса между экономически эффективным и социально справедливым развитием.

Начало XXI в. оказалось связано с крушением надежды на быстрое решение глобальных проблем путем претворения в жизнь постулатов о “свободном рынке” и либеральной демократии, ориентированных на “конец истории”, под которым подразумевалось прекращение конфликтов и войн. События 11 сентября 2001 г. подвели черту под рассуждениями о неизбежности нового миропорядка, основанного на уважении прав личности и мирном разрешении международных споров. Взрывы в Нью-Йорке и Вашингтоне показали бесперспективность упований на *автоматизм* совершения позитивных сдвигов в человеческих социумах, на то, что эти сдвиги могут быть гарантированы путем простого *приращения материальных богатств*. Все больше людей стали осознавать, что ни с терроризмом, ни с другими глобальными проблемами справиться не удастся, если не изменить в корне стереотипные представления о нас самих и об окружающем мире.

19. В условиях глобальной модернизации, “взламывающей” замкнутость национально-государственных образований, социальные ожидания распространяются на сохранение внутренней интегрированности общества, безопасность его существования в социальном национальном государстве. Если надежды на социальную интеграцию, неуловимая потребность людей в “сообщности”,

“солидарности” не находят своего удовлетворения, не столь важно, на какой основе — в результате экономического роста или политической демократии, власть неизбежно теряет кредит доверия и легитимность своих действий. В обществе нарастает социальная апатия, возникает отчуждение от действий власти, развивается абсентеизм, нежелание участвовать в демократических процедурах.

Демократия предполагает политический плюрализм, организованное выражение индивидуальных и корпоративных интересов, конкуренцию, инновационность. Массовое общественное сознание не столько озабочено ценностями плюрализма, сколько воспринимает демократическое устройство как одну из форм преодоления разделенности общества и обеспечения переговорных процессов. Это придает легитимность не только политическим процессам, но и политическим режимам, если они стремятся с этой целью упрочить демократические институты и процедуры. Однако не надо обольщаться, что демократия — единственная система, способная удовлетворить потребности общества в социальной интеграции.

Сама власть начинает подменять подлинные социально результативные реформы в качестве глубокой основы собственной легитимности соблюдением и применением формальных демократических процедур, соответствующих политическим и социальным технологиям. Итогом может стать нарастание социальной агрессивности и готовности со стороны большинства принять любые формы политической власти, лишь бы ее действия удовлетворили отложенные и не оправдавшиеся социальные ожидания.

20. Другое средство, которое могло бы дать ответ на многие социальные ожидания — рыночная, конкурентная экономика. Однако высокая социальная цена, череда финансовых кризисов, быстротечных реформ, мировой финансовый кризис 1997—1998 гг. подорвали доверие к избранной неолиберальной модели экономики в качестве средства обеспечения внутренней интеграции общества и целостности государственного устройства.

События 90-х годов подтвердили ограниченность применимости “классической” неолиберальной модели для многих стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, а также России. Дело даже не столько в самой либеральной модели, сколько в самой философии либерализма применительно к странам, так или иначе отличающимся от “развитого Запада” по цивилизационным, историческим и социально-экономическим характеристикам.

Главный недостаток — игнорирование национально-культурной и социально-экономической специфики вовлекаемых государств. В большинстве стран рыночные силы не стали фактором стабильного и долговременного развития. Кризисы не в последнюю очередь привели к бегству краткосрочных спекулятивных капиталов. Лишь Чили, где ранее были заложены механизмы контроля над иностранными капиталами, а государство продолжало контролировать стратегические направления развития экономики, удалось, в основном, избежать кризисных явлений. Отсутствие же каких-либо защитных мер в других странах региона способствовало обвальному характеру кризисных явлений.

Особой глубиной отличался аргентинский кризис конца 2001 г. — начала 2002 г., когда из страны “сбежало”, по некоторым подсчетам, до 20 млрд долл. Разбилась “витрина” неолИБерализма, роль которой все 90-е годы играла эта страна, выполнявшая все рецепты экономических советников из Вашингтона и МВФ.

В итоге большинство государств региона не смогли достичь устойчивого роста. Углубилось социальное неравенство, а с ним и первые признаки, свидетельствовавшие о нестабильности “новых демократий”. “В то время, как модель открытого рынка завоевывала одну страну за другой, демократия в Латинской Америке становилась все менее и менее популярной” — отмечала “Нью Йорк Таймс”. Усилилась нестабильность в Эквадоре и Парагвае, Венесуэле, Боливии и Перу. В эти годы Латинская Америка столкнулась с феноменом “второго пришествия военных”, когда демократическим путем вновь выросла популярность левых сил. Об этом свидетельствовала победа левого кандидата на президентских выборах 2002 г. в Бразилии.

Специфика российского перехода заключается в том, что демократизация в политической сфере развивается вне всякой связи с положением в экономике. По историческому обыкновению демократические реформы во многих странах чаще совпадают с благоприятной экономической конъюнктурой, что позволяет избегать социальных конфликтов и согласовывать интересы разных социальных групп. Но это, видимо, происходит только там, где исполнительная власть озабочена смягчением социальных последствий своего реформаторства.

21. Для России остро стоит проблема согласования процессов формирования нового социального порядка и российской государственности, развития основ гражданского общества, преодоления

социальной дезинтеграции, дифференциации и экономической стагнации с участием в процессах глобальной модернизации на выгодных для себя условиях.

Центральным вопросом для успешного завершения российским обществом переходного периода в сложнейших условиях современного мира является преодоление исторически неблагоприятной традиции в соотношении “государство — реформы — общество”. На протяжении последних трехсот лет во всех “перестройках” обществу, а тем более отдельным гражданам со всеми их правами отводилась роль инертного материала, подвергающегося обработке. Социокультурные особенности постоянно признавались анахронизмом, насильственно искоренялись. Естественно, при подобных условиях общество редко и на очень кратких временных дистанциях становилось союзником государства по реформаторским усилиям, чаще развиваясь и выживая в направлениях, противоположных государственной модернизации.

Не составляют исключения и реформы последнего десятилетия. Отличие в том, что их итог имеет революционные по изменениям последствия. Происходит смена всего социально-экономического устройства и включение в процессы глобального развития.

22. Рольевые функции государства в социальной и экономической сферах нельзя ослаблять. Государство, бесспорно, должно повышать свою эффективность, но и сокращение его функций и экономического потенциала не может осуществляться механически с ссылкой на мировой опыт, в котором просматриваются потери одних слабых государств к выгоде других.

Не утрачивая своей сущности, Российское государство не может не выполнять по крайней мере следующих основных функций: утверждение единобразных основ законности на всей территории страны, поддержание гражданского мира, обеспечение интеллектуального воспроизводства общества через соответствующую систему воспитания, образования, просвещения и научных исследований; создание рамочных условий для повышения благосостояния, экономической самостоятельности и предпринимательской деятельности населения; повышение конкурентоспособности экономики и защиту интересов в международных организациях, защиту окружающей среды, обеспечение внешней безопасности и суверенитета.

23. Избранная в начале 90-х годов новой российской властью неолиберальная экономическая политика заложила основания экономической модели, окончательно сформировавшейся к кон-

цу десятилетия. По прошествии времени стало очевидным, что при осуществлении экономической политики и сопутствующих реформ власти исходили из фундаментального предположения о способности экономики к самостоятельному балансированию.

В рыночной экономике такая приспособляемость экономической системы в определенной мере считается естественной. Комплекс автоматически действующих регуляторов образует нечто вроде внутреннего гироскопа. Если изначальный баланс нарушается, то каковы бы ни были причины нарушения, такой гироскоп восстанавливает равновесие системы.

Однако примененные макроэкономические методы финансовой стабилизации проявили свой примитивизм и ограниченность в приложении к столь уникальному объекту, как российская экономика.

Эксперимент не мог не обернуться тем, чем и обернулся: шок от несовместимости макроэкономической политики с прежней экономической системой и моделью развития. Началось разрушение экономической системы, сопровождающееся до настоящего момента проеданием национального богатства и национального имущества (часть нерастраченного потенциала остается в инфраструктурных отраслях жизнеобеспечения, в жилищно-коммунальном секторе, в военно-промышленном комплексе и военном хозяйстве), а также жизнь государства за счет заимствований у населения и внешнего кредитования. Невозможно было с полной чистотой реализовать и предложенную экономическую модель.

Финансовая стабилизация далась ценой социальных и часто неоправданных производственных потерь. Единственный результат — подавленная монетарная инфляция.

24. Модель экономического развития страны закладывает догоняющий тип модернизации и постоянное отставание структурной адаптации от требований глобальной модернизации. Поддерживается тенденция к усилению зависимого развития российской экономики.

Системные изъяны экономической модели сохраняются. Она поддерживает стагфляционный и устойчиво ресурсоемкий тип развития, не стимулирует сокращение ресурсоемкости. Существующий отрыв финансового хозяйства от реальной экономики и социальной сферы, привязка денежной системы к доллару, высокая ставка рефинансирования, дорогие кредиты, повышенная рентабельность финансовых операций, утечка капитала, отсутствие

прозрачности акционерного капитала и многие другие элементы создают дефицит инвестиционных средств на инновационную деятельность и модернизацию промышленности.

Отказ от корректировки экономической политики и внесения глубоких изменений в экономическую модель может привести к замораживанию низкого уровня производительности труда, снижению его качества, дальнейшему снижению конкурентоспособности и качества отечественной продукции обрабатывающей промышленности, вытеснение с международных рынков. Расчет на увеличение валютных поступлений в ближайшие десять лет от экспорта ТЭК и иных отраслей первичной переработки не оправдан прогнозами конъюнктуры внешних рынков, объемами производимых капитальных вложений и ограничен техническими условиями транспортировки.

25. Развитие по избранному пути возможно. Оно, вероятнее всего, будет происходить на нисходящих уровнях экономического равновесия и при высокой социально-психологической напряженности в обществе. Понадобится не менее 15–20 лет для достижения уровня благосостояния, производительности труда, стабильности и конкурентоспособности экономики 1990 г. Принципиальным образом, конечно, изменится геэкономический и геополитический статус России, представления о российском обществе и государственности. Прогнозировать последствия этих изменений представляется бесперспективным делом.

26. Экономические реформы, взятые в целом, демонстрируют явную незавершенность в двух направлениях: во-первых, сохраняется закрытость и непрозрачность внутреннего функционирования государства и предпринимательства в рыночной среде, во-вторых, отсутствуют правила и нормы взаимодействия этих главных систем в конкурентной среде.

Государство обязано честно и прозрачно сформулировать параметры конкурентной среды — рамочные условия для развития и работы бизнеса, обеспечить их стабильность и точную настройку (подразумеваются основные параметры налоговой, денежной, кредитной, контрактной, закупочной, трудовой, инновационной, инвестиционной политики и т.п.). Бизнес же должен раскрыть свои реальные финансовые потоки на основе международных стандартов финансовой отчетности.

27. Россия может уверенно модернизировать свою экономику. Для этого она располагает достаточными ресурсами, потенциалом

и обширным внутренним рынком. Внешнеэкономические связи страны призваны активизировать весь этот потенциал, привнося в отечественную экономику элементы дополнительной конкуренции, новые технологии, опыт рыночного хозяйствования и обеспечивая прирост национального богатства за счет товарообмена по выгодным ценам и привлечения зарубежного капитала.

В ближайшей перспективе роль внешнеэкономических связей уже не может ограничиваться только поддержанием текущего равновесия в производстве и обращении, в обеспечении баланса внутреннего спроса и предложения. Взаимодействие с мировым хозяйством в нынешних условиях могло бы оказывать более заметное преобразующее влияние на российскую экономику, способствуя ее росту, выходу на более высокую стадию развития и повышению эффективности производства. Эффект, который получает Россия от участия в международном разделении труда, мог бы стать более весомым при проведении последовательной внутренней и внешней политики, расширяющей возможности для интеграции отечественной экономики в мировое хозяйство.

28. Важнейшим условием расширения этих возможностей становится в настоящее время поворот макроэкономического регулирования в сторону реального сектора. Основной его целью видится изменение структуры экономики, страдающей, как было признано еще в 1997 г. правительством, "глубокими деформациями, низкой конкурентоспособностью большинства изделий обрабатывающей промышленности, высоким уровнем монополизации производства и обращения". Смена приоритетов макроэкономической политики нужна еще и потому, что ее прежняя направленность привела к возникновению новых, в первую очередь финансовых, барьеров на пути осуществления экспортно-импортных операций, к наращиванию государственного долга и финансированию конкурентов через "утечку" капиталов.

29. Укрепление позиций России в мировом хозяйстве требует ориентации внутренней экономической политики на повышение конкурентоспособности отечественной продукции. Лозунг "покупай российское", равно как и экспортные амбиции страны, было бы желательно подкрепить действиями государства, дающими на микроуровне импульс к концентрации усилий на улучшение потребительских свойств продукции и снижение цен на нее.

Повышение конкурентоспособности большинства видов продукции предполагает масштабный перелив капитала с валютного и

финансового рынков, из сферы торгово-посреднических операций в производственный сектор.

Не менее значимыми в нынешних условиях представляются меры по поддержанию ценовой конкурентоспособности отечественных товаров. Набор инструментов, которые могут быть использованы с этой целью, сравнительно невелик — регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий и целенаправленное воздействие на курс рубля к иностранным валютам. Тем не менее даже с их помощью было бы возможно обеспечить определенное снижение внутренних цен на продукцию отечественного производства, что могло бы повысить рентабельность экспорта и, напротив, снизить доходность импорта. И то и другое — в интересах отечественного производства.

30. Проведение государственной политики, направленной на создание благоприятных условий для поддержания и сохранения конкурентных преимуществ отечественного народного хозяйства, еще не гарантирует его выход на передовые позиции в мировой экономике. На рынке в конкурентной борьбе сталкиваются не только и не столько страны в целом, сколько конкретные предприятия и фирмы. И именно выбор ими наиболее оптимальных стратегий развития, методов управления и организации маркетинга, взаимодействия с клиентами и т.д. во многом предопределяет успех или неуспех в состязании с конкурентами.

Таким образом, более эффективное включение России в систему мирохозяйственных связей возможно при условии ориентации макроэкономического регулирования на перестройку структуры и повышение конкурентоспособности отечественного производства, концентрации усилий в управлении предприятиями на выпуск продукции, которая была бы сопоставима с зарубежными аналогами по качеству, ценам и издержкам производства.

Крайне необходимо создание системы государственной поддержки и стимулирования экспорта, которая способствовала бы развитию экспортного потенциала и обеспечивала бы прогрессивные сдвиги в структуре вывоза за рубеж за счет повышения доли продукции с высокой степенью обработки. Элементами данной системы на деле должны стать:

- ◆ государственные гарантии под привлекаемые экспортерами кредитные ресурсы;
- ◆ гарантирование и страхование экспортных кредитов;
- ◆ долевое участие государства в реализации перспективных инвестиционных экспорто-ориентированных проектов;

- ◆ налоговое поощрение экспорта;
- ◆ оказание экспортерам информационных, маркетинговых и консультативных услуг через общенациональную государственную сеть таких услуг;
- ◆ содействие участию российских производителей в международных выставках и ярмарках;
- ◆ продвижение отечественной продукции на внешние рынки с помощью экономической дипломатии.

31. Опыт зарубежных стран показывает, что в период модернизации народного хозяйства и становления конкурентоспособных отраслей и секторов не обойтись без усиления защитных мер и поддержки национальных производителей. Вполне понятно, что защита и поддержка не могут быть тотальными, чтобы не препятствовать “выбраковке” неэффективных производств, полной либо частичной замене импортом отдельных видов отечественной продукции. Соответствующие меры должны осуществляться лишь в течение относительно коротких периодов, необходимых для того, чтобы защищаемые производства “встали на ноги”. При этом степень защиты должна постепенно снижаться.

Для обеспечения защиты и поддержки национального производства следовало бы использовать весь спектр инструментов, распространенных в мировой практике и предусмотренных российским законодательством: импортный тариф и налогообложение импортных товаров, антидемпинговые и компенсационные пошлины, квотирование и лицензирование ввоза и вывоза, технические барьеры в торговле, валютные ограничения и целый ряд других.

Следует, однако, иметь в виду, что увлечение протекционистской защитой может привести к возрождению тенденций к автаркическому развитию, а также вызвать ответные меры со стороны иностранных государств. Тем не менее, состояние отечественной промышленности, сельского хозяйства и транспорта диктует необходимость сохранения защитных мер на переходный период 5–7 лет.

32. Тактическая линия России к ВТО должна быть тщательно выверена, согласована между всем заинтересованными сторонами и последовательно проведена на практике. Вступление в эту организацию, с одной стороны, делает страну участницей многостороннего регулирования мировой торговли и поможет снять дискриминационные ограничения на экспорт отдельных видов отечественной продукции в зарубежные страны. С другой стороны,

присоединившись к ВТО, Россия будет вынуждена в еще большей степени открыть свой внутренний рынок, снизив импортные пошлины (средневзвешенная ставка пошлины в России — 10,5%, в мире — 4–5%). Это может повлечь за собой подавление отдельных отечественных производителей иностранными конкурентами, сворачивание и ликвидацию части производств, что сопряжено с негативными социальными последствиями. В этой связи было бы целесообразно, видимо, не форсировать вступление в ВТО с тем, чтобы в полной мере использовать допустимые сроки переговорного процесса для укрепления жизнеспособных предприятий и отраслей, повышения их конкурентоспособности.

33. Весьма актуальной задачей остается становление единого экономического пространства стран СНГ. Россия, как и ее партнеры по Содружеству, объективно заинтересована в полном использовании преимуществ региональной интеграции. Было бы желательно активизировать усилия, направленные на согласование со странами СНГ конкретных шагов, дающих импульсы взаимодействию на микроуровне — между предпринимателями, коммерческими и банковскими структурами, формированию механизмов стимулирования взаимных торгово-экономических связей и открывающих простор сотрудничеству регионов каждой из стран СНГ между собой.

34. В этих условиях было бы важным создать благоприятные условия для увеличения притока в страну иностранного капитала, используемого в производстве (кредитов типа “угольных займов” МБРР, прямых инвестиций). Иностранному инвестору, в первую очередь частному, нужны не декларации, а реальные действия, снижающие возможные риски, гарантирующие окупаемость и стабильность режима его функционирования в России, защищающие его от коррупции и криминала. Поэтому меры, направленные на улучшение предпринимательского климата в стране, должны лечь в основу деятельности государственных органов по привлечению иностранного капитала.

Активизации зарубежного производительного капитала, вместо ссудного, способствовало бы и преодоление финансовых ограничений, испытываемых большинством отечественных предприятий. Оздоровление их финансового состояния уменьшит опасения зарубежных инвесторов за судьбу прямых и портфельных инвестиций, а также создаст возможность увеличения закупок предприятиями современного оборудования и технологий.

Увеличение притока в народное хозяйство зарубежного капитала подразумевает включение отечественных коммерческих банков в международное банковское сообщество, их масштабного выхода на мировой финансовый рынок. Это может быть обеспечено на пути возрождения и укрепления стабильности российской банковской системы и повышения степени надежности ее ведущих банков.

35. Во внешнеэкономической политике важно последовательно обеспечивать ее региональные приоритеты. Они должны вытекать из нынешнего геоэкономического положения России и изменений, происходящих в мировой экономике.

Находясь между активно интегрирующейся Европой и экономически объединяющейся Азией, Россия не может развиваться сама по себе, не включаясь в процессы регионального сближения, позволяющие полнее использовать возможности взаимодополнения экономик и ускорять развитие за счет объединения усилий партнеров (даже такая мощная держава, как США, пошла на создание североамериканской зоны свободной торговли). Подключение к европейской интеграции, к которому стремятся страны ЦВЕ, либо к АТЭС для России проблематично: оно чревато нарушением баланса сил и интересов в данных группировках и их члены вряд ли окажутся заинтересованными в этом. Вполне очевидно, что Россия в этой ситуации способна опереться только на свой собственный "остров" интеграции — СНГ — и может строить свои внешнеэкономические связи, ориентируясь прежде всего на партнеров по Содружеству.

Другим полюсом тяготения для внешнеэкономического сотрудничества выступает Азиатско-Тихоокеанский регион, являющийся самой динамично развивающейся частью мировой экономики. На этом направлении особый интерес представляет развитие отношений с Японией и Китаем, сдерживавшихся в последние годы неурегулированностью некоторых политических проблем, с Индией, а также новыми индустриальными странами, в том числе в кооперировании производства.

Достаточно важной видится задача развития экономического взаимодействия с европейскими странами, товарные и финансовые рынки которых географически близки. В сотрудничестве со многими из этих стран (Германия, Италия, Франция, Финляндия) накоплен значительный опыт, сложились прочные традиции взаимного доверия, имеется надежная международно-правовая база

для развития равноправных отношений (например, соглашение о партнерстве и сотрудничестве с ЕС).

Требует соответствующего внимания и укрепление торговых и финансовых отношений с США и Канадой. Главная проблема России на этом направлении состоит в формировании оптимальной по объему и более диверсифицированной по составу номенклатуры экспортных товаров.

На каждом из этих географических направлений государства потребуются обеспечивать функционирование и поддержание соответствующего торгово-экономического режима, достижение определенных двусторонних и многосторонних межправительственных договоренностей о развитии сотрудничества, не нарушающих при этом интересы других стран.

36. Развитие отношений с Восточноазиатским регионом и особенно глобализирующейся экономикой Китая является важнейшим направлением внешней политики Российской Федерации.

Выбор субрегионов Северо-Восточной и Центральной Азии в качестве территории совместного приложения экономических усилий Китая и России неслучаен. В СВА зарождается имеющий большие перспективы процесс интеграции японской и южнокорейской экономик, совместный ВВП которых составляет около 60% от ВВП Евросоюза. Интеграция Японии и Южной Кореи открывает новые возможности и одновременно несет в себе новые вызовы для России, в первую очередь для нашего Дальнего Востока, Забайкалья и Китая, в первую очередь — для его прибрежных и северо-восточных районов. Использовать эти возможности и ответить на эти вызовы, как представляется, было бы лучше при координации экономической стратегии Китая и России.

В Центральной Азии новые возможности российско-китайского взаимодействия связаны с активизацией работы Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), созданной совместными усилиями России и Китая и четырех центральноазиатских государств, а также с позитивными результатами антитеррористической коалиции, членами которой являются Россия и Китай. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС имеет неплохие перспективы для развития нашей Сибири и западных районов Китая.

Стратегической предпосылкой, позволяющей нам говорить о принципиальной возможности выстраивания российско-китайских отношений не только в двустороннем формате, но и в контексте многосторонних интеграционных начинаний в Азии,

является стремление наших стран быть активными участниками глобального и регионального экономического сотрудничества. Это находит свое выражение в сотрудничестве в рамках организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и взаимодействия по вступлению России и других членов ШОС в ВТО.

Внутренними предпосылками появления нового вектора российско-китайского экономического взаимодействия являются российская Программа экономического и социального развития Дальнего Востока и Забайкалья (до 2010 г.) и Программа освоения западных районов Китая, рассчитанная до 2050 г.

Подробно эта проблематика анализируется в рамках специальных проектов, посвященных российско-китайским отношениям и проблемам развития российских территорий.

37. Изменение нынешней модели включения России в мировое хозяйство, как показывает опыт других стран, вполне возможно. Для этого необходимо и достаточно соответствующим образом перестроить экономическую политику с учетом складывающихся в мировом хозяйстве основных тенденций и сформулировать вполне определенные приоритеты развития реального сектора российской экономики, обеспечивающие ее международную конкурентоспособность и снижающие угрозы национальной экономической безопасности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

История продолжается. Экономическая история человечества, конечно же, не кончается на 90-х гг., она движется дальше.

В сферу нашего рассмотрения не вошли очень многие события. Мы не касаемся распада СССР и перехода от социалистического планового хозяйства к чему-то другому. Мы не касаемся современных событий в странах Восточной Европы, связанных с общими изменениями во всем “социалистическом лагере”. Мы не рассматриваем последствий таких событий, как объединение Германии. И мы, конечно же, не строим прогнозов по поводу грядущего экономического и политического объединения Европы.

Анализ этих последних событий и прогнозы можно найти в специальной литературе, в монографиях. Но эти события никоим образом не относятся к экономической истории, потому что они еще не стали историей. Историческим можно назвать только то событие, последствия которого известны и легко поддаются оценке. Считается, что историей можно считать только такое событие, которому уже не осталось очевидцев. Историей можно считать Первую мировую войну. По этому критерию даже Вторая мировая война еще не стала историей, а ее последствия не оценены до сих пор, и она еще продолжает влиять на людей.

По этому критерию и современное развитие европейских стран, и послевоенное развитие СССР, и экономика развивающихся стран — это тоже не история, а наша современность, наша эпоха, наша жизнь, и станут историей они еще не скоро.

Знание истории — огромная сила. Исторические аналогии иногда столь явно бросаются в глаза, что экономист легко предскажет конечный результат. И выводы бывают столь категоричны, что историю предпочитают перекроить, лишь бы не знать о последствиях. Но незнание законов не освобождает от ответственности, а экономика предполагает наличие объективных законов, и как бы ни переписывалась история, они все равно возьмут свое.

Знание истории позволяет избегать многих ошибок. История делается сейчас, сегодня, в наши дни. Знать экономическую историю необходимо, чтобы понимать, каким именно путем шло развитие, и на основе этого знания прогнозировать дальнейший ход событий. И та экономика, которую мы строим сейчас, станет новой главой в учебнике экономической истории будущего.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Авдиев В. И.* История Древнего Востока. М., 1953.
- Алексеев В. П.* Возникновение человека и общества. Перво-бытное общество: основные проблемы развития. М., 1975.
- Античная цивилизация. М., 1973.
- Арбатов Г. А.* Затянувшееся выздоровление: свидетельство современника. М., 1991.
- Бакулев В. Д.* Черная металлургия юга России. М., 1953.
- Барг М. А.* Исследование истории английского феодализма в XI—XIII вв. М., 1962.
- Беляев И. П., Примаков Е. М.* Египет: время президента Насера. М., 1981.
- Блок М.* Характерные черты французской аграрной истории. М., 1957.
- Бовыкин В. И.* Формирование финансового капитала в России. М., 1970.
- Большов И. Г., Толорая Г. Д.* Корейская Народно-Демократическая Республика. М., 1987.
- Боханов А. Н.* Крупная буржуазия России. М., 1992.
- Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 1—3. М., 1986—1992.
- Буганов В. И.* Петр Великий и его время. М., 1989.
- Буганов В. И., Преображенский А. А., Тихонов Ю. А.* Эволюция средств производства в России. М., 1980.
- Бунич П. Г.* Экономика мирового океана: ресурсы, их освоение, экология, право. М., 1971.
- Бухарин Н. И.* Проблемы теории и практики социализма. М., 1989.
- Васильев Л. С.* Древний Китай. Т. 1. М., 1995.
- Верт И.* История Советского государства, 1900—1991. М., 1992.
- Вольский В. В.* Латинская Америка, нефть и независимость. М., 1984.
- Галкин А. А.* Германский фашизм. М., 1989.

- Галкина Л. А.* Гильдейский социализм. М., 1988.
- Гофф Жакле.* Цивилизация средневекового Запада. М., 1992.
- Греков Б. Д.* Киевская Русь. М., 1953.
- Громыко А. Л.* Внешняя политика США: уроки и действительность 60–70-х гг. М., 1978.
- Гумилев Л. Н.* От Руси до России. Очерки по русской истории. М., 1996.
- Гумилев Л. Н.* Древние тюрки. М., 1993.
- Гуревич А. Я.* Проблемы генезиса феодализма в Западной Европе. М., 1970.
- Демкин А. В.* Русское купечество в XVII—XVIII вв. М., 1990.
- Джинчарадзе В. З.* Экономическая история США. М., 1973.
- Динкевич А. И.* Очерки экономики современной Японии. М., 1972.
- Добб М.* Возникновение и развитие капиталистического хозяйства. М., 1929.
- Добиаш-Рожественская О. А.* Культура западноевропейского средневековья. М., 1987.
- Древнекитайская философия.* Т. 1–2. М., 1972–1973.
- Ерофеев Н. А.* Промышленный переворот в Англии. М., 1963.
- Ефимов А. В.* Очерки истории США: от открытия Америки до окончания гражданской войны. М., 1958.
- Журкин В. В.* США и международный политический кризис. М., 1975.
- Иванов И. Д.* Проблемы и противоречия американской экономики. М., 1978.
- Иргебаев Л. Г., Тимонин А. А.* Корейская Народно-Демократическая Республика: Справочник. М., 1988.
- История и культура Китая.* М., 1974.
- История Китая с древнейших времен до наших дней.* М., 1974.
- История крестьянства в Европе.* Т. 1–2. М., 1985–1986.
- История мировой экономики / Под ред. М. В. Конопцова и С. И. Сметанина.* М., 1997.
- История народного хозяйства. Словарь-справочник / Под ред. А. Н. Марковой.* М., 1995.
- История социалистической экономики СССР.* В 7 т. М., 1976–1980.
- История Средних веков.* М., 1986.
- История и философия экономики. Пособие для аспирантов / Под общ. ред. М. В. Конопцова.* 2-е изд. 2008.

Качановский Ю. В. Рабовладение, феодализм или азиатский способ производства. М., 1971.

Каштанов С. М. Финансы средневековой Руси. М., 1988.

Кертман Л. Е., Рахмиров П. Ю. Буржуазия Западной Европы и Северной Америки на рубеже XIX—XX вв. М., 1993.

Ключевский В. О. Курс русской истории. Соч. Т. 1–5. М., 1956–1958.

Кокошин А. А. США в системе международных отношений 80-х годов: гегемонизм во внешней политике Вашингтона. М., 1984.

Конотопов М. В., Сметанин С. И. Из тупика. Экономический опыт мира и путь России. М., 2000.

Конотопов М. В., Сметанин С. И. Очерки истории экономики. М., 1993.

Конотопов М. В., Котова А. А., Сметанин С. И., Сметанина С. И. История отечественной текстильной промышленности. М., 1992.

Конрад Н. И. Избранные труды. М., 1974.

Королев И. С. Валютные отношения капитализма: экономика и политика. М., 1986.

Костюшко И. И. Прусская аграрная реформа. М., 1989.

Кузищин В. И. Античное классическое рабство как экономическая система. М., 1990.

Кулишер И. М. История русского народного хозяйства. М., 1925.

Кулишер И. М. История экономического быта Западной Европы. Т. 1–2. М.; Л., 1931.

Лаверычев В. Я. Государство и монополии в дореволюционной России. М., 1982.

Лавровский В. М. Исследование по аграрной истории Англии XVII—XVIII вв. М., 1966.

Лавровский В. М., Барг М. А. Английская буржуазная революция. М., 1958.

Ленин В. И. О продовольственном налоге // ПСС. Т. 43.

Ленин В. И. Развитие капитализма в России // ПСС. Т. 3.

Лященко П. И. История народного хозяйства СССР. Т. 1–3. 1952–1956. М., 1970.

Манфред А. З. Очерки истории Франции. М., 1961.

Маркс К. Капитал. Т. 1, гл. 24 // *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 23.

Мартынов В. А. Планомерное регулирование денежных доходов населения. М., 1990.

Миккульский К. И. Проблемы повышения экономической эффективности общественного производства в социалистических странах. М., 1978.

Миллюков Н. П. Спорные вопросы финансовой истории Московского государства. СПб., 1892.

Миллюков Н. П. Государственное хозяйство России в первой четверти XVIII столетия и реформы Петра Великого. СПб., 1905.

Мортон А. Л. История Англии. М., 1950.

Мотылев В. Е. Экономическая история зарубежных стран. М., 1961.

Очерки новой и новейшей истории США. Т. 1–2. М., 1960.

Очерки экономических реформ / Под ред. Ю. Ф. Воробьева. М., 1992.

Очерки экономической истории России первой половины XIX в. / Под ред. М. К. Рожковой. М., 1959.

Пайпес Р. Россия при старом режиме. М., 1993.

Пермякова Л. И., Кузнецова О. Д. Особенности промышленного капитализма в Англии и Германии. М., 1993.

Полонский Ф. Я. Экономическая история зарубежных стран. М., 1961.

Полонский Ф. Я. Товарное производство в условиях феодализма. М., 1969.

Рыбаков Б. А. Киевская Русь и русские княжества. XII—XIII вв. М., 1982.

Седов В. В. Восточные славяне в VI—XIII вв. М., 1982.

Сергиенко М. Жизнь Древнего Рима. Л., 1964.

Симония Н. А. Страны Востока: пути развития. М., 1975.

Сказкин С. Д. Очерки истории западноевропейского крестьянства в средние века. М., 1968.

Сметанин С. И. История промышленного предпринимательства в России. Начальный период предпринимательства. М., 1993.

Сметанин С. И. История промышленного предпринимательства в России. Мануфактурный период предпринимательства. М., 1996.

Сметанин С. И. Развитие капитализма в России. М., 1992.

Сметанин С. И. Развитие капитализма в Японии. М., 1993.

Сметанин С. И. Развитие промышленности России в 1800–1861 гг. (статистический обзор). М., 1996.

Сметанин С. И. Экономическая история России. Период феодализма. М., 1992.

Сметанин С. И. Экономическое развитие стран Западной Европы в эпоху феодализма. М., 1992.

Солодовников В. Г. Буржуазные теории и проблемы развития слаборазвитых стран. М., 1981.

Солодовников В. Г. и др. Неоколониализм и Африка в 70-х гг. М.; София, 1975.

Струмилин С. Г. История черной металлургии в СССР. М., 1967.

Струмилин С. Г. Очерки экономической истории России и СССР. М., 1966.

Сыма Цянь. Исторические записки. М., 1975.

Тимофеев Т. Т. Империализм и пролетариат. М., 1985.

Толорая Г. Д. Республика Корея. М., 1991.

Хромов П. А. Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России. М., 1982.

Хромов П. А. Экономическая история СССР: первобытнообщинный и феодальный способы производства в России. М., 1988.

Шапкин И. И., Реснянский С. Н. Деловой мир России: из истории формирования российской буржуазии. М., 1995.

Шмелев Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. М., 1989.

Штаерман Е. М. Древний Рим: проблемы экономического развития. М., 1978.

Эйдус Х. Т. Очерки новой и новейшей истории Японии. М., 1955.

Экономическая история капиталистических стран / Под ред. В. Т. Чунтулова и В. Г. Сарычева. М., 1985.

Экономическая история капиталистических стран / Под ред. Ф. Я. Полянского и В. А. Бамина. М., 1986.

Экономическая история мира. Европа. Том 1 / Под общ. ред. М. В. Конотопова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002.

Экономическая история мира. Европа. Том 2 / Под общ. ред. М. В. Конотопова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004.

Экономическая история мира. Европа. Том 3 / Под общ. ред. М. В. Конотопова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006.

