

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

---

**Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Южный федеральный университет»**

**Экономический факультет**

**Т. В. Кашникова, Е. П. Костенко**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ**

**Ростов-на-Дону  
Издательство Южного федерального университета  
2010**

УДК 330(075.8)  
ББК 65.013я73  
К 31

*Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Южного федерального университета*

**Рецензент:**

доктор экономических наук, профессор **Архипов А. Ю.**

кандидат экономических наук, доцент Т. В. Кашникова: 1.3, гл. 3, 4.1–4.8,  
4.11, 5.2–5.7, 8.4.1, 8.4.2, 8.4.4, 8.4.6, 8.5, 9.2, 9.3.2, 9.4, 9.5.

кандидат экономических наук Е. П. Костенко: 1.1, 1.2, гл. 2, 4.9, 4.10, 5.1,  
гл. 6, 7, 8.1–8.3, 8.4.3, 8.4.5, 9.1, 9.3.1, 9.3.3, 9.6, 9.7.

*Учебник подготовлен и издан в рамках национального проекта «Образование»  
по «Программе развития федерального государственного  
образовательного учреждения высшего профессионального образования  
«Южный федеральный университет» на 2007-2010 гг.»*

**Кашникова Т. В., Костенко Е. П.**

**К 31** Экономическая история: учебник / Т. В. Кашникова, Е. П. Костенко. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 640 с.

ISBN 978-5-9275-0781-8

Учебник по курсу «Экономическая история» подготовлен в соответствии с Государственным стандартом высшего образования Российской Федерации.

В нем рассматриваются процессы генезиса различных систем хозяйствования – от экономики присваивающего типа до современных хозяйственных структур. Особое внимание уделяется этапам становления и развития рыночной экономики в ведущих странах мира, а также выявлению закономерностей формирования экономических моделей на основе проведения хозяйственных реформ в различных типах экономических систем.

Обобщая опыт мировой экономики, авторы опираются как на предшествующие научные издания в этой области, так и на результаты собственных исследований. Важное значение имеет использование значительного количества фактического и статистического страноведческого материала, что позволяет осуществлять сравнительный анализ хозяйственных систем.

Учебник содержит вопросы для самоконтроля, что способствует активизации самостоятельной работы студентов при подготовке к экзаменам и зачетам.

Предназначен для студентов, аспирантов, преподавателей всех экономических специальностей высших и средних заведений, а также для тех, кто интересуется историей экономики.

ISBN 978-5-9275-0781-8

**УДК 330(075.8)  
ББК 65.013я73**

© Кашникова Т. В., Костенко Е. П., 2010  
© Южный федеральный университет, 2010  
© Оформление. Макет. Издательство  
Южного федерального университета, 2010

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>8</b>
<b>РАЗДЕЛ I. ДОИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭПОХА .....</b>	<b>22</b>
<b>Глава 1. Становление экономической цивилизации .....</b>	<b>22</b>
1.1. Сущность первобытного хозяйства. Общая характеристика присваивающего хозяйства .....	22
1.2. Основные черты производящего хозяйства .....	28
1.3. Особенности социально-экономического строя восточного славянства .....	34
<b>Глава 2. Первые модели экономического развития: «азиатский способ производства» и античное хозяйство .....</b>	<b>45</b>
2.1. Особенности социально-экономического строя стран Древнего Востока .....	45
2.2. Экономика античных государств .....	57
2.2.1. Экономическое развитие Древней Греции .....	58
2.2.2. Хозяйственная система Древнего Рима .....	67
2.3. Экономические достижения и причины кризиса античной цивилизации .....	79
<b>Глава 3. Экономическое развитие в эпоху аграрных экономических структур .....</b>	<b>84</b>
3.1. Эволюция сельскохозяйственных экономических структур в Западной Европе и России .....	84
3.2. Экономика средневекового города .....	89
3.3. Хозяйственная система России в IX–XVII вв. ....	102
3.3.1. Экономическое развитие Древнерусского государства – Киевской Руси (IX–XII вв.) .....	102
3.3.2. Экономика Руси в период феодальной раздробленности XIII–XIV вв. ....	110
3.3.3. Особенности хозяйственного развития Русского государства в период XV–XVII вв. ....	118

<b>Глава 4. Зарождение рыночной экономики .....</b>	<b>138</b>
4.1. Предпосылки становления рыночной экономики в странах Западной Европы .....	138
4.2. Экономические предпосылки и последствия Великих географических открытий .....	141
4.3. Особенности хозяйственной системы Голландии в XV–XVIII вв. ....	144
4.4. Становление рыночного уклада английской экономики .....	153
4.5. Специфические черты рыночного уклада во Франции .....	162
4.6. Экономическое развитие английских колоний в Северной Америке .....	174
4.7. Экономика Германии в условиях «второго издания» крепостничества .....	185
4.8. Экономическое развитие Японии в период становления рыночных отношений .....	193
4.9. Экономические реформы Петра I .....	201
4.10. Особенности социально-экономического развития России во второй половине XVIII в. ....	216
4.11. Экономическое развитие России в условиях кризиса крепостничества и зарождения рыночных отношений (XIX в.) .....	230
<b>РАЗДЕЛ II. ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО .....</b>	<b>246</b>
<b>Глава 5. Становление индустриальной системы хозяйствования .....</b>	<b>246</b>
5.1. Сущность промышленной революции. Предпосылки, движущие силы и институты индустриализации .....	246
5.2. Промышленный переворот в Англии: социально-экономические предпосылки, сущность, этапы и последствия .....	250

5.3. Замедление темпов промышленного переворота во Франции .....	253
5.4. «Переселенческий» путь становления промышленной системы в США .....	260
5.5. «Реформистский» путь индустриализации в Германии .....	266
5.6. «Революционно-реформистский» путь промышленного развития в Японии .....	270
5.7. Россия как страна поздней индустриализации .....	272
<b>Глава 6. Экономическое развитие ведущих стран мира на рубеже XIX–XX вв. ....</b>	<b>280</b>
6.1. Сущность второй технологической революции и ее последствия. Переход от свободной конкуренции к монополии. Образование мирового хозяйства .....	280
6.2. Утрата Великобританией промышленного первенства ...	286
6.3. Торможение темпов экономического роста во Франции .....	298
6.4. Выдвижение Германии на роль европейского лидера ...	311
6.5. Завоевание промышленного лидерства США .....	326
6.6. Модернизация экономической структуры в Японии .....	338
6.7. Экономическое развитие России в последней четверти XIX – начале XX в. ....	345
<b>Глава 7. Рост мировой экономики в межвоенный период .....</b>	<b>393</b>
7.1. Экономические предпосылки и последствия Первой мировой войны .....	393
7.2. Экономический кризис 1920 г. и его влияние на хозяйственное развитие ведущих стран мира .....	398
7.3. Причины мирового экономического кризиса 1928–1933 гг. ....	415
7.4. Реализация альтернативных подходов к преодолению кризиса .....	418

7.4.1. Экономическое развитие США в годы «Великой депрессии». «Новый курс» Ф. Рузвельта .....	418
7.4.2. Экономика Великобритании в годы кризиса. План экономии Дж. Мэя .....	428
7.4.3. Анतिकризисное регулирование во Франции. Программа Народного фронта .....	433
7.4.4. Последствия кризиса 1929–1933 гг. в Германии. Экономическая политика фашизма .....	437
7.4.5. Основные черты экономического кризиса в Японии .....	442
7.5. Особенности хозяйственной системы советской России .....	445
7.5.1. Первые мероприятия советской власти .....	446
7.5.2. Особенности политики военного коммунизма .....	452
7.5.3. Новая экономическая политика .....	460
7.5.4. Формирование командно-административной системы .....	474
<b>РАЗДЕЛ III. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ .....</b>	<b>490</b>
<b>Глава 8. Тенденции экономической трансформации ведущих стран мира после Второй мировой войны .....</b>	<b>490</b>
8.1. Экономические аспекты Второй мировой войны .....	490
8.2. Создание институциональных основ послевоенного экономического устройства .....	495
8.3. Сущность и значение «плана Маршалла» .....	498
8.4. Формирование моделей «государства благополучия» в 1950–1970 гг. ....	505
8.4.1. Социально-экономическая модель США .....	505
8.4.2. «Патерналистская» модель развития экономики Японии .....	510

8.4.3. Сущность социального рыночного хозяйства в Германии .....	523
8.4.4. Франция: смена модели регулирования экономики .....	530
8.4.5. Реализация модели «социального государства» в Великобритании .....	534
8.4.6. Трансформаци военно-командной системы в СССР .....	537
8.5. Экономическая политика Н. С. Хрущева .....	550
<b>Глава 9. Экономическое развитие ведущих стран мира в последней четверти XX – начале XXI в. ....</b>	<b>556</b>
9.1. Трансформация моделей хозяйствования .....	556
9.2. Лидеры экономического развития .....	559
9.2.1. США .....	559
9.2.2. Япония .....	573
9.3. Соотношение сил на Европейском континенте .....	582
9.3.1. Модернизация модели экономического развития Германии .....	582
9.3.2. Становление новой модели хозяйствования во Франции .....	590
9.3.3. Реализация неоконсервативного курса в Великобритании. «Тэтчеризм» .....	605
9.4. Нарастание застойных явлений в экономике СССР .....	613
9.5. Российский вариант перехода к рыночной модели хозяйствования .....	620
9.6. Мировой финансовый кризис конца XX в. ....	629
9.7. Экономическая интеграция Европы на рубеже XX–XXI вв. ....	632
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>636</b>

## ВВЕДЕНИЕ

*Этапы становления и развития экономической истории как науки.* Важной частью общеобразовательной и мировоззренческой подготовки современных специалистов-экономистов является изучение общественных дисциплин, поскольку оно способствует интеллектуальному развитию личности и выработке творческого мышления. Одной из таких дисциплин является экономическая история, которая призвана сформировать принципы экономического мышления, позволяет видеть исторические основы современных социальных и экономических проблем, опираясь на накопленный в истории хозяйственный опыт, адекватно оценивать текущую экономическую ситуацию и принимать правильные решения.

Экономическая история – наука междисциплинарная. Она возникла на стыке исторических и экономических наук. Первые произведения, посвященные отдельным сторонам развития экономики, появились еще в эпоху позднего Средневековья. В 1514 г. во Франции был издан «Трактат об асс» Гильома Бюде (асс – древнеримская монета). В XVI–XVIII вв., когда в Европе происходили буржуазные революции, особую актуальность приобрели вопросы истории финансов, торговли, сельскохозяйственного, ремесленного производства и промышленной деятельности, что стимулировало развитие историко-экономической науки и способствовало ее формированию.

Вопросы экономической истории разрабатывались в экономико-статистических произведениях У. Петти («Трактат о налогах и сборах», 1662), в многочисленных трудах французских авторов XVIII в., в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776) А. Смита. В XVIII в. в разных странах были осуществлены специальные исследования по экономической истории и хозяйственного быта. Поэтому XVIII в. признают начальным этапом зарождения экономической истории как науки. С периода становления рыночных отношений исследования историко-экономического направления стали более регулярными и основательными.

Историко-экономическая наука оформилась как отдельная ветвь системы экономических наук в XIX в. Вначале (в первой половине XIX в.) произошло становление истории экономической мысли, а внутри нее – истории политической экономии. Во второй половине XIX в. утвердился история народного хозяйства (история хозяйственного быта, история экономического быта, экономическая история). В ходе развития наук историко-экономического цикла достаточно частой практикой было совместное изложение проблем истории хозяйства с историей мысли.



За 150 лет самостоятельного существования науки сменилось несколько ее названий. На начальном этапе в Англии она называлась «экономической историей» и под ее предметом понималась экономическая история отдельных стран мира, как правило наиболее крупных и развитых (У. Эшли «Экономическая история Англии», 1879). Она могла изучать отдельные этапы социально-экономического развития этих стран, например Англию в мануфактурную эпоху. Постепенно масштаб изучения расширялся, в орбиту исследования стали вовлекаться целые континенты, появились труды по экономической истории Европы, экономической истории Америки, а затем и мира в целом, и наука стала называться «история мировой экономики».

Внимание к историческим тенденциям и факторам социально-экономического развития всегда было традицией русской экономической мысли. На это наталкивала сама действительность: в экономической, общественной и духовной жизни страны в XIX в. столкнулись и боролись феодальный и капиталистический способы хозяйствования. В таких условиях экономическая мысль постоянно обращалась к историческому опыту своей страны и человечества в целом. Практически каждый отечественный экономист второй половины XIX – начала XX в. выступал не только как теоретик, но и как историк народного хозяйства. Достаточно назвать такие имена, как Н. Г. Чернышевский, И. И. Янжул, А. И. Чупров, М. М. Ковалевский, М. И. Туган-Барановский, А. А. и И. И. Кауфманы, В. М. Воронцов, А. А. Исаев и др. Широкая историко-экономическая база русской науки того периода определяла ее своеобразие и предохраняла от тенденции к абстрактно-схоластическому вырождению.

Становление нового, марксистского, обществоведения в СССР основывалось на критическом изучении наследия отечественной и мировой историко-экономической мысли. Работы крупнейших ученых давнего и недавнего прошлого регулярно переиздавались. Среди них можно назвать С. Г. Струмилина, П. И. Лященко, Л. Б. Кафенгауза в области истории экономики. Вместе с тем уже с конца 1920-х гг. в советской экономической науке начали накапливаться негативные явления, связанные с практикой административного разрешения идейных разногласий. Экономисты стали первыми жертвами сталинских репрессий. В 1930 г. по сфабрикованным обвинениям были репрессированы многие крупные представители нашей экономической науки – А. В. Чая-

нов, Н. Д. Кондратьев, И. И. Рубин, Л. Н. Юровский и др. Начался процесс выискивания политических врагов среди современных экономистов. Именно в этот период единственно правильными, верными, научными считались работы В. И. Ленина, К. Маркса и Ф. Энгельса. В 1930–1950-е гг. произошел отрыв советской истории экономических учений от истории народного хозяйства (истории экономики). Начал подрываться научный потенциал истории экономики. Исследователи-экономисты, которые работали в этой области, перестали допускаться к данным государственной статистики и были лишены возможности исследовать фактический ход развития экономики СССР. Поэтому история экономики в 1930-е гг. в значительной степени утратила свой научный характер.

На методологический уровень историко-экономических исследований отрицательно сказалась и полная изолированность от развития мировой науки, наступившая с начала 1930-х гг. Идеологические соображения оказались первичными при решении вопроса с кем можно, а с кем нельзя вести научный диалог.

Тем не менее историко-экономические исследования продолжали развиваться и в условиях второй половины 1930-х гг., вплоть до начала 1950-х гг. Темпы их развития по сравнению с другими экономическими науками можно даже считать опережающими. Дело в том, что в условиях сложившейся «монополии на истину» со стороны И. В. Сталина экономическая история оставалась единственным прибежищем экономистов-теоретиков, которые стремились писать что-то новое, оригинальное.

Огромную роль в оздоровлении советской экономической науки сыграло разоблачение культа личности XX съездом КПСС. Начался переход экономистов-исследователей от исторических тем к анализу современных экономических проблем. В этот период руководством АН СССР и Минвуза была совершена серьезная ошибка во взгляде на историю народного хозяйства: сформировалось отношение ко всей науке как к неактуальной, второстепенной. Волюнтаристская политика 1960-х гг. была оторвана от исторического опыта, от учета фактического состояния дел.

Отрицательно сказались на историко-экономических исследованиях и застойные процессы, проявившиеся в нашей стране в 1970-х гг. Наиболее острые, актуальные (с точки зрения использования опыта прошлого) разделы истории экономики не развивались вообще либо получали выхолощенную суть. Подавляющее большинство архивных материалов, историческая статистика

вплоть до последнего времени были недоступны для исследователей. Нередкими были случаи, когда советские исследователи впервые сталкивались с фактическим материалом по тем или иным периодам экономического развития нашей страны в работах западных авторов, которые им надлежало критиковать. Работы многих советских экономистов 1920–1930-х гг. можно было читать, но нельзя было цитировать.

Результатом всех этих процессов и явилось, с одной стороны, слабое развитие историко-экономической науки, а с другой – общее снижение культуры экономического мышления.

В странах Западной Европы и США путь развития историко-экономической науки был несколько иным. Традиционная экономическая история (история народного хозяйства) возникла во второй половине XIX в. В конце 1950-х – начале 1960-х гг. появляется «новая экономическая история», которая широко применяла статистические методы и модели для анализа прошлого. Возникновение «новой экономической истории» обычно связывают с работой американских специалистов по экономической истории А. Конрада и Дж. Мейера «Экономика рабства на довоенном Юге», опубликованной в 1958 г. А. Конрад и Дж. Мейер продемонстрировали возможности применения современных теоретических экономических моделей к анализу экономики рабовладельческого Юга США.

В 1961 г. С. Рейтер предложил новое название экономической истории в связи с использованием экономико-статистического моделирования – «клиометрика». Термин «клиометрика» образован от греческих слов «Kleio» – имени музы истории в древнегреческой мифологии – и «metreo» – «измеряю». Данный термин возник как аналогия «эконометрики», т. е. экономико-статистического моделирования.

Новизна «новой» истории заключалась не только в применении статистических моделей, но и в попытках пересмотреть многие традиционные представления о характере, закономерностях и движущих силах исторического процесса. В качестве объекта такого пересмотра фигурировало несколько проблем, важнейшими из которых были экономика рабства в США и роль железных дорог в развитии американской экономики XIX в. По этим проблемам представители «новой экономической истории» на основе построенных ими моделей высказывали взгляды, абсолютно расходившиеся с традиционными представлениями. Они доказыва-

ли, что рабовладельческая экономика была высокоприбыльной и эффективной и что вклад железных дорог в экономический рост США был сравнительно незначителен.

Широкое распространение получили так называемые «контрфактические» модели, которые позволяли рассматривать альтернативное развитие экономики, отличное от имевшего место в действительности. Например, в работах, посвященных экономике рабства, рассматривалась «контрфактическая» ситуация, при которой в США не происходило Гражданской войны (1861–1865 гг.) и не отменялось рабство. В случае с железными дорогами строилась модель экономики, в которой железные дороги отсутствовали. Модель экономики, построенная на основе «контрфактической» ситуации, сравнивалась с параметрами американского хозяйства, имевшими место в реальности. И на основе такого сопоставления делался вывод о степени эффективности отмены рабства или гигантского железнодорожного строительства второй половины XIX в. Теперь уже никто не сомневался в том, что рабовладельческая экономика была более прибыльной и эффективной, чем это представлялось ранее. Точно так же большинство экономистов-историков склоняются к мнению, что роль железнодорожного строительства в развитии американской экономики последней трети XIX в. была хотя и важной, но все же не решающей.

К настоящему моменту в экономической науке в западных странах и США сложилась следующая ситуация. Традиционная история народного хозяйства как описательное направление исследований практически полностью исчезла. Исчезла «новая экономическая история» как направление, основанное на применении «контрфактических» моделей. Возник новый подход к анализу экономической истории, опирающийся на активное использование теории в историко-экономических исследованиях (включая использование имеющихся теоретических моделей применительно к анализу прошлого и создание теоретических моделей на основе изучения прошлого).

Новый подход к анализу истории экономики получил название «историческая экономика». Его представители следующим образом определяют место истории экономики в системе экономических наук. По мнению американских экономистов (К. Эрроу, Д. Райт, У. Паркер), история экономики может использоваться:

во-первых, как источник эмпирических свидетельств для проверки теоретических гипотез;

во-вторых, для установления границ применения экономической теории, выяснения того, как далеко в прошлое простирается развитие экономических законов, действующих в современных условиях;

в-третьих, для объяснения различий в характере и темпах экономического роста, складывающихся в разных странах, которые основываются на учете культурных и национальных факторов, специфичных для каждой конкретной страны;

в-четвертых, К. Эрроу считает, что экономист занимается созданием и проверкой моделей экономического мира в его сегодняшнем виде, а экономический историк применяет эти модели к прошлому и выясняет, действовали ли они, а если нет, то почему. В свою очередь, экономический историк дает экономисту понимание характера взаимодействия экономического поведения и социальных институтов;

в-пятых, Д. Райт считает, что экономическая теория формулирует общие принципы, а история экономики изучает конкретные события. При этом позитивные экономические теории должны быть исторически обусловлены. Любая теоретическая работа должна базироваться на знании истории экономики. Как замечает Райт, «какой врач будет ставить диагноз и прописывать лечение, не изучив историю болезни пациента?»;

в-шестых, У. Паркер подчеркивает, что история – это тот полигон, на котором можно проверить правильность теории. Изучение истории экономики необходимо для того, чтобы избежать повторения прошлых ошибок экономической политики. Истории нужна теория, чтобы использовать имеющиеся данные и следовать логике.

Следует подчеркнуть, что в экономических исследованиях грань, отделяющая историю от текущего момента, весьма и весьма условна. Экономическая теория всегда опирается на опыт прошлого – будь то данные вчерашнего дня, прошлого года или настоящего столетия. Различна лишь временная протяженность анализируемых процессов. Необходимость историко-экономических исследований важна в связи с неравномерностью развития отдельных стран и регионов. В этой связи, например, прошлый опыт индустриализации стран, входящих сегодня в число наиболее развитых, может использоваться для изучения закономерностей сегодняшнего развития экономики менее развитых стран.

Наконец, одним из важнейших факторов формирования интереса к истории экономики со стороны экономистов оказалась специфика экономического развития стран с развитыми рыночными отношениями в 1970–1980-е гг. Экономика столкнулась с явлениями, аналоги которых могли быть найдены лишь в достаточно отдаленном прошлом, т. е. по крайней мере до Второй мировой войны. Среди этих событий – резкое ускорение темпов инфляции, рекордный рост процентных ставок, фантастические скачки сырьевых и энергетических цен, небывалая для послевоенного периода глубина и продолжительность экономических кризисов, стагнация, исчезновение традиционных отраслей, обострение международной конкуренции, увеличение роли мелкого бизнеса и многое другое.

Многие из этих явлений, нетипичных для послевоенного периода, наблюдались в более отдаленном прошлом: в XIX – начале XX в. Изучение исторического опыта позволяет лучше понять природу и характер процессов, происходящих в последние годы.

Таким образом, можно выделить следующие функции экономической истории:

- прагматическая – обобщение и усвоение наукой опыта и уроков хозяйственного развития;
- ценностная – анализ основных этапов экономического развития, который должен сопровождаться нравственной оценкой целей, путей, средств и результатов;
- культурная – истории экономики присущи функции социальной памяти, позволяющей сохранить преемственность в хозяйственной практике и экономической теории на основе критического отбора материальных и идейных элементов прошлого, что дает возможность использовать альтернативные модели развития в различных типах экономических систем;
- фундаментальная – историко-экономическое познание способствует научному обоснованию новых и всесторонней критике существующих экономических теорий, анализу и обработке разнообразной экономической информации;
- мировоззренческая – философия экономического развития, формирование логики и стиля экономического мышления.

**Предмет и метод экономической истории.** Предмет экономической истории можно рассмотреть в широком и узком смысле слова. В широком смысле ее предметом являются экономическое развитие общества, особенности его изменений, трансформация

закономерностей такого движения, их связь со всеми сторонами общественной жизни. В узком смысле – это изучение хозяйственной жизни народов разных стран в различные исторические эпохи.

Хозяйственная жизнь многообразна, поэтому история экономики – многоуровневая наука. Ее структурными уровнями являются эволюция способов производства, история хозяйственных механизмов, история отраслей народного хозяйства, история отдельных экономических процессов и явлений (урбанизация, промышленный переворот, интеграция и т. д.), история экономических институтов. Таким образом, история экономики может изучать экономику в целом или отдельные ее части (например, историю промышленности, историю сельского хозяйства, историю транспорта и т. д., т. е. историю конкретных экономик). Она может изучать историю функциональных экономик. В предмет изучения входят типы и формы хозяйства, их социальная и организационная структура, формы внешнеэкономических связей, экономическая политика государства и др.

Для выявления предмета исследования истории экономики используются различные методы.

Метод – это совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности. Принято различать следующие методы:

- общие, философские (метод единства исторического и логического, метод научной абстракции и т. д.);
- теоретические (метод анализа и синтеза, индукции и дедукции и т. д.);
- конкретные методы, которые применяются при историко-экономических исследованиях и подразделяются на традиционные и новейшие.

В систему традиционных методов входят:

1. Системный подход или системно-структурный метод – изучение целого и его различных частей как взаимосвязанной системы. Каждая система имеет свое строение, определенную структуру и функции. При этом система в целом обладает свойствами, качественно отличными от свойств отдельных составляющих ее элементов. Этот метод весьма эффективен и приобретает все большее распространение в историко-экономических исследованиях.

2. Исторический (историко-генетический) метод основан на последовательном анализе фактов и процессов генезиса и эволюции

объектов, исследуемых наукой (способов производства и их сторон, отдельных стран и регионов, отраслей народного хозяйства, экономических процессов и явлений и т. д.). Этот метод обеспечивает конкретность в описании исследуемой реальности и позволяет раскрывать причинно-следственные связи между явлениями.

3. В основе сравнительно-исторического метода лежит сравнение объектов историко-экономического анализа во времени и пространстве. Благодаря этому методу в экономической истории выделяются общее, особенное и единичное; пути, варианты и модели развития способов производства, отдельных стран, явлений, благодаря чему возможно построение различных классификаций и выявление типологии историко-экономических процессов.

4. Историко-типологический метод связан с поиском однородных свойств и черт в различных явлениях и событиях экономической жизни. Благодаря такому методу во множестве исследуемых объектов удастся выделить те, которые однотипны по существенным признакам.

5. Хронологический метод представляет собой изложение историко-экономического материала в хронологической последовательности.

6. Синхронный – предусматривает одновременное изучение историко-экономических событий, происходящих в хозяйственной жизни стран и континентов.

7. Дихронный – метод периодизации.

8. Метод исторического моделирования.

9. Статистические методы применяются в экономической истории для получения, обработки, отбора и анализа историко-статистической информации, обеспечивая объективность историко-экономического исследования.

К новейшим методам относятся:

1. Количественные (математические) методы. Они применяются для изучения закономерностей, тенденций, факторов историко-экономического развития, типологической классификации явлений и процессов, анализа внутрисистемных и межсистемных взаимосвязей. Использование количественных методов основано на составлении системы числовых характеристик изучаемых объектов, обработке данных показателей математическими методами (группировка, выравнивание динамических рядов, корреляционный, регрессивный, факторный анализ и пр.). Количественные методы эффективны для изучения, как правило, массовых источ-



ников, содержащих количественно выраженную информацию. Преимущество данных методов – их объективность и возможность получения принципиально новой по сравнению с другими методами исследования информации.

2. Методы социологических исследований и социальной психологии, имеющие особое значение для анализа историко-экономических ситуаций, поскольку народные массы оказывают непосредственное влияние на ход исторических и экономических процессов.

***Варианты периодизации экономической истории.*** К числу центральных проблем историко-экономической науки относится вопрос периодизации истории экономики. Периодизация – это установление определенных хронологически последовательных этапов в экономическом развитии общества, что является важнейшей научной проблемой, поскольку в основу их выделения должны быть положены решающие факторы, общие для всех стран. На начальном этапе развития историко-экономической науки большинство ученых однозначно отвергли периодизацию, разработанную гражданскими историками, поскольку в ней в качестве критериев периодизации принимались факторы, лежащие вне производственной сферы. И только постепенно в установлении этапов развития историки-экономисты стали учитывать показатели, связанные с социально-экономическим прогрессом, формами хозяйства, стадиями развития и т. д. За время существования историко-экономической науки разработано множество вариантов периодизации хозяйственной истории человечества. В настоящее время существуют следующие основные подходы к этой проблеме:

- экономическая история человечества трактуется как восхождение от низшего к высшему, от простого к сложному, от менее совершенного к более совершенному;
- теории исторического круговорота;
- теории цивилизаций.

К первой группе теорий относится, в частности, концепция русского просветителя XVIII в. С. Е. Десницкого, который, исходя из идеи о постоянном усложнении форм хозяйственной деятельности, выделил стадии:

- собирательства;
- скотоводства;
- земледелия;
- коммерческого состояния общества.

Русский ученый Л. И. Мечников установил периодизацию экономической истории по степени развития водных путей сообщения:

- речной период (период древности);
- средиземноморский период (Средневековье);
- океанический период (Новое и Новейшее время).

Немецкий ученый К. Бюхер, проанализировав длину пути, который продукт (услуга) проходит от производителя к потребителю, выделил:

- стадию замкнутого домашнего хозяйства, где каждый производит сам для себя все необходимое;
- стадию городского хозяйства, где производитель работает на заказ;
- стадию народного хозяйства, где производитель работает на неизвестный рынок.

Б. Гильдебранд, используя явления обмена, купли, продажи, выделил три последовательные стадии: натуральное, денежное и кредитное хозяйство.

Американский ученый У. Ростоу – автор концепции «стадий экономического роста», которую он разработал в 60-е гг. XX в. Он считал, что история укладывается в 5 фаз:

1) традиционное общество, для которого характерны применение ручного труда, развитие сельского хозяйства как основы экономики, низкая производительность труда, медленные темпы технико-экономической эволюции;

2) период создания условий для сдвига; движущими силами, подготовившими общество к сдвигу, было развитие науки, рынка и свободной конкуренции, а также накопление капитала и рост капиталовложений в народное хозяйство;

3) стадия сдвига, или промышленного переворота, с быстрым развитием отдельных отраслей промышленности и заменой ручного труда на машинный;

4) стадия зрелости, связанная с быстрым и постоянным прогрессом всех отраслей хозяйства;

5) стадия, обеспечивающая высокий уровень массового потребления.

Однако в 1970-е гг. У. Ростоу дополнил свою схему шестой стадией, в которой общество занято поиском путей качественного улучшения жизненных условий человека. Ученый считает, что он дал теорию экономической истории в целом, которая является современной альтернативой марксизма.

К. Марксом была разработана формационная теория, в которой за основу был взят тезис о том, что все народы в принципе развиваются одинаково и рано или поздно проходят одни и те же стадии общественно-экономического развития: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую. Эти стадии получили название общественно-экономических формаций.

Под общественно-историческими формациями понимаются исторические типы общества, каждому из которых соответствует определенный способ производства и каждый из которых развивается по специфическим законам общественного развития. В основе перехода от одной формации к другой лежит эволюция производительных сил и производственных отношений. Производительные силы общества представляют собой взаимодействие средств производства и рабочей силы. Производственные отношения – это отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. В совокупности они представляют собой тот или иной способ производства.

В системе производственных отношений основополагающую роль играют отношения собственности на средства производства. Производительные силы, по К. Марксу, это более динамичная сторона. На определенном этапе развития общества по уровню своего развития они вырываются вперед. Производственные отношения не успевают отражать уровень и характер развития производительных сил. Между ними возникает противоречие, которое разрешается революционным путем. Так происходит последовательная смена общественно-экономических формаций. Таким образом, экономическая история человеческого общества предстает как процесс возникновения, развития и смены способов производства. Способ производства – это исторически конкретное единство производительных сил и производственных отношений.

В настоящее время получили распространение подходы к периодизации под воздействием научно-технической революции. Примерами могут быть такие схемы: доиндустриальное общество–индустриальное–постиндустриальное (Д. Белл, А. Турен и др.), а также аграрная–индустриальная–технотронная цивилизация (О. Тоффлер).

Вторая группа теорий исторического круговорота стала особенно популярной в историко-экономической литературе в последние

60–70 лет, хотя первые из них были созданы еще в начале XVIII в. Так, итальянец Дж. Вико, выдвинув концепцию исторических кругов, утверждал, что развитие всех народов идет по циклам. В трудах немецкого историка И.Г. Гердера история народов уподоблена жизни человека с его возрастом. Э. Мейер высказал мысли о том, что история человечества представляет собой ряд замкнутых циклов, например, Древний мир, Средневековье, и в каждом из них присутствуют элементы как феодальной, так и капиталистической экономики, в любом из циклов можно найти и свободный, и наемный, и принудительный труд.

Третья группа – теории цивилизаций, близко стоящие к теории циклического круговорота. Цивилизационный подход строится на анализе внутренних особенностей данной цивилизации: предполагается, что цивилизация характеризуется определенной экономической системой, этническими корнями, религией, философией, стилем творческого мышления, обобщенным образом мира, особым принципом жизни цивилизации. Этот принцип объединяет людей в народ данной цивилизации, обеспечивает его единство и сохраняемость на протяжении всей истории.

В основе цивилизационного подхода лежит идея уникальности социальных явлений, своеобразия пути, пройденного отдельными народами. С этой точки зрения исторический процесс есть смена целого ряда цивилизаций, существовавших в различное время в разных регионах планеты и одновременно существующих в настоящее время. Под цивилизацией понимается качественная специфика (своеобразие материальной, духовной, социальной жизни) той или иной группы стран, народов на определенном историческом этапе развития.

Любая цивилизация характеризуется не только специфической общественно-производственной технологией, но и соответствующей ей культурой. Ей присущи определенная философия, общественно значимые ценности, обобщенный образ мира, специфический образ жизни, основу которого составляют дух народа, его мораль, убежденность, обуславливающие и определенное отношение к самому себе.

В основе цивилизационного подхода лежит мысль о том, что возникновение, существование и гибель цивилизаций есть процесс случайный, не подчиняющийся каким-либо общим закономерностям. Каждая цивилизация уникальна, неповторима. В ее основе – материальная и духовная культура, причем приоритет

отдается культуре духовной, а материальная культура рассматривается как средство для развития культуры духовной.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. История экономики – наука междисциплинарная, возникающая на стыке двух дисциплин – истории и экономики.

2. Этапы становления и развития истории экономики как науки имеют отличительные особенности в различных типах экономических систем.

3. Предмет истории экономики в широком смысле – экономическое развитие общества, особенности его изменений, трансформация закономерностей такого движения, их связь со всеми сторонами общественной жизни. В узком смысле – изучение хозяйственной жизни народов разных стран в различные исторические эпохи.

4. История экономики использует следующие методы: общие, философские (метод единства исторического и логического, метод научной абстракции и т. д.); теоретические (метод анализа и синтеза, индукции и дедукции и т. д.); конкретные, которые применяются при историко-экономических исследованиях.

5. За время существования историко-экономической науки разработано множество вариантов периодизации хозяйственной истории человечества. В настоящее время существуют три основных подхода к этой проблеме: а) история экономики человечества трактуется как восхождение от низшего к высшему, от простого к сложному, от менее совершенного к более совершенному; б) теории исторического круговорота; в) теории цивилизаций.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Назовите этапы становления и развития экономической истории как науки.

2. Дайте определение клиометрики.

3. Какие функции выполняет экономическая история?

4. Определите предмет экономической истории.

5. Выявите место экономической истории в системе экономических наук.

6. Назовите методы истории экономики.

7. Определите основные направления периодизации экономической истории.

# РАЗДЕЛ I

## ДОИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭПОХА

---

### ГЛАВА 1

#### СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

##### 1.1. Сущность первобытного хозяйства. Общая характеристика присваивающего хозяйства

Первобытно-общинный строй – самый продолжительный период в становлении экономической цивилизации. Он начинается с момента появления человека на Земле и завершается формированием классового общества и возникновением государства. Через первобытно-общинный строй прошли все современные народы мира. Об этом долгом периоде не существует детальной информации, поэтому ученые на основе разрозненных фрагментарных данных попытались воссоздать правдоподобную картину мира, хотя и сегодня по отдельным вопросам нет единого мнения.

Существует несколько подходов к периодизации истории человечества на стадии первобытно-общинного строя. Чаще всего используется археологическая схема. В соответствии с ней история человечества делится на три больших этапа в зависимости от материала, из которого изготавливались орудия труда:

1. Каменный век: 3 млн лет – конец III тысячелетия до н. э.
2. Бронзовый век: конец III тысячелетия – I тысячелетие до н. э.
3. Железный век: I тысячелетие до н. э.

Последние два этапа связаны с появлением первых государственных образований. Хронологически первобытное общество совпадает с каменным веком. В нем можно выделить три периода:

- 1) палеолит (древний каменный век): 3 млн лет – XII тысячелетие до н. э.;
- 2) мезолит (средний каменный век): XII–VIII тысячелетия до н. э.;

3) неолит (новый каменный век): VIII–III тысячелетия до н. э.

Если в качестве критерия периодизации использовать тип хозяйства, то можно выделить две ступени развития:

1) присваивающее хозяйство;

2) производящее хозяйство.

Этап присваивающего хозяйства совпадает с периодами палеолита и мезолита, на этапе неолита совершился переход к производящему хозяйству, хотя отдельные его элементы возникли у некоторых народов уже в палеолите и мезолите.

Можно выделить общие черты первобытно-общинного строя:

1) медленные темпы биологической, социальной и технологической эволюции;

2) низкий уровень развития факторов производства;

3) коллективное присвоение природных ресурсов и результатов производства;

4) уравнительное распределение, социальное равенство;

5) общинная собственность на орудия труда и факторы производства;

6) отсутствие частной собственности, эксплуатации, классов и государства;

7) низкие темпы развития общества.

На этапе палеолита и мезолита основной формой хозяйственной практики являлось присваивающее хозяйство, главной характеристикой которого было то, что человек лишь пользовался природными ресурсами, не производя материальных благ.

Наиболее длительный период – палеолит (3 млн лет – XII тысячелетия до н. э.). Самые ранние люди, предшественники «человека разумного», были всеядными, и основу их пропитания составляли клубни, ягоды и орехи. Эта растительная пища дополнялась насекомыми, моллюсками и падалью. Орудия труда брались непосредственно из природы или подвергались минимальной обработке и предназначались преимущественно для копания, скобления и нанесения ударов, т. е. использовались как продолжение руки.

По мере биологической и технологической эволюций камни, ранее используемые для нанесения ударов, стали раскалываться для получения грубых режущих краев, концы палок заострялись, в список применяемых материалов вошли кости животных. Считается, что первые каменные орудия появились около 2,5 млн лет назад. Такими орудиями можно было срезать ветку, снять шкуру с убитого животного, расколоть кость или выкопать из земли ко-

рень. Человек, изготавливающий эти орудия, получил название «человек умелый».

Первыми формами экономической деятельности человека в период существования присваивающего хозяйства были охота, рыболовство и собирательство. Археологические находки позволяют судить о приемах и объектах охоты. На первых порах она носила загонный, специализированный характер. Последнее связано с преобладанием определенного вида животных, например оленей, слонов, мамонтов и т. д. Практиковались коллективные приемы охоты. Копье было главным орудием охотников. Собирательство дополняло скудный рацион первобытного человека питательными злаками и кореньями.

Около 1 млн лет назад появился новый вид предчеловека – питекантроп (обезьяночеловек). По внешнему виду это существо еще напоминало животных. Питекантроп научился делать различные орудия труда из камня – рубило правильной формы, скребки, резцы. Ими можно было рубить, резать, строгать, копать, убивать животных, снимать шкуры, разделявать туши. Со временем количество орудий возрастало. По мнению некоторых археологов, уже в раннем палеолите (3 млн лет – 200 тысячелетие до н. э.) можно выделить набор орудий с 30–40 функциями, большая часть из которых использовалась в охотничьей деятельности. В эпоху среднего палеолита (200–40 тысячелетия до н. э.) появились треугольные, пластинчатые и заостренные остроконечники, рубила, копья.

Развитие трудовых навыков и мыслительных способностей позволило планировать свою деятельность и приспособиться к жизни в разных климатических условиях. Люди жили в холодных областях Северного Китая и Европы, в тропиках острова Ява, пустынях Африки. Во время существования питекантропа начался ледниковый период.

Около 250 тыс. лет назад неандерталец занял место питекантропа – древней разновидности «человека разумного». Он уже мало чем отличался от современного человека, хотя был грубо сложен, имел низкий лоб и скошенный подбородок.

Примерно 100 тыс. лет назад значительную часть Евразии занимал огромный ледник толщиной до двух километров. Суровый климат научил человека использовать природный огонь, а затем и добывать его. В настоящий момент существует версия, что огонь появился гораздо раньше, примерно 1,4 млн лет тому назад. Огонь согревал первобытных людей, защищал от зверей, помогал



охотиться. В пищу стали использовать не сырую, а термически обработанную пищу. Использование жареной и вареной пищи способствовало физиологическим изменениям человека.

Примерно 30–20 тыс. лет тому назад завершился процесс антропогенеза – превращения предчеловека в «человека разумного». Тогда же, очевидно, в результате приспособления к природной среде сформировались существующие и поныне европеоидная, негроидная и монголоидная расы. Люди заселили все континенты, проникнув в Австралию и Америку.

Люди позднего палеолита достигли относительно высокой стадии технологического и социального развития. Они мастерили разнообразные орудия из камня (ножи, шила, резцы), использовали кость, рога, раковины для изготовления крючков и иголок. Основным занятием людей оставалась охота. В качестве оружия они использовали копья, гарпуны и пращи. Широко применялись ловушки, западни, ямы, ловчие изгороди, сети. Излюбленной добычей в это время были дикие лошади, бизоны, мамонты и северные олени, которые водились в большом количестве. С помощью гарпунов, сетей, примитивных рыболовных крючков люди ловили рыбу.

В этот период техника изготовления каменных и костяных орудий достигла высокого уровня. Многие из них делались из пластин правильной формы, большая их часть подвергалась дополнительной обработке с помощью костяного либо деревянного инструмента, снимающего с поверхности тонкие чешуйки. Самыми пригодными камнями для изготовления орудий были кремень и обсидиан, которые часто встречаются в природе. Использовали и другие легко раскалывающиеся, но твердые минералы. Орудия были представлены разного рода скребками, наконечниками, двусторонними рубилами, режущими инструментами. Появились каменные зернотерки, песты для растирания зерна, орехов и корней, кремневые наконечники. Гораздо большее распространение, чем раньше, получила кость. Среди археологических находок имеются кинжалы, наконечники копий, гарпуны, иглы с ушком, шилья и т. п. Ученые иногда называют конец палеолита «костяным веком». Костяные изделия украшали орнаментом или изображениями животных, что, как полагают, придавало им особую силу. Сегодня известно около 150 типов каменных и 20 типов костяных орудий эпохи палеолита.

Единицей социальной организации 30–20 тыс. лет назад были группа или племя, состоявшее из 5–7 семей. Они вели кочевой

образ жизни, связанный с миграцией дичи, но в пределах определенной территории. Контакты между группами были относительно редкими, но в то же время, возможно, существовала некоторая примитивная бартерная торговля, включая обмен женщинами. На границах общин происходил обмен дарами природы (камни, шкуры, ценные породы дерева). Дарами могли обмениваться как целые общины, так и отдельные люди. Существовал так называемый «немой обмен», когда члены одной общины оставляли свои дары в условленном месте и уходили, потом приходили жители других общин и если вещи им нравились, то забирали их с собой, если же дары не устраивали, то оставляли их нетронутыми. Потом роли общин менялись.

В этот период начался процесс формирования разных народов и рас. Расы более или менее точно совпадали с границами материков. Европеоидная раса сформировалась в основном в Европе, монголоидная – в Азии, негроиды населяли Африку и Австралию. Наличие расовых признаков сегодня трактуется как результат приспособления к окружающей среде.

Позднее были обнаружены следы первых долговременных поселений. В них люди жили от нескольких месяцев до сотен лет. Жилищем служили землянки, шалаши, переносные шатры.

Развивались институты родства и брака. В эпоху позднего палеолита на смену первобытному строю (стаду) пришла родовая община, объединявшая людей одного рода. Она имела коллективную собственность и вела хозяйство на основе возрастного и полового разделения труда. Мужчины занимались охотой, рыболовством, изготовлением орудий, а женщины – собирательством, приготовлением пищи, воспитанием детей и поддержанием огня. До появления парного брака родство устанавливалось по материнской линии. Первой ступенью родового строя был матриархат, который продолжался до времени распространения металла. Женщина в этот период играла ведущую роль в хозяйстве.

Некоторый прогресс был и с точки зрения культурного развития. Его показателем могут быть пещерные росписи на севере Испании и юго-западе Франции, датируемые примерно XX тысячелетием до н. э., демонстрирующие высокий уровень художественного мастерства и некоторые аспекты созидательной экономической деятельности.

Несмотря на сложные условия существования (средняя продолжительность жизни составляла около 20 лет, до 50 лет до-

живали единицы), периоды то изобилия, то голода, наступление так называемой «зоологической катастрофы», палеолитические люди распространились по всему миру. Были освоены территории от Арктики до Южной Африки, Австралии и Огненной Земли. Плотность населения была различной в зависимости от специфики флоры и фауны, наиболее высокая наблюдалась в тропических и субтропических регионах. В целом, по оценкам ученых, в конце палеолита численность населения составляла примерно 10 млн человек, а по самым смелым расчетам – не более 20 млн человек.

С началом эпохи мезолита (XII–VIII тысячелетия до н. э.) связано отступление последнего континентального ледника, наступили значительные изменения климатического, географического характера, приведшие к преобразованиям в хозяйственной жизни. Обратной стороной улучшения климата в Евразии и Северной Америке стало исчезновение многих животных, которые составляли основу питания людей позднего палеолита, вымерли мамонты и шерстистые носороги, северные олени мигрировали на север. В Центральной Азии и Северной Африке климат стал более засушливым, одновременно к северу от Альп выросли огромные леса, а на возвышенности Восточного Средиземноморья появились обширные луга. Эти изменения привели к миграции людей и переходу их к новому образу жизни.

Первобытные общины искали и осваивали новые территории, новые источники пропитания, новые методы хозяйствования, позволявшие уменьшить зависимость от природы. В итоге, люди реже стали переселяться с места на место. Общины насчитывали от 30 до 100 человек. Первые признаки регулярного сбора диких злаков обнаружены на территории Палестины. Здесь уже XI–X тысячелетиях до н. э. жили охотники и рыболовы, которые не кочевали, а проводили значительную часть времени на одном месте. Жили они в поселениях, состоявших из небольших круглых домов. Эти жилища немного углубляли в землю, стены обмазывали глиной, смешанной с песком и мелкими камешками; полы выстилали каменной плиткой. Верхняя часть этих жилищ напоминала шалаш. Стоянки в Палестине – это первый известный пример, свидетельствовавший о начале перехода от кочевого к оседлому образу жизни. В эпоху мезолита была окончательно заселена Евразия, происходило расселение человека все дальше на север, до берегов Балтики и Ледовитого океана.

Каменные орудия еще больше совершенствовались, стали разнообразнее, качество их обработки улучшилось. Характерной чертой мезолита было уменьшение размеров орудий труда, появление микролитов – миниатюрных орудий труда из камня правильной геометрической формы. К ним относились рубящие орудия типа топоров и тесел, палиц, резцов, наконечники и лезвия ножей, копий, гарпунов. Одно из важнейших достижений этой эпохи – изобретение лука. Вследствие этих усовершенствований получила развитие индивидуальная охота на мелких и средних животных. Ее эффективность обусловила одомашнивание собак и начало использования их на охоте.

Исчезновение или сокращение численности крупных животных заставило людей все чаще употреблять в пищу рыбу и моллюсков. Рыболовство велось при помощи гарпунов, острогов, сетей, использовались долбленые лодки. В некоторых районах появился морской зверобойный промысел. В большем объеме, чем раньше, стала использоваться растительная пища.

На смену материнской родовой общине приходит отцовская, появляются первые парные семьи, у большинства народов родство теперь определяется по отцовской линии. Таким образом, в эпоху мезолита на смену матриархату приходит патриархат.

## **1.2. Основные черты производящего хозяйства**

Эпоха неолита (VIII–III тысячелетия до н. э.) характеризуется переходом от высших форм присваивающего хозяйства к производящему. Производящее хозяйство основано на производстве человеком материальных благ, необходимых для его жизни и деятельности. Существенные изменения в технике, формах производства и образе жизни, освоение человеком новых территорий и переход к более эффективным формам хозяйственной деятельности носили радикальный характер. Эти перемены принято называть «неолитической революцией». Однако она не была неким фиксированным явлением и заняла не десятки и даже не сотни лет, а тысячелетия. Основные причины перехода к производящему хозяйству:

1. Истощение запасов дичи и полезных растений.
2. Рост населения.
3. Более высокий технический уровень орудий труда, появление зачатков знаний.

#### 4. Одомашнивание животных и начало культивации растений.

Переход к производящему хозяйству происходил крайне неравномерно и очень медленными темпами. Если первые свидетельства о переходе к производящему хозяйству на юго-востоке Европы относятся к VII–VI тысячелетиям до н. э., то на севере – к середине IV тысячелетия до н. э. Для Европы исчисляют даже скорость передвижения земледельческих племен – примерно 5,5 км в год, или от 100 до 150 км за одно поколение.

В эпоху неолита произошло первое общественное разделение труда между земледелием и скотоводством. Значение этого открытия для истории экономики было огромно. Впервые люди получили возможность строить относительно устойчивые поселения, увеличивать производительность хозяйства, повысилась надежность обеспечения продовольствием. Это позволило делать материальные запасы и уделять больше внимания деятельности, не связанной с получением средств к существованию, например, искусству.

Вопрос о точном времени и месте перехода к земледелию остается открытым. Согласно одной из гипотез, начало культивации растений было делом женщин на холмах Северного Ирака или Курдистана. Женщины, оставшиеся на временных стоянках, в то время как мужчины охотились на овец и коз в горах, собирали семена дикорастущих растений, а затем сами стали их культивировать. К VI тысячелетию до н. э. оседлое земледелие, включавшее возделывание пшеницы и ячменя, было хорошо освоено по всему региону от Западного Ирана до Средиземноморья и через Анатолийское нагорье до берегов Эгейского моря. Отсюда оно постепенно распространилось в Египет, Индию, Китай, Западную Европу и другие части света. Изменения были настолько постепенными, что люди их не осознавали. Охота и земледелие длительное время были взаимодополняющими видами деятельности, а пастбищное животноводство представляло собой переходную стадию. Совершенствование технологий в сельском хозяйстве сделало скотоводство более продуктивным. Вследствие этого экономическая роль охоты уменьшилась, но тем не менее она не потеряла совсем своего значения.

Переход к земледелию привел к некоторому прогрессу в развитии факторов производства, хотя инструменты первых земледельцев были предельно просты. Появился примитивный серп

или жатвенный нож – обычно лезвие из кремневых осколков или зубов животных, прикрепленных к деревянной или костяной рукоятке, – использовавшийся для сбора семян диких растений, а впоследствии урожая зерновых культур. Первыми орудиями для обработки земли были простые палки-копалки и мотыги. Плуги, приводимые в движение быками или ослами, появились на более поздней стадии развития и впервые стали применяться в долинах больших рек в IV или III тысячелетии до н. э.

К этим базовым орудиям постепенно добавлялись новые приспособления, новые технологии, новые сорта зерновых и новые породы скота. Чечевица и горох, а также различные корнеплоды культивировались в Анатолии задолго до этого. Первоначально зерно, по всей видимости, употреблялось в пищу в виде каши, хотя примитивные ручные мельницы и ступки для размала зерна в муку были найдены в некоторых очень ранних поселениях, что свидетельствует о том, что искусство выпечки хлеба было открыто тогда же, когда появилось земледелие. К VI тысячелетию до н. э. зерно также научились подвергать брожению для изготовления напитка, подобного элю. В период неолита люди освоили практически все известные в настоящее время сельскохозяйственные культуры. Тем не менее земледелие было распространено очень неравномерно. Первые очаги земледелия обнаружены на территории современного Египта, Палестины, Ирана, Ирака, южной части Средней Азии. На основе современных археологических и палеоботанических исследований можно выделить четыре самостоятельных наиболее древних очага происхождения культурных растений: Передняя Азия, где уже в VII–VI тысячелетиях до н. э. культивировались полевые злаки – ячмень и пшеница; бассейн реки Хуанхэ, где в IV–III тысячелетиях до н. э. выращивались китайское просо (чумиза) и рис; Центральная Америка, где в V–VI тысячелетиях до н. э. начали разводить бобы, перец, а к III тысячелетию – маис (кукурузу); Перуанское нагорье, где в III тысячелетии до н. э. выращивали перец, хлопок, бобы и другие растения.

Одним из важных последствий развития сельского хозяйства было расширение возможностей снабжать продовольствием население, проживающее на данной территории. Благодаря этому, по мере распространения неолитического земледелия наблюдался рост численности населения.

Распространение земледелия сопровождалось определенными изменениями в используемых технологиях, связанными с разли-

чиями в ресурсах и климатических условиях. Например, в Северном Китае главными продуктами питания стали просо и соя. В Юго-Восточной Азии основой земледелия был рис. В этом регионе самыми важными одомашненными животными были буйволы. В степной зоне Южной России и Центральной Азии неолитическое мотыжное земледелие не укоренилось, население здесь перешло к скотоводству.

Скотоводство, превратившись в важную отрасль хозяйства, также было распространено неравномерно. Раньше всего в период неолита были одомашнены овцы, свиньи, козы, а чуть позднее – крупный рогатый скот. Скотоводческие (пастушеские) племена обитали в степях Северной Африки, Аравии, Центральной Азии.

Существование оседлых земледельческих деревень позволило перейти к более развитому разделению труда, чем то, которое определялось возрастом и полом. Произошло второе общественное разделение труда – выделение ремесла из сельского хозяйства, что способствовало дальнейшей индивидуализации труда и позднее – возникновению и развитию частной собственности. Таким образом, основной характеристикой производящего хозяйства было развитие земледелия, скотоводства и ремесла, в отличие от присваивающего хозяйства, где основными видами деятельности были охота, собирательство и рыболовство.

Точные даты и последовательность осуществления конкретных инноваций часто являются предметами предположений. Например, в связи с тем, что мигрирующие племена стали переходить к оседлому образу жизни, они заменяли временные укрытия, такие как щиты от ветра, сделанные из сучьев, на более удобные постоянные жилища. Сначала землянки или полуземлянки, затем дома из дерна, а впоследствии – дома из высушенных на солнце кирпичей (типичные для крестьянских поселений Ближнего и Среднего Востока). Опыт в изготовлении кирпичей, необходимых для этих жилищ, мог привести к использованию глины для изготовления посуды, и таким образом, к возникновению керамического производства. Его совершенствование могло привести к изобретению гончарного круга.

Первым производством, по мнению большинства исследователей, стало гончарное ремесло. Глиняная посуда была более хрупкой, но менее трудоемкой, чем каменная. Она позволила человеку значительно улучшить приготовление и хранение пищи. Гончар-



ный горн – печь для обжига глиняных изделий – впервые появился на Востоке. Гончарный круг известен с IV тысячелетия до н. э. Он вручную приводился в движение. Его появление значительно повысило производительность труда и позволило улучшить качество глиняной посуды.

Развитие получило ткачество, пришедшее на смену плетению. Ткани изготавливались из льняных нитей на простейшем ткацком станке. Примерно с середины III тысячелетия до н. э. было налажено производство шерстяных тканей.

В VI–IV тысячелетиях до н. э. на территориях современной Индии, Египта, Передней Азии зародилось металлургическое производство. Одним из первых металлов была медь. Она уступала в твердости камню, но при нагревании из нее можно было делать иглы, шилья, рыболовные крючки. Из меди делали также украшения – бусы, подвески, кольца, браслеты. В III тысячелетии до н. э. кроме меди начали использовать ее сплавы с другими металлами (свинцом, оловом), появилась бронза. Месторождения медной руды находятся в горах Анатолии, на Южном Кавказе и в Северном Иране, это как раз те районы, где неолитические люди добывали кремень, обсидиан и другие камни, необходимые для их орудий. Процесс производства медных изделий менее трудоемок, чем изготовление орудий труда из кремня. Первоначально металлы выплавлялись путем обжига руды на костре, затем ее нагревали в смеси с древесным углем в плавильных печах. Медные орудия, так же как и изделия из других металлов, представлены топорами, кинжалами, наконечниками копий, рыболовными крючками, иглами, гвоздями. Медная мотыга с деревянной ручкой и лопата широко использовались в земледелии.

Дальнейшее разделение труда и развитие новых отраслей, таких как керамическое производство и металлургия, требовали появления новых форм обмена или торговли. Характер обмена менялся в зависимости от расстояния, на которое перевозились товары. Внутри отдельных общин, где условия обмена, вероятно, определялись обычаем, он осуществлялся в натуральной неэквивалентной форме, в порядке уравнительного распределения произведенных продуктов, что было невозможно для торговли на больших расстояниях теми товарами, производство которых было географически локализовано (например, металлами).

Торговля в форме натурального обмена практиковалась еще в конце периода палеолита и в начале неолита, на границе зем-



леделеских и скотоводческих племен. Со временем обмен между специализированными общинами становился более регулярным. Добыча кремня и изготовление каменных топоров и другого оружия выделились в специализированное ремесло к концу VIII тысячелетия до н. э. Торговля (правильнее сказать, обмен) каменными орудиями могла осуществляться бродячими охотниками, а торговля металлами – кочующими племенами скотоводов. С помощью обмена люди старались получить не производимые в рамках данной общины вещи или труднодоступные материалы. Чаще всего в качестве обменного эквивалента использовался скот. Вместе с тем можно говорить лишь о зарождении товарного производства, создании отдельных продуктов в количествах, превышавших потребности семьи и общины и предназначенных для обмена с другими общинами. Позднее, после появления городов-государств и империй, стали организовываться экспедиции, целью которых были не только торговля, но и грабеж.

Переход к производящему хозяйству привел к заметному увеличению размеров общины, и на смену родовой общине пришла территориальная. Первые общины охотников были небольшими, около 20 человек или немного больше, они могли разрастаться только при достаточных запасах пищи. Основной единицей экономической и социальной организации в ранних земледельческих общинах была деревня, состоящая из 10–15 семей, с общим населением в 50–300 человек. Земледельческие деревни могут восприниматься как логические, а в некоторых случаях, возможно, и фактические преемники групп охотников позднего палеолита. Условия жизни в них были несколько лучше по сравнению с общинами охотников и собирателей. Обеспечение продовольствием стало более регулярным и предсказуемым, а жилища стали гораздо удобнее. Кроме жилых домов в деревне уже могли быть культовые сооружения, мастерские.

Однако ввиду того, что численность населения имела тенденцию увеличиваться параллельно росту средств к существованию, земледельцы по-прежнему существовали на грани выживания. Природные бедствия, такие как засухи, наводнения или нашествия насекомых-вредителей, могли нанести опустошительный урон целой деревне или группе деревень, а оседлая жизнь и более плотное население, чем у охотничьих племен, сделали людей более подверженными эпидемиям. Средняя продолжительность жизни хотя и возросла, однако не превышала 25 лет.

В IV тысячелетии до н. э. появились признаки истощения потенциала неолитической цивилизации. Каменные орудия, даже самые совершенные, были трудоемки в изготовлении и недостаточно надежны. Они уже не могли удовлетворять разнообразные, постоянно усложнявшиеся потребности человека и общества. В определенный момент стали выделяться старейшины родов, племенные вожди.

Начался переход к очередному этапу – энеолиту (меднокаменному веку). В этот период преобладающим материалом стал металл, сначала медь, золото, затем бронза, а начиная с I тысячелетия до н. э. – железо и его производные, а именно, чугун и сталь.

Изобретение и освоение принципиально новых материалов, сельскохозяйственных технологий, усиление имущественного неравенства, зарождение частной собственности вели к появлению классов и государства. Но становление классового общества и государства не происходило синхронно. Раньше всего государства возникали в тех областях, где существовало высокопродуктивное сельское хозяйство.

### **1.3. Особенности социально-экономического строя восточного славянства**

*Особенности хозяйства восточных славян в VI–IX вв.*  
В первобытном обществе чрезвычайно низкая техника и примитивные способы добыwania средств к существованию обуславливали необходимость общего, коллективного труда. Только путем совместного труда целого коллектива первобытный человек мог успешно бороться с природой и обеспечить свое существование. Необходимость совместного общего труда вела к общей собственности на орудия труда, землю, на продукты коллективного производства.

Общественная собственность на факторы производства являлась основой экономических отношений в первобытном обществе. Примитивные орудия труда принадлежали общественным группам, на которые первобытное общество делилось в ходе развития своей общественной жизни. При переходе к оседлости это были материнские родовые коммуны (матриархат). Переход к варварству и к историческим эпохам оседлого земледелия застаёт уже отцовский родовой союз как основу человеческого общества с общим трудом и общей родовой собственностью на факторы про-

изводства и землю. Родовой быт и общая родовая собственность на землю становятся важным элементом в развитии первобытного хозяйства и общества.

Важнейшим моментом, обусловившим развитие первобытно-общинного строя русских славян, явились те формы родового быта и общего, коллективного хозяйства, которые русские славяне частично еще сохраняли при расселении по Восточно-Европейской равнине.

Славяне издавна жили родами, т. е. основной общественной организацией их являлся первобытный родовой союз. Слова «род», «племя», «воевода» – общие для всех славянских языков. Это свидетельствует, что такие отношения имелись у всех славян еще до их расселения по Восточно-Европейской равнине. Каждый род управлялся старейшинами, иногда, в случае войны (а это бывало часто), получавшими значение и роль предводителей, князей, царьков. Военная организация расшатывала родовую. Последняя предполагала первобытную и общую организацию родичей, сидевших большей частью плотной массой на какой-нибудь территории. А военные союзы предполагали сложную и подвижную, интегральную организацию из дружинников отдельных родов, иногда ничем, кроме войны, друг с другом не связанных.

При обилии свободной земли в первобытно-общинном хозяйстве рода и племени не было надобности в регламентации форм земельных отношений и владений землей. Территория, занятая племенем, родом, считалась им принадлежащей. В основе этого права на землю лежал простой факт занятия, захвата. Каждый член рода занимал землю там, где хотел, и в таких размерах, сколько мог. Право на землю определялось общепризнанными началами: «Куда топор и соха ходили», «Расчисти – и твое», «Что к тому селу изстарь потягло» и т. п. Племя и род защищали свою территорию от всякого «чужака», иноплеменника, вплоть до его убийства. Но регулирования земельных заимок отдельных родов не было. Не существовало и точных границ племенных владений, а тем более отдельных семей и дворов.

В условиях расселения по территории отдельными родами, «большими семьями», связь между ними ограничивалась общением бытового и религиозного характера. Хозяйственно-земельных связей между родами не было. Каждый род представлял собой более или менее крупный кровнородственный, а вместе с тем и трудовой коллектив, родовую земельную общину, распоряжавшуюся

свободно всей занятой родом земель. Само расселение отдельными родами и большими семьями в условиях обилия земли создавало известную свободу землепользования каждым родом. Пространство между отдельными заимками и родовыми поселками состояло из свободной земли, которая с различными ее угодьями (лес, луга, земли, годные для пашни) служила для новых заимок, росчистей, бортовых «знаков» и т. п.

Внутри каждого племени пользование земель отдельного рода определялось его трудовыми силами – производимой им «заимкой» – расчисткой, использованием для охоты или бортичества. Для последнего, например, требовалось только сделать на бортом дерева (т. е. на дереве, в дупле которого водились пчелы) «знамя», т. е. знак принадлежности его кому-либо. Понятно, что все эти заимки, захваты и знаки могли поддерживаться лишь силой самих участников. Только гораздо позднее, когда родовая община распалась, эти знаки трудовой заимки получили санкцию закона.

**Формы расселения и первобытный двор.** В наиболее ранние века жизни славян на Восточно-Европейской равнине, когда род еще сохранял свое значение как основная форма хозяйства и быта, заселение шло также родами, в виде сел, дворов, дворищ, городищ, печищ (различные названия и формы родовых поселений). При этом село часто состояло из одного-двух дворов одного рода. Родовые поселения дворами размером одной большой семьи были преобладающей формой заселения. Первобытный двор имел социальную основу родовых связей участников. Такие дворы, дворища и городища строились на небольшом расстоянии (4–8 верст) друг от друга, имели между собой некоторые общественные и хозяйственные связи, но в целом представляли собой самостоятельную хозяйственную единицу. Группы в 20–25 землянок были окружены тыном и представляли укрепленное городище. Население таких городищ в числе 100–150 человек составляло патриархальный род.

Уровень развития факторов производства характеризовался грубо обработанными железными или даже деревянными орудиями земледелия, охоты, примитивной керамикой, сделанной еще не всегда на гончарном круге. В первобытных глинобитных жилищах-землянках этого времени имеются очаги с тиглями, с остатками железной руды. Из земледельческих орудий встречаются серпы, мотыги.

Славяне приручали домашних животных. Развивалось ткачество.

Основным направлением хозяйственной деятельности населения являлось земледелие. Оно было хорошо известно русским славянам еще до их расселения по всей Восточно-Европейской равнине.

«Жито» – общеславянское слово (от слова «жить»), обозначающее хлеб, служащий главным предметом питания; у западных и восточных славян – «рожь», у южных – «пшеница» – также общеславянского корня. Такое же общеславянское значение имеют сельскохозяйственные термины «пахать» (орати), «роля» (пашня), «ляди», «целина», «угорь» (перелог), «жатва», «сноп». Все это показывает, что земледелие вообще, и хлебопашество в частности, было широко распространено у славян в древнейшие периоды. Кроме лексикона чисто земледельческих слов, славянские языки достаточно богаты общими скотоводческими терминами. «Бык», «вол», «корова», «свинья», «баран», т. е. названия всех домашних животных, – праславянского, некоторые даже праевропейского происхождения. Сюда же относятся и все главные термины бортничества («пчела», «улей», «трутень» и др.), охоты и рыбной ловли («ловити», «сеть», «невод» и др.).

Таким образом, славянство еще до своего расселения по Восточно-Европейской равнине занималось как хлебопашеством и скотоводством, так и охотой и бортничеством. Заселяя северную границу восточно-европейской степи и все более углубляясь в леса, болота, на север, славяне продолжали и здесь земледельческое хозяйство. Постепенно теряя свою родовую связь, они расселялись поселками, большими семьями и дворами, производя среди лесов хозяйственные заимки и расчистки. Характер их земледельческой культуры был обусловлен здесь новыми природными условиями. Земледелие и хлебопашество могли вестись в лесах в виде первобытной подсечной системы, малопроизводительной, требующей больших затрат труда и участия большого количества людей в работе. Поэтому род и большая семья на севере сохраняются дольше, чем на быстро эволюционирующем юге.

Но конечно, на севере обширные леса давали много и других способов приложения труда – охота на ценных пушных зверей, водившихся в них в изобилии, бортничество, т. е. пчеловодство, и другие лесные промыслы. Лес доставлял наиболее ценные продукты – меха, воск, мед.

Примитивные орудия труда соответствовали уровню развития материального производства. Кроме мотыги в период мотыжного земледелия наиболее древним орудием пашенного земледелия

у славян являлся плуг-рало – однозубый деревянный инструмент вроде заостренного сука. Работа таким плугом производилась на одной лошади.

На севере для вспашки неглубоких, но задерненных и покрытых ледниковыми валунами почв стала употребляться соха-суковатка, сохранявшаяся здесь почти до XIX в. Соха-суковатка представляла собой простой сук дерева с двумя изгибами, из которых один употреблялся как рукоятка, другой – для самой вспашки земли. Работа на ней производилась на лошади, а иногда и людьми. Производительность труда на такой сохе очень низка, и вспашка одной десятины при работе лошадью требовала до 32,5 рабочего дня, не считая расчистки леса при подсечной системе, на что требовалось на десятину до 45 рабочих дней в год. При столь больших затратах труда такой способ обработки земли мог быть доступен только большому трудовому коллективу – большой семье, которая поэтому надолго сохранялась на севере.

В те времена славяне использовали серпы, косы, топоры, цепы, грабли, мотыги, лопаты для веяния и пр.

Внутренний строй хозяйственной единицы – двора, семьи – был в основе своей натуральным. В хозяйстве производились главным образом продукты земледелия и скотоводства, необходимые для жизни, т. е. для пищи и одежды. Лес шел на изготовление примитивной обстановки жилищ – скамеек, столов, а также колес, телег, лодок и пр.

Пища у славян была первоначально растительного происхождения – жито, брашно (мука и вообще пища), хлеб, каша. Позже появляются продукты скотоводства – молозиво, сыр, творог, мясо.

Таким образом, сельское хозяйство, земледелие (возделывание хлебов, волокнистых растений) и скотоводство, давало главные продукты, необходимые для жизни славян, – пищу и одежду. Обработка этих продуктов в виде первобытного ремесла в условиях натурального хозяйства была довольно хорошо развита.

Но рамки родового строя и большой семьи к IX в. становятся уже тесными для развития факторов производства в новых условиях хозяйственного освоения и заселения обширной территории. Для этого требовались уже иные формы организации хозяйства.

Совокупность дворов начинает объединяться уже не родом, а по трудовому и территориально-хозяйственному признаку, деревней, территориальной общиной. Состав семьи и двора не всегда

был благоприятен для хозяйства с точки зрения количества труда. В этих условиях семья должна была пополняться посторонней рабочей силой, нарушая семейное начало привлечением чужаков. Количественный состав хозяйственной единицы – двора – должен был быть также значительным вследствие трудности обработки тяжелой почвы, борьбы с природой и врагами.

Дворище могло образоваться по «складству», в складчину, т. е. по договору, иногда на определенный срок. Рабочей силы одной семьи было недостаточно для обоснования хозяйства – корчевки леса, выжигания пашни и т. п., поэтому эти хозяйственные работы организовывались в складчину. До их завершения эти складчики жили одним двором, а затем могли расходиться и на расчищенной из-под леса пашне организовать свои отдельные хозяйства.

При изживании двором прежнего родового и «большесемейного» характера требовались и изменения в формах поселения. Старые большесемейные дворища и городища исчезают. Хозяйственные и общественные связи получают территориальный характер, а само поселение приобретает характер деревни. Семейный двор, дворище, городище перерастают в деревню как территориально-хозяйственное объединение.

***Возникновение территориальной общины.*** Территориальная община возникает на основе усложнения экономических отношений при дальнейшем хозяйственном освоении территории. Прежние родовые земельные отношения не лежат в основе территориальной общины, деревни. По мере увеличения числа заимок и дворов, при потере последними их родового характера и при росте числа чужаков в составе прежних дворов, при сокращении свободных пространств земли каждая группа дворов становится заинтересованной в своих земельно-территориальных правах, в регулировании общего пользования землей. Вместо прежней родовой земельной общины, двора, печища и т. п. возникают новые связи и формы так называемой «территориальной» сельской общины, которая именовалась «мир» на севере и «вервь» на юге. «Мир» и «вервь» уже не были ни кровнородственными общинами, ни трудовыми коллективами. Они представляли собой совокупность семей, каждая из которых была экономически самостоятельной единицей.

***Возникновение первобытного города.*** Двор, село, печище, городище первоначально имели сходство и являлись первобытными формами заселения и освоения территории. Это были первые мате-



риальные предпосылки первобытной хозяйственной организации. Все они вначале в основе своей имели единый, преимущественно родовой или семейный, трудовой коллектив, объединяющий несложные отрасли натурального хозяйства.

Дальнейшее развитие этих форм поселения и возникновение среди них новых форм «первобытного города» были связаны с эволюцией факторов производства и углублением общественного разделения труда. Этот процесс происходил неодинаково и неравномерно, в зависимости от ряда условий.

Еще в тот период, когда некоторые из славянских племен жили родами в лесах «звериньским образом», они сходились на «игрища межю селы», где совершались языческие религиозные обряды, производились жертвоприношения и т. п. Здесь же охотники и звероловы обменивали свою добычу на оружие и другие предметы. Позднее, при увеличении населения и скоплении его в более крупные поселки, такие места постепенно превращались в первобытный город, где новые формы хозяйственной деятельности в виде примитивных ремесел, меновой торговли возникали, не случайно и временно, как на игрищах, а превращались уже в постоянные. Но все же об углублении общественного разделения труда в это время можно говорить лишь в очень ограниченном смысле.

Другой путь возникновения первобытного города – когда двор, устроенный родоначальником семьи и рода, развивался благодаря выгодному положению в первобытный город на родовой или племенной основе. Этим путем возникли города Смоленск, Новгород, Белоозеро и др.

Первые города еще не являлись таковыми в полном смысле. Даже в тех случаях, когда они представляли собой большую огороженную и защищенную территорию, они часто были лишь местом защиты и временного пребывания населения, жившего по своим дворищам и печищам. В обычное время, кроме некоторых крупных торговых пунктов, такие города оставались почти пустыми.

Обычно тяготеющий к крупному городу район почти никогда не совпадал с территорией и населением одного племени; и наоборот, отдельные племена почти никогда не принадлежали к одному городу, хотя большей частью и давали ему преобладающий племенной состав.

Одним из наиболее крупных городов был Киев – племенной центр полян, но к нему тяготела и значительная часть древлян с городом Искоростенем, и часть дреговичей с городом Туровом.



Старый город Смоленск объединял часть кривичей и радимичей и т. п. В то же время завоевание города часто означало вместе с тем завоевание и покорение всей тяготевшей к нему области. Город из прежних городищ, объединявших хозяйственно лишь одну семью, превращался в сложное общественно-хозяйственное целое с особым составом населения, с особыми хозяйственными нуждами и стремлениями, с особым влиянием на окрестные более мелкие дворища, села и городища.

Город как форма укрепленного поселения стал развиваться еще раньше. Возникают многочисленные городища в пределах бывших Киевской (свыше четырехсот) и Волынской губерний (свыше трехсот), причем большинство их относится к древнейшему, докняжескому периоду. Вообще первые князья-варяги «сажаются» в имеющихся тогда городах Новгороде, Белоозере, Изборске, а затем раздают своим «мужам» города Полоцк, Ростов, Муром – бывшие городские центры различных племен. Они же завоевывают и другие племенные города.

Понятно, что в удобно расположенных пунктах, прежде всего по берегам рек, район тяготения к городам становился более обширным и влияние городов на окружающие деревни и дворища увеличивалось. Мелкие села и городища тяготели к более крупным, настоящим городам. Крупные города становились центрами целого племени, а вместе с тем и местопребыванием племенных князьков. Они приобретали торговое значение, которое расширялось далеко за пределы небольшой территории соседних племен, а самые города превращались в крупные торговые центры и полностью теряли свой прежний характер. Поэтому главнейшие города еще чисто славянского происхождения, которые летопись знает уже в виде более или менее крупных торговых пунктов, сосредоточивались на главнейшей водной артерии Волхов – Днепр. И чем больше (еще в период хазарской и славянской торговли) оживлялся торговый оборот в этих пунктах, тем более поднималось значение этих городов.

**Торговля Древней Руси.** Торговля в первобытном хозяйстве по своему содержанию и значению резко отличается от последующих этапов ее развития. Возникая еще на ранних этапах первобытного хозяйства в виде случайной мены, «гостьбы» и т. п., впоследствии, в особенности при завоеваниях, при торговле-грабеже, при насильственном взимании дани, торговля превращается в работорговлю и в торговлю награбленными ценными предметами – мехами, вос-

ком и т. п. С возникновением городов торговля получает все более важное значение в разложении первобытного хозяйства.

Археологические данные говорят о широком распространении и древнем происхождении торговли на восточно-славянской территории. Многочисленные клады римских и арабских монет I–III вв. н. э. и некоторых ценных предметов тогдашнего торгового оборота, рассеянные в изобилии по всей территории, начиная от Кавказа, Крыма, Приднепровья до Новгорода, Оки и Камы, а также раскопки южных греческих колоний свидетельствуют о широком распространении здесь еще дославянской торговли. Славянская эпоха, начиная с VIII в., продолжала торговое развитие страны в виде транзитно-посреднической торговли между дальним Арабским Востоком, через ближайших соседей своих – хазар, и Византией, а также Европейским Северо-Западом. Арабский период торговли, расцвет которого приходился на VIII–IX вв., продолжался до конца X в.

Но уже с IX в. «русская» торговля начинает приобретать значение не только как транзитно-передаточная, идущая с Востока на Запад, но и как самостоятельная торговля с Византией. Древнейшим путем арабской торговли, проходившим через Древнюю Русь, был путь из Азии и от Каспийского моря через Волгу, волоком до Ладоги и Западной Двины и по Балтийскому морю до крайнего западного пункта арабской торговли – острова Готланд на Балтийском море. О значении этого конечного пункта арабской торговли говорят обширнейшие клады как арабских монет, найденных здесь, так и монет западных народностей (англосаксов), очевидно, соприкасавшихся здесь с арабами. Кроме того, в это же время Готланд был значительным пунктом и для византийской торговли. Через этот же путь с западного его конца проникали на славянскую территорию военно-торговые ватаги норманно-шведов. Как купцы VIII–X вв. они шли сюда: и с целью торговли, и с целью грабежа. Грабеж и завоевание являлись источниками для торговли, торговля дополняла грабеж. С Востока они получали шелк, серебряные изделия, пряности, предметы роскоши; на Восток сбывали меха, рабов.

Другим конечным пунктом, где сходились восточные пути арабской торговли с западно-норманнской, явился крайний северо-восток – царство Биармия по берегам Северной Двины. И здесь производился торг мехами (особенно беличьими), а также рабами. Рядом с Биармийским царством находилась (на Каме)

область булгар с городом Булгаром, крупным торговым центром, «ярмаркой для всего края» (ибн-Хаукаль). На юге конечным пунктом арабского пути являлась столица Хазарского царства Итиль. Этот один из крупных городов Европы и Азии того времени был исключительно торгово-транзитным пунктом арабско-русской и норманнской торговли.

Вторым древним торговым путем был путь «из варяг в греки», шедший из тех же пунктов Северо-Запада, с Ладожского озера по Волхову (через будущий Новгород), волоком до притоков Днепра и затем по Днепру до Черного моря и Византии. Этот путь получил особенное значение в период византийской торговли (XI–XII вв.). Однако иное направление путей торговли мало изменило ее сущность. С Востока шли шелка, серебро и золото, пряности, благовония, предметы роскоши, на Восток – меха, воск, мед, челядь. Первооткрывателями торговли по этому речному тракту, проходившему сквозь славянскую землю, являлись варяги. По-прежнему эти купцы-воины шли через всю страну для того, чтобы раздобыть себе здесь товар для сбыта в Византию не столько путем торговли со славянами, сколько завоеванием, грабежом и порабощением их.

Кроме великого греческого пути, торговля с Византией шла по двум другим путям – Залозному, шедшему по Днестру к устью Дуная, и Солоному, шедшему сухим путем до Дона, а затем в Крым до Азовского моря, в богатое Тмутараканское царство (завоеванное Русью) и далее в Черное море, в греческие припонтийские колонии. Эти колонии, по-видимому, и были первыми пунктами, где славяне встретились с западным христианским миром и испытали его влияние. Лишь после них славяне начинают доходить по Черному морю далее, до берегов Малой Азии и Византии.

Наконец, для западных частей страны (для белорусских земель, для Смоленска) имел большое значение водный торговый путь по Западной Двине, соединявший эти земли с Литвой и Балтийским морем.

Итак, первобытное хозяйство восточных славян вовлекалось в торговлю между Западом и Востоком на северо-западе норманнами-варягами, на юго-востоке – хазарами. И для тех и для других освоение славянской территории представлялось экономически очень важным, так как эта территория лежала на путях отношений Востока с Западом. Но хазары сами не могли проникнуть далеко в глубь страны на запад (они не доходили далее Киевской

и Черниговской земель) прежде всего потому, что проникновение из азиатских степей в северные леса представляло большие трудности. Наоборот, варяжские купцы-воины легко прошли страну славян по речным путям – Волге, Днепру, Западной Двине – с запада на восток и юг. Меч, секиру и нож эти купцы имели при себе не только для того, чтобы защищать себя и свои товары, но и, чтобы добывать грабежом и в виде дани с населения эти товары в славянской земле.

Таким образом, в результате возникновения территориальной общины, зарождения земельного неравенства, «домашнего» рабовладения, образования городов, развития торговли и укрепления на этой почве племенных объединений славяне в VIII–IX вв., миная рабовладельческое хозяйство, перешли к феодализму.

### Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные периоды развития первобытно-общинного строя.
2. В чем сущность присваивающего хозяйства? Каковы его отличия в эпоху палеолита и мезолита?
3. Каковы причины перехода от присваивающего хозяйства к производящему?
4. В чем смысл неолитической революции?
5. Какие признаки исчерпания потенциала неолитической цивилизации можно выделить?
6. Назовите особенности трипольской культуры народностей Восточно-Европейской равнины.
7. В какой период времени на Восточно-Европейской равнине появляются славяне?
8. Назовите особенности хозяйства восточных славян в VI–IX вв.
9. Выделите основные формы расселения восточных славян.
10. Каким образом у восточных славян возникает территориальная община?
11. Каковы особенности возникновения первобытного города у восточных славян?
12. Определите состав городского населения и его дифференциацию.
13. Назовите особенности и основные пути первобытной торговли восточных славян.

## **ГЛАВА 2**

### **ПЕРВЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: «АЗИАТСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА» И АНТИЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО**

Новый экономический строй – рабовладение – сложился на рубеже IV–III тысячелетий до н. э. и просуществовал до III–V вв. н. э. Процесс возникновения новой модели экономического развития протекал в разных станах по-разному. В то же время для всех стран и народов характерны общие экономические условия, подготовившие переход к рабовладельческому строю: совершенствование орудий труда и повышение их производительности, образование на этой основе не только необходимого, но и прибавочного продукта, появление индивидуального хозяйства и частной собственности, распространение обмена, развитие имущественного и социального неравенства. Все это способствовало образованию нового типа общества, появлению государства.

Основной характеристикой нового строя являлось господство натурального хозяйства, которому было присуще простое воспроизводство. Главными отраслями оставались сельское хозяйство и ремесло. Вместе с тем появляются товарное производство и товарный обмен. Сформировались рынки, где совершались операции по купле-продаже товаров, торговые операции стали выходить за рамки одной страны, возникла международная торговля. С ростом торговли связано развитие денежного обращения. Появились металлические деньги. Со временем деньги стали использоваться не только как эквивалент, но и как капитал, приносящий своему владельцу прибыль. Развивалось ростовщичество.

Выделяют две основные модели рабовладельческих хозяйств: восточную («азиатский способ производства») и античное хозяйство.

#### **2.1. Особенности социально-экономического строя стран Древнего Востока**

Первые государства сложились на землях с жарким климатом, в долинах рек с плодородными наносными почвами: Нила, Тигра и Евфрата, Инда и Ганга, Хуанхэ и Янцзы в IV–III тысячелетиях до н. э. Это Шумер, Вавилон, Ассирия, Древнекитайское царство, Древний Египет – так называемые государства Древнего Востока.

Теплый климат в сочетании с плодородными, легко обрабатываемыми почвами и возможностью их орошения позволял получать значительные урожаи несколько раз в год даже при низком агрокультурном и техническом уровне земледелия. Именно прибавочный продукт являлся главным условием рождения новой экономической цивилизации. Формирование нового общества началось здесь до начала «железной революции», на основе палеолитической техники и орудий труда.

Древнейшим центром цивилизации стала территория речных долин Тигра и Евфрата – Двуречье, позже названное греками Месопотамией. Первые поселения здесь появились в VI тысячелетии до н.э., а в IV тысячелетии до н.э. на этих плодородных почвах стали возникать первые очаги земледелия. В середине IV тысячелетия до н.э. в Месопотамии расселились племена шумеров, основавших первые государства на этой территории.

В районе Двуречья с древнейших времен земледельцы выращивали множество зерновых, бобовых, бахчевых и прочих культур. Крестьяне сеяли ячмень, просо, горох, гречиху, фасоль, баклажаны, тыкву, огурцы, лук, чеснок, кунжут и т.д. Разбивались виноградники и сады, где росли яблони, инжир и другие плодовые деревья. Большую роль играли финиковые пальмы, из плодов которых делали муку, вино, сахар, уксус, из волокон пальмы изготавливали ткани. На севере выплавляли железо, свинец, олово. Достаточно рано стала развиваться торговля. Месопотамия лежала на пересечении торговых путей между Востоком и Западом.

В истории Двуречья существовали различные древние государства: Шумерское, Аккадское, Вавилония и др.

До 4500 г. до н.э. Нижняя Месопотамия, регион между Тигром и Евфратом непосредственно к северу от Персидского залива, была менее населенной, чем другие обитаемые регионы Ближнего и Среднего Востока. Ее болотистые земли, подверженные ежегодным речным наводнениям, не подходили для примитивного мотыжного земледелия эпохи неолита. Более того земля была практически безлесной; залежи строительного камня и минеральных ресурсов также отсутствовали. Однако в течение следующего тысячелетия этот «малоперспективный регион» стал местом возникновения первой известной в истории великой цивилизации, цивилизации Шумера, с высокой концентрацией населения, многочисленными городами, монументальной архитектурой, а также с богатыми религиозными, художественными и литературными

традициями, которые оказывали влияние на другие древние цивилизации на протяжении тысячелетий.

Природное плодородие черноземов возобновлялось каждый год благодаря илу, остававшемуся после весенних разливов Тигра и Евфрата. Однако полное использование потенциала этих почв требовало продуманной системы дренажа и ирригации, для которых, в свою очередь, были необходимы многочисленная и дисциплинированная рабочая сила, квалифицированное управление и надзор. Управление и надзор обеспечивал класс жрецов и воинов, которые управляли зависимым населением, состоящим из крестьян и ремесленников. Сбор дани, налогов и использование рабского труда давали правителям богатства, которые шли на строительство храмов и других общественных зданий, создание произведений искусства.

В Шумерском государстве произошло дальнейшее разделение труда и развитие системы экономической организации. Высокого уровня здесь достигло ремесленное производство – металлургия, кузнечное, гончарное и ювелирное дело и т. д. Профессиональные ремесленники полностью специализировались на производстве тканей, глиняной посуды, металлических изделий и других видов продукции. Появились, помимо прочих специалистов, профессиональные архитекторы, инженеры, врачи. Были упорядочены системы мер и весов, возникли математика и примитивные формы науки.

Развивались внутренний обмен и внешняя торговля. Это можно объяснить тем, что по государствам Месопотамии во всех направлениях проходили удобные дороги, транспортными путями служили реки и каналы, со стороны Аравийской пустыни подходили караванные пути, с моря приплывали корабли. С севера в страны Двуречья ввозили медь, драгоценные металлы и камни, древесину, строительные материалы, с юга кочевники везли скот, шерсть, кожу, из Индии – золото, слоновую кость, пряности и др. Из Шумера вывозили продукты земледелия и ремесленные изделия, в частности ковры, узорчатые ткани, холодное оружие, глиняную утварь. Шумер торговал с другими, менее развитыми народами, чем способствовал распространению своей цивилизации. Редкость камня, как для изготовления орудий, так и для строительства, возможно, усилила использование меди и бронзы (медь была известна еще до появления шумерской цивилизации, но недостаточный спрос на нее со стороны неолитических земле-

дельцев препятствовал ее широкому использованию). Привозная медь оказалась как более экономичной, так и более эффективной. Она ввозилась по морю через Персидский залив из Омана и по рекам с гор Анатолии и Кавказа. С этого времени металлургия стала занимать важное место.

Самым большим вкладом Шумера в развитие последующих цивилизаций явилось изобретение письменности, которая также возникла из потребностей экономики. Самые первые города, такие как Эриду, Ур, Урук и Лагаш, представляли собой храмовые города. И экономическая, и религиозная организация сосредоточивались вокруг храма местного божества-покровителя, представленного жреческой иерархией. Члены иерархии руководили работами по осушению и сельскохозяйственным производством в целом, а также наблюдали за сбором податей и налогов. Необходимость вести учет источников податей привела к появлению простого пиктографического письма на глиняных табличках, вероятно, в районе 3000 г. до н. э. Примерно к 2800 г. до н. э. на основе пиктографического письма развилась клинописная система письменности, ставшая отличительной чертой месопотамской цивилизации.

Основным условием земледелия в Месопотамии являлась ирригация. Работы по созданию и очистке каналов также требовали коллективных усилий и государственного контроля. Одной из материальных основ государственной власти было регулирование водоснабжения. В рамках государственного хозяйства велся тщательный учет рабочей силы и средств производства, движения материальных ценностей. Необходимость различать качество работников (а наряду с рабами использовался и наемный труд, при котором объем выполненной работы исчислялся в человеко-днях) привела к тому, что выделялись работники полной и половинной силы, а в отдельных регионах дифференциация доходила до  $\frac{1}{6}$  рабочей силы.

Долгое время в государствах Двуречья сохраняла большое значение сельская община. Общины состояли, как правило, из многочисленных семейных коллективов, в которых имелись даже рабы, используемые на домашних работах. Основными производителями были мелкие земледельцы.

В начале III тысячелетия до н. э. было образовано Аккадское царство, которое возглавлял Саргон Древний. Он объединил все города-государства Северной Месопотамии (в том числе и Шумерское государство) в крупнейшую державу на Ближнем Востоке.



Это позволило создать единую ирригационную систему в долинах Тигра и Евфрата, что привело к росту продуктивности сельского хозяйства. Саргон и его преемники заметно понизили экономическую роль храмовых хозяйств, подчинив их государству. Царская собственность пополнялась также и за счет наступления на общинные земли. Разорение общины приводило к снижению эффективности сельского хозяйства, массовому обнищанию крестьян, которые все чаще попадали в долговое рабство, становившееся наследственным, т. е. распространявшимся и на детей. В стране заметно увеличилось число рабов.

Труд рабов использовался в государственном хозяйстве на тяжелых работах. Рабы существовали и в частных хозяйствах, где их положение было намного лучше – они могли откупиться и выйти на волю. В конце III тысячелетия до н. э. Шумеро-Аккадское царство распалось.

Но уже в XIX в. до н. э. на месте древних государств этого региона образовалось Старовавилонское царство, или Вавилония. Пик развития этого государства пришелся на XVIII в. до н. э., когда его возглавлял царь Хаммурапи (1792–1750 гг. до н. э.). Он подчинил Вавилонии большую часть Месопотамии, присоединил множество соседних земель. В отличие от прежних государств в Старовавилонском царстве хозяйство было децентрализованным. Для управления обширными владениями требовалась эффективная административная система, с помощью которой можно было бы успешно руководить страной не по личному произволу или племенному праву, а на основе единых законов. Свод законов Хаммурапи содержал 285 законов управления различными сферами экономики и общественными отношениями. Он создал первую формальную систему администрирования, выработал оригинальный лидерский стиль, поддерживая в подданных образ заботливого опекуна и защитника народа. Кодекс Хаммурапи регулировал сделки между людьми и контроль над соблюдением их условий, определял минимум заработной платы, устанавливал ответственность исполнителей работы за некачественное ее выполнение (если рухнул дом и погибли жители, то строителя следовало казнить), ограничивал произвол ростовщиков (плата за ссуду не должна была превышать 20 % за взятое в долг серебро и 33 % за зерновую ссуду), упорядочивались арендные отношения (за аренду пашни взималась плата в  $\frac{1}{3}$  урожая, за садовые земли –  $\frac{2}{3}$ ), четко определялись взаимоотношения рабов и рабовладельцев.

В этот период достигло расцвета поливное земледелие, особое внимание уделялось расширению и улучшению оросительных систем, развитию ремесленного производства, которое включало большое количество специальностей. Ремесленниками считались не только столяры, плотники, судостроители, камнерезы, но и цирюльники, врачи, трактирщики, ветеринары и др.

Большое значение имела внутренняя и внешняя торговля. Экспортными товарами были финики, кунжутное масло, шерсть, ремесленные изделия, а импортировались лес, металлы, драгоценные камни, ювелирные изделия, кроме того, ввозились рабы.

Развитие внутренней и внешней торговли привело к появлению денег. Сначала в качестве денег использовали меха пушных зверей, скот, шкуры и т. д. Позже при обмене стали пользоваться деньгами из металла: из него изготавливали кусочки одинакового веса, причем внешний вид этих монет был самым разнообразным. Иногда монетам придавали вид целого быка или его головы (в память о прежних «деньгах»). Потом все чаще на товары стали обменивать небольшие слитки из меди, серебра, золота. Деньги собирали, чтобы осуществлять крупные покупки – приобретать дома, землю, скот, рабов и др.

Большие запасы денег накапливались в храмах, куда их приносили не только в качестве даров, но и на хранение. Кроме того, храмы имели большие денежные поступления от своих многочисленных земельных угодий и ремесленных мастерских. Почти во всех храмах жрецы пускали деньги в рост.

Вавилония в эпоху царя Хаммурапи достигла пика своего могущества, после его смерти оно было подорвано бесконечными набегами внешних врагов. В 732 г. до н. э. на Вавилонию напала Ассирия, которая подчинила ее и стала новым экономическим лидером.

В Ассирии главной отраслью хозяйства также было земледелие, наряду с которым стала играть большую роль и транзитная торговля, поскольку страна располагалась на перекрестке важнейших торговых путей. Законы способствовали сохранению общинных земель и патриархальных традиций (закабаление разоряющихся общинников происходило в форме «усыновления» и «оживления»). Но господство ассирийцев продолжалось недолго, уже в конце VII в. до н. э. это государство распалось, и Вавилония обрела независимость. На ее месте возникло Нововавилонское царство.

Расцвет Нововавилонского царства (626–530 гг. до н. э.) пришелся на период правления царя Навуходоносара (605–562 гг. до н. э.). Снова большое внимание стало уделяться строительству ирригационных систем, храмов, висячих садов, было начато строительство Вавилонской башни (ее высота составляла 91 м), также произошли существенные изменения в экономике. Были расширены права рабов, многие стали получать имущественные права, землю, появилась возможность организовывать собственное хозяйство. Рабов обучали различным профессиям, они имели право заключать сделки со свободными.

В качестве денег использовалось серебро, принимавшееся по весу. Возникли «деловые дома», которые начали выполнять (наряду с другими операциями) и функции первых банков: прием и выдачу вкладов (13 % годовых), учет векселей, оплату чеков, безналичные расчеты между вкладчиками.

В Древней Индии в основе представлений об обществе (с начала I тысячелетия до н. э.) лежали концепции сословной иерархии и кастовой определенности профессиональных занятий. Проблемы экономики облекались в религиозную форму и были подчинены решению социальных и политических задач. И земледелие, и скотоводство, и торговля оценивались с точки зрения пополнения государственной казны. Налоги рассматривались как содержание, даваемое царю в качестве вознаграждения за то, что он охраняет страну от внешней опасности и внутренних смут. Регулярный сельскохозяйственный налог составлял  $\frac{1}{6}$  урожая. Делопроизводство отражало высокую степень разработки бухгалтерской документации со сложными вычислениями доходов, расходов, актами списания, подведением годового баланса и переносом остатка на будущий год. Сложной задачей являлась борьба с казнокрадством (в составленном уже в новую эру, но на базе более ранних источников, трактате перечислено 40 способов хищения казенного имущества).

В Китае, как и в других странах Древнего мира, применялись налоги и трудовые повинности общинного крестьянства в пользу государства. Считалось, что подати не должны превышать  $\frac{1}{10}$  урожая. Источниками процветания государства считались земледелие и война. В 351 г. до н. э. в царстве Цинь была введена система круговой поруки в крестьянской общине – государственная монополия на добычу и производство соли и железа. Позднее, уже в новую эру, был выдвинут ряд интересных идей об управлении.

В Парфянском царстве использовались по большей части формы учреждений и администрации, наработанные в Вавилоне и Ассирии. Но в эпоху Ахеменидов (540–330 гг. до н. э.) персидское государство создало: стройную податную систему, основанную на кадастре земли, высшее финансовое управление, государственную почту, систему государственных дорог. Большую роль в экономическом развитии сыграла податная и монетная система Дария I. Дарий отнял у подчиненных князей и общин право чеканить деньги и ввел государственную монополию на чеканку золотых монет. Для каждой из 20 сатрапий была установлена определенная годовая сумма налога, которая платилась с «земли» и основывалась на ее кадастре. Это дополнялось системой натуральных поставок.

Наиболее типичным обществом азиатского типа являлся Древний Египет. Древнейшие поселения скотоводов и земледельцев в долине Нила возникли в VI–IV тысячелетиях до н. э. В IV тысячелетии до н. э. развивалось поливное земледелие в виде бассейновой системы орошения. В конце IV тысячелетия до н. э. была изобретена деревянная соха. Охотничий промысел постепенно был вытеснен скотоводством. В Египте высокого уровня достигло ремесло, египтяне научились отливать из меди топоры, ножи, кинжалы, сосуды, наконечники для стрел, глиняную посуду, обувь, значительного прогресса достигло ткацкое ремесло, египтяне стали изготавливать папирус. Повышение продуктивности земледелия и скотоводства создавало условия для социального расслоения. Из среды общинников выделилась племенная знать. Выполняя роль организатора работ и распорядителя земель, она со временем захватила власть.

Выделение общинной верхушки, усиливавшаяся дифференциация сельского населения способствовали появлению первых государств. Первые государственные образования в Египте назывались по-гречески номами. На рубеже IV–III тысячелетий до н. э. из ранее враждовавших Верхне- и Нижнеегипетского царств было создано единое государство – Древний Египет. В разные периоды население нового государства составляло от 7 до 9 млн человек.

Египет занимал выгодное географическое положение. Средиземное море соединяло его с Передней Азией, Кипром, островами Эгейского моря и материковой Грецией. Нил являлся важной сухоходной артерией. В Египте было много полезных ископаемых, что также способствовало его экономическому развитию.

Характерной чертой Египта, как и других «восточных обществ», была высокая степень централизации экономики: центра-

лизованно распределялась основная масса произведенного продукта; общинники, работавшие на ирригационных и строительных объектах, получали инструмент и провиант из государственных хранилищ. Это было возможно только на основе строгого учета материальных и трудовых ресурсов. Важной предпосылкой такого учета была перепись населения, которая велась по сословным группам: воины, жрецы, царские земледельцы и мастера. Составлялся земельный кадастр, в котором отражались результаты осмотра и обмера государственной (царско-храмовой) земли, включая оценки норм валового сбора зерна в зависимости от типа земли, величины засеянной площади, средних норм урожайности и числа ответственных за сбор урожая. Кроме того, существовало разветвленное ведомство по сбору налогов. В государственную (царскую) казну направлялось 22,5 % урожая, за контроль над государственной землей местные храмы получали 7,5 % собранного урожая. Государственные чиновники – писцы – осуществляли организацию труда мастеров и вспомогательных рабочих. Они распределяли рабочих, устанавливали нормы труда, контролировали их выполнение, выдавали зерновой паек и другие продукты питания.

Все чиновники находились в зависимости от фараона, получая от него жалованье деньгами или натурой. Часть чиновников и военачальников владела земельными участками, дворцами, слугами, но лишь до тех пор, пока состояла на службе. Фараон мог лишить их этих благ, если они становились ему неугодными. Социальное положение, богатство зависели не от природных качеств, профессионализма, предприимчивости, деловитости человека, а от близости к вершине пирамиды – чем ближе к ней, тем большими благами, возможностями, в том числе экономическими, он обладал.

Другой характерной чертой была жесткая иерархия. На вершине пирамиды находился фараон. Его абсолютная власть освящалась религией.

Кроме фараонов господствующее экономическое положение занимала общинная знать (номархи). В царских, храмовых и частных хозяйствах наряду с рабами должны были трудиться и зависимые крестьяне-общинники.

Отличительными чертами египетского хозяйства также являлись государственная собственность на землю и ирригационные сооружения, которые составляли его хозяйственную основу. Одной из причин возникновения Древнеегипетского государства как

раз и была необходимость объединения сил земледельцев-общинников для строительства оросительных систем.

Государство уделяло большое внимание строительству огромных каналов, плотин, бассейнов для сезонного накопления воды. Еще в глубокой древности в Египте сложилась ирригационная система, делившая поля на «верхние» и «нижние». «Нижними» назывались поля, затопляемые во время разлива Нила, на них строили земляные запруды (дамбы) для сохранения воды. На верхние поля, куда во время разлива вода не доходила, ее приходилось поднимать при помощи колодезных «журавлей» и водяных колес. Ремонт дамб, очистка каналов, регулирование последовательности многократного полива полей, полевые работы, связанные с режимом орошения, – все это могло существовать лишь при жестком соблюдении графика, при постоянном контроле и управлении из единого центра, осуществляемых государством.

С государственным характером экономики связано и существование государственных общественных работ, к которым привлекались как рабы, так и свободные крестьяне-общинники. Государственные повинности распространялись на все население. Государство, объединив людей, сохранило прежнюю общинную обязанность – вести общее хозяйство, превратив ее в государственную трудовую повинность. Посредством общественных работ восточные правители подчинили себе свободных общинников. Каждый крестьянин должен был определенную часть года отработать на государственных работах – на полях фараона и храмов, строительстве оросительных систем, дорог, пирамид. Трудовые повинности в пользу фараона имели огромное значение для экономики Древнего Египта.

В период Среднего царства (2050 – около 1750 г. до н. э.) существовала особая категория зависимого населения – обедневшие горожане и общинники, так называемые «царские хему». Они должны были выполнять различные повинности в пользу фараона, получая за это продовольствие и одежду. Хему не только выполняли сельскохозяйственные работы, но и использовались в качестве слуг, музыкантов, брадобреев и пр. Существовало даже «ведомство поставщика людей» для учета людских ресурсов и распределения среди них государственных работ, имевшее тюрьму для уклонявшихся от повинностей. Сохранились записи об организации людей в «пятерки» и «десятки» во главе с «руководителем работ». Выполнение работ хему контролировалось особыми чиновниками – «счетчиками людей».

Традиционно труд рабов играл второстепенную роль. В условиях избыточности трудовых ресурсов применение труда рабов в сельскохозяйственном производстве было бессмысленным. Рабы исполняли в основном обязанности слуг. Лишь в последний период истории Древнего Египта – в XVII–XVI вв. до н. э. – рабов начали использовать в качестве ткачей, гончаров и т. д. В то же время, в отличие от рабов античных государств, которые находились в собственности отдельных рабовладельцев и использовались только в частных интересах, эта огромная трудовая армия также применялась централизованно для государственных общественных работ.

Во всех «азиатских» общинах не было необходимости в дополнительной рабочей силе, напротив, там существовал избыток трудовых ресурсов. Поэтому почти все древневосточные государства вели строительство грандиозных культовых и светских сооружений – пирамид в Египте, башен-зиккуратов и висячих садов в Месопотамии и т. д.

Достаточно развитым было царское хозяйство, поставлявшее все необходимое для «дома фараона». Фараоны контролировали храмовые хозяйства, захватывали общинные пустоши. Расширение государственного хозяйства сопровождалось раздачей земель чиновникам и крупным военачальникам. Появились хозяйства вельмож. Их земли обрабатывали «рабочие отряды», которым выделялись тягловый скот, семена для посева.

В Древнем Египте основной отраслью было сельское хозяйство. Землю обрабатывали мотыгой и примитивным плугом. Сеяли ячмень, пшеницу, лен. Сельское хозяйство носило специализированный характер. Верхний Египет стал центром земледелия, а Нижний – скотоводства, садоводства и виноградарства. Государственным характером хозяйства определялось и положение земледельца. Он жил в собственном доме с семьей и вел хозяйство, но даже зерно для посева, рабочий скот для обработки земли он получал на время от государства. Выращенный урожай фактически находился в распоряжении государства: земледельцу оставляли ровно столько, сколько было необходимо для содержания его семьи. Большая часть шла на государственные склады.

Ремесло, как и все сферы хозяйственной жизни, носило централизованный характер. Нужно отметить, что в ремесле в течение долгого времени металл не вытеснял камень. Египтянам была известна бронза, но она была материалом для украшений и оружия, а не для изготовления орудий труда. В конце истории Древнего



Египта появилось железо, считавшееся драгоценным металлом. Кроме ремесленника, работавшего дома или в собственной мастерской, существовали крупные государственные предприятия с подетальным разделением труда. Помимо стекольных, текстильных, гончарных мастерских имелись дворы «молольщиц муки», хлебопекарни, «общественные кухни», выпускавшие готовую пищу, которой, например, кормили строителей пирамид.

Успехи хозяйственного развития способствовали развитию торговли. Одним из условий развития торговли была специализация производства внутри страны: юг Египта поставлял скот, а север — зерно. Кроме того, стали эксплуатироваться завоеванные территории Ливии, Нубии, Синай. Из завоеванных стран Ближнего Востока, с Кипра, из Малой Азии вывозились готовые изделия и сырье: египетские купцы покупали там медь, золото, эмаль, слоновую кость, кожи, шерсть, древесину, олово и свинец. Разбогатевшее купечество занималось ростовщичеством. Немало богатств поступало в виде военных трофеев или дани, взимаемой с побежденных народов.

Важнейшей чертой египетского и восточного общества в целом было стремление к стабильности и неизменности во всем: экономике, социально-культурной и политической жизни. Поддержанию стабильности восточного общества служили деспотизм правителей, религия, обычаи и законы. Стремление к неизменности наложило отпечаток на развитие Древнего Египта. Экономика почти не развивалась, постоянно воспроизводя прежние формы и отношения.

В эпоху Позднего царства (X–VI вв. до н. э.) Египет постепенно терял свою независимость. В 525 г. до н. э. его захватили персы, персидский период длился около двух веков. В 332 г. до н. э. Египет был завоеван Александром Македонским. Период в 300 лет, когда Египет находился в составе государства Птолемеев, носит название эллинистический период. В 33 г. н. э. Египет превратился в римскую провинцию.

Таким образом, для восточной модели хозяйственного развития («азиатского способа производства») характерны следующие черты:

1. Главной производительной силой общества были не рабы, а люди, считавшиеся свободными. Наличие системы патриархального рабства.
2. Государственная или государственно-общинная, а не частная собственность на землю.
3. Между государством и общинниками-земледельцами сложи-



лись отношения подданства, т. е. отсутствовали права при безусловном несении повинностей в пользу государства.

4. Соединение собственности и власти, построение общества на основе централизации и жесткой иерархии. Государство на Востоке приобрело форму «восточной деспотии», т. е. полного бесправия подданных перед лицом государства.

5. Устойчивость общины, что было связано с необходимостью создания и поддержания в должном состоянии ирригационной системы.

6. Центром экономической жизни является храмовое или царское хозяйство.

7. Нетоварный характер производства; производство было направлено на создание средств для существования рабовладельцев и их рабов.

## **2.2. Экономика античных государств**

Рабовладельческая экономика в ее классической форме наивысшего расцвета достигла в Древней Греции и Древнем Риме. Развитие этих государств, как самостоятельных форм античной системы хозяйствования, отличалось и по экономическому, и по государственно-политическому устройству от стран Древнего Востока. Несмотря на то, что Древняя Греция и Древний Рим представляют собой разные формы античной системы хозяйствования, тем не менее можно выделить ряд черт, являющихся общими для всех государств античного мира.

1. Государства на юге Европы сформировались позже – в конце II тысячелетия до н. э., хотя территории Древней Греции и Древнего Рима были заселены уже в эпоху палеолита. В то же время родоплеменные отношения достаточно рано уступили место рабовладельческим.

2. Резкая дифференциация населения на свободных людей и рабов. Полноправными гражданами страны могли быть только свободные люди. Рабы считались своего рода «говорящими орудиями» и не имели имущественных и гражданских прав.

3. Главными производителями материальных благ являлись рабы, их труд использовался во всех сферах социально-экономической жизни, вытесняя труд свободных граждан.

4. Значительное развитие получили частнособственнические отношения, которые пришли на смену полисной собственности на

землю, являвшейся своеобразным сочетанием общинной и частной собственности.

5. В период становления государственное устройство представляет собой, как правило, военную демократию. В период расцвета – форму демократической или аристократической республики.

6. Интенсивный товарный тип экономики при сохранении натуральной основы.

7. Высокие темпы развития общественного производства.

Как уже отмечалось, экономика Древней Греции и Древнего Рима основывалась на труде рабов. Основными источниками пополнения рядов рабов были:

1. Военнопленные и захваченные в плен мирные жители. Именно политика завоеваний содействовала тому, что имелся такой приток рабской рабочей силы, который обеспечивал прогрессивный рост античного хозяйства вплоть до начала нашей эры.

2. Рожденные рабами дети. Один из авторов древних сельскохозяйственных трактатов Колумелла писал, что для поощрения деторождения рабыни, имевшие трех детей, освобождались от работы, а имевшие больше трех, иногда даже отпускались на свободу. В то же время в городах многие хозяева запрещали браки между рабами.

3. Продаваемые правящей аристократией варварских народов соплеменники. В различных странах Средиземного и Черного морей существовало несколько крупных центров работорговли.

4. Долговая кабала. Этот путь обращения в рабство играл немалую роль в эпоху становления античной цивилизации, а также в эпоху Римской империи, когда разоренный и задолжавший мелкий производитель часто сам продавался временно в качестве раба.

### *2.2.1. Экономическое развитие Древней Греции*

Экономическую историю Древней Греции условно можно разделить на четыре периода. Крито-микенский – XVIII–XII вв. до н. э. В эти века была заметна тесная связь древних греков со странами Двуречья и Древнего Египта. Основой экономики являлось дворцовое хозяйство, в аграрном секторе в основном были заняты свободные общинники, выполнявшие различные повинности и платившие натуральный оброк. Рабство носило еще патриархальный характер. В земледелии и ремесле рабский труд использовался в малом объеме. В XV–XIII вв. до н. э. появляется частная земельная

собственность. Из среды свободных людей стала выделяться знать, а также выборные племенные старейшины, военные руководители – басилевсы (басилеи, василевсы). Захват Средней Греции и Пелопонесса дорийцами, находившимися на более низком уровне развития, привел к упадку крито-микенской культуры.

В XI–IX вв. до н. э. существовал предполисный или гомеровский период, называемый так, потому что к этому времени относится создание Гомером «Илиады» и «Одиссеи», ставших основными источниками сведений о социально-экономическом развитии этой эпохи. По сравнению с предшествующим периодом экономика в гомеровское время была отброшена назад и почти три столетия находилась на уровне первобытно-общинного натурального хозяйства. В гомеровском обществе были сильны пережитки родового строя. Все земли считались общинными и распределялись по наделам среди общинников. Басилевсы строили крепкие замки, окружали их высокими стенами и устанавливали господство над общинниками в округе. Такие замки назывались ойкосами (хозяйствами), внутри них производились все необходимые продукты питания, одежда и т. д. Власть басилевсов была ограничена лучшими людьми – аристократами и народным собранием.

На VIII–VI вв. до н. э. приходится архаический, или полисный период древнегреческой истории. Этот период был классическим рабовладельческим периодом истории Древней Греции. Греция состояла из множества самостоятельных городов-государств – полисов – и не представляла собой единого государства. В основе существования полиса лежала античная форма собственности, соединявшая в себе государственную и частную собственность. Полис как коллектив граждан обладал правом верховной собственности на землю. Собственниками земли могли быть только граждане полиса. Основным экономическим принципом полиса являлась идея автаркии – хозяйственной самообеспеченности.

В Древней Греции существовало два варианта политического и экономического строя – афинский и спартанский. Афинский – с преимущественным развитием торговли и ремесла, с развитыми товарно-денежными отношениями, широким использованием рабского труда в производстве, демократическим устройством. Примером таких полисов были Афины, Коринф, Мегары, Милет, Родос, Сиракузы на острове Сицилия и ряд других, как правило, расположенных на морском побережье, имевших небольшую сельскохозяйственную территорию, но обладавших вместе с тем

многочисленным населением. Полисы этого типа были ведущими хозяйственными центрами Греции.

В соответствии с законами, изданными в 621 г. до н. э. афинским архонтом (выборным представителем знати, выполняющим государственные функции по руководству полисом) Драконтом, объявлялся приоритет частной собственности по отношению к общинной, община сохраняла лишь право собственности на пастбища и леса, родоплеменные отношения отошли на второй план.

В 594 г. до н. э. Солоном был проведен ряд реформ, направленных на окончательное уничтожение родоплеменных отношений. Была запрещена продажа афинян в рабство, а ранее проданные выкупались за государственный счет. Крестьяне вновь приобретали статус собственника. Был установлен новый порядок выборов в государственные и общественные органы в соответствии с имущественным цензом. Решение государственных проблем возлагалось на народное собрание, учреждался суд присяжных. Реформы предусматривали проведение унификации системы мер и весов, создание единой денежной системы. Поощрялось ремесло, виноградарство и оливководство. Отменялись привилегии знати.

В конце VI – начале V в. до н. э. законодатель Клисфен закрепил решающую роль в государстве за зажиточными слоями общества. В Афинах было создано демократическое рабовладельческое государство, все граждане Афин считались равными между собой.

В архаический период происходит развитие ремесла. Зажиточными крестьянами и в мастерских стал применяться труд рабов, однако основную массу ремесленников составляли свободные граждане. В VII в. до н. э. стали чеканить серебряные монеты. Дальнейшее развитие товарно-денежных отношений усилило имущественную и социальную дифференциацию, что создавало основу для закабаления свободных крестьян и ремесленников.

Спартанский вариант развития – более низкий по уровню экономического развития с олигархическим устройством, аграрный, со слабым развитием торговли, ремесла и товарно-денежных отношений, большим числом зависимых работников, где долго сохранялись пережитки родового строя.

Город Спарта возник в X в. до н. э., а в целом спартанское государство (Лакедемон) сформировалось в VIII–VII вв. до н. э. Кроме Спарты по этому варианту развивались Аркадия, Беотия, Фессалия. На протяжении нескольких веков Спарта и ее союзники постоянно вели войны, стремясь подорвать могущество Афин и

установить свое господство в Древней Греции. Экономика Спарты была глубоко натуральной. Законы Ликурга (IX в. до н. э.) запрещали роскошь и деньги, они появились здесь позднее, в начале VI в. до н. э.

Характерной чертой Древней Греции архаического периода было проведение широкой внешней экспансии. Процесс социально-экономического, политического и культурного развития греческого общества XIII–VI вв. до н. э. породил такое явление в древнегреческой истории, как «Великая греческая колонизация», т. е. выселение греков из городов Эгейского бассейна в многочисленные колонии, расположенные по побережью Средиземного и Черного морей. В середине VII в. до н. э. были основаны первые колонии в Южной Италии и на Сицилии, в Египте (Дафны, Навкратис), позже – на юге современной Франции и в Испании. Особенно большой размах колонизация получила на северных и восточных берегах Черного моря (Фасис, Ольвия, Феодосия, Пантикапей и др.). Всего было образовано несколько сотен колоний численностью 1,5–2 млн человек.

Можно выделить несколько причин колонизации. Интенсификация греческой экономики, развитие ремесел и торговли требовали расширения поля деятельности – необходимы были источники сырья, рынки сбыта для продукции ремесленных мастерских, ощущалась потребность в рабах. Нужны были новые земли для терявших свои наделы граждан, наличие большого числа малоземельных и безземельных крестьян вело к росту социальной напряженности между аристократией и демосом. В колонии уходили недовольные, опасные для знати политические противники. В стране существовала нехватка зерна, скота, соли. Важной причиной колонизации стала сложная демографическая обстановка, вызванная перенаселенностью некоторых полисов, которая толкала на поиски новых земель с целью их колонизации. За счет колоний Греция получала рабов, продукты питания, серебро, медь, железную руду, ткани, пряности и многое другое.

Великая греческая колонизация стала мощным фактором для социально-экономического и культурного развития не только греческого мира, но и всего Средиземноморья. Она дала толчок развитию торговых отношений между Грецией и остальным миром.

Хозяйство Древней Греции достигло своего расцвета в V в. до н. э. Период VI–V вв. до н. э. принято считать классическим периодом в развитии древнегреческой античной цивилизации. После

победы над персами Греция стала самым мощным государством в бассейне Эгейского моря. В 481 г. до н. э. был образован Военно-морской союз, объединивший 31 полис. Первоначально во главе союза стояла Спарта, затем, с 477 г. до н. э. – Афины. Члены союза должны были платить взносы в союзную казну или поставлять определенное количество кораблей. Средства союзной казны Афины использовали по своему усмотрению. Афины стали главным городом Древней Греции, центром экономической, политической и культурной жизни.

В этот период окончательно разложилась сельская община, которая уступила место хозяйству, основанному на рабском труде. Рабы стали основным фактором производства, в обществе сформировалось мнение, что физический труд позорит свободного человека. К сожалению, не существует точных данных о количестве рабов в Древней Греции, по приблизительным подсчетам, рабы, преимущественно не греческого происхождения, составляли около 30–35 % населения. Покупать рабов было разрешено не только аристократам, но и представителям демоса. Цена одного раба зависела от того, был ли он обучен, обладал ли он какими-либо особыми преимуществами. В Афинах раб стоил в среднем от 100 до 200 драхм, в то время как стоимость хорошей верховой лошади была в четыре раза выше. Приводятся также данные о том, что военнопленные в Понте стоили около 4 драхм. В трудах Ксенофонта указывалось, что цена на хорошо обученного раба могла достигать 1 тыс. драхм. Большинство рабов были заняты в ремесле, на рудниках, в каменоломнях. В сельском хозяйстве их труд использовался реже. Очень активно рабы использовались в качестве домашней прислуги, секретарей и т. д.

Рассмотрим развитие основных секторов экономики Древней Греции.

Античная система хозяйства основывалась прежде всего на военной организации, обеспечивавшей хозяйство новыми рабами. Тогдашняя армия, по сути, являлась ополчением. Каждый гражданин полиса, независимо от происхождения, обязан был отбывать военную повинность. В зависимости от размера имущества он служил либо в сухопутных войсках, либо во флоте.

Основной формой хозяйственной деятельности жителей Древней Греции было земледелие. Они выращивали различные культуры – пшеницу, ячмень, просо, бобовые, овощи и фрукты. Холмистый рельеф Греции с каменистой почвой, трудной для вспахивания

и обработки, был мало пригодным для зерновых. Это обусловило невысокий уровень развития хлебопашества в греческих полисах и переход от зернового хозяйства к интенсивному виноградарству и садоводству. Географическое положение Греции оказалось удобным для выращивания виноградной лозы, масличных и плодовых деревьев, разнообразных овощей. Вложение дополнительных средств и рабочей силы создавало возможности для получения излишков. В результате греки имели довольно высокие урожаи винограда (используемого для приготовления вина и изюма) и маслин (они шли на изготовление масла), которые не только обеспечивали нужды местного населения, но и продавались.

Участниками сельскохозяйственного производства были мелкие хозяйства и более крупные поместья родовой знати. Зачастую земля сдавалась аристократами в аренду обедневшим соплеменникам, отдававшим землевладельцам в качестве арендной платы до половины урожая. Аграрные отношения в Греции характеризовались укреплением крупного землевладения и разорением основной массы населения, что способствовало росту имущественного расслоения и усилению социальной напряженности в греческих полисах.

В результате ряда реформ в греческих полисах главной производственной ячейкой стал небольшой земельный участок (3–5 га), владельцем которого являлся гражданин данного полиса. Земля возделывалась членами семьи этого человека, которым помогали 1–2 раба. В более крупных поместьях использовался труд 15–25 рабов. Хозяйства носили, как правило, многоотраслевой характер.

Скотоводство занимало сравнительно небольшое место в сельскохозяйственном производстве Греции. Оно было лучше развито в горных районах, где выращивали коз и овец. Стада крупного рогатого скота, который использовался как рабочая и тяговая сила, были относительно немногочисленными. Мясо и молоко не являлись основными продуктами питания древних греков. Коневодство также было слабо развито, лошади практически не использовались как тяговая сила, а греческая конница была вспомогательным родом войск.

В целом показательными чертами сельского хозяйства Древней Греции были многоотраслевой характер и товарная направленность.

Ремесло занимало значительное место в экономической структуре полисов и получило исключительное развитие. Его развитие



стимулировалось прежде всего ростом городов. В Афинах улицы назывались по специальности отдельных ремесел и были заселены соответствующими ремесленниками. Были улицы ваятелей, кожевенников, гончаров, сапожников, ткачей, пекарей, камнетесов, столяров, работников по металлу, производителей черепицы, ламп и т. д. Широкое развитие получили горнодобывающее, кузнечное и ювелирное производства. В Коринфе важнейшими отраслями ремесла были керамическое, строительное производства, судостроение, ткачество, производство благовоний. Конечно, еще очень большую роль играла работа на заказ. Несмотря на значимость ремесла в экономической жизни Древней Греции, тем не менее ремесленники были гражданами второго сорта, а некоторые ремесла рассматривались как позорящие профессии. Ремесленная деятельность была наследственной. Основной единицей ремесленного производства были эргастерии – разные по величине мастерские, в которых широко применялся труд рабов. Так, афинский оратор Демосфен имел две мастерские с 20 рабами в одной и 32 – в другой. Однако крупных мастерских было мало, в основном существовали мелкие и средние производства.

Для греческого ремесла была характерна тесная связь с рынком, где ремесленник продавал свою продукцию, покупал сырье, орудия труда, рабов, продовольствие для их пропитания. Подъем деловой активности в торгово-ремесленных центрах, успехи в технологии, специализация эргастериев делали занятия ремеслом выгодным делом. Средний раб-ремесленник приносил в течение рабочего дня доход, достаточный для содержания одной афинской семьи, состоявшей из 3–4 человек. Но ремесленное производство могло существовать лишь при наличии постоянной сырьевой базы. В небольших греческих полисах местного сырья было немного. Получить недостающее сырье можно было только путем обмена – за привозимое платили деньгами, а также ремесленными либо сельскохозяйственными товарами.

Многолюдное население полисов с его разнообразными потребностями, все более возрастающими по мере усложнения городской жизни, недостаток зерна и разных видов сырья для ремесел, с одной стороны, излишки вина и масла, запасы различных ремесленных изделий – с другой, создавали благоприятные условия для греческой торговли в целом. Как и для других стран этой эпохи, для Древней Греции было характерно преимущественное развитие внешней торговли, по сравнению с внутренней.



По мнению историков, раньше всего торговые отношения появились в армии. Это было связано с тем, что война была одной из основ для внешних связей производства того времени. Кроме того, война была своеобразной формой конкуренции торговых центров античного мира.

Природные условия, несовершенство сухопутного транспорта способствовали развитию в Греции судостроения и морской торговли. В каждом приморском городе сооружалась морская гавань, строился порт с удобными стоянками для судов, причалами, складскими помещениями, доками для ремонта. Так, в Афинах по особому архитектурному плану был построен порт Пирей – город, превосходивший Афины по уровню своего благоустройства. Освоение морских путей купцами давало самые широкие возможности для ведения торговых операций по всему Средиземноморью, включая бассейн Черного моря. Греция торговала с Древним Римом, Египтом, странами Ближнего Востока. Главными центрами греческой внешней торговли были Афины, Милет, Коринф.

Для большего удобства в проведении торговых операций торговцы-оптовики, особенно связанные с дальней заморской торговлей, создавали купеческие объединения – фиасы, главной задачей которых были взаимная страховка и предоставление друг другу ссуд – обмен информацией, контроль над ценами. В Грецию ввозили различные виды сырья, железо, медь, лес, кожу, лен, слоновую кость, продукты питания, пряности, шерстяные ткани и т. п. Греция экспортировала в основном готовые ремесленные изделия, а также традиционные продукты – оливковое масло, виноградное вино, ячмень. Привезенные на кораблях товары попадали в руки розничных торговцев и продавались мелкими партиями на городском рынке. Для облегчения торговли создавали рыночные помещения, лавки, но чаще всего торговля велась на открытом воздухе.

Внутренняя торговля, не имевшая большого значения, была наиболее распространена в городах Средиземноморского побережья. Ее развитию во многом мешало отсутствие единой денежной системы. На рынках обращались продукты питания, сырье для ремесел, изделия ремесленного производства, товаром выступала значительная часть произведенной продукции, а не только предметы роскоши, как на Востоке. На городской рынок приезжали в основном крестьяне из близлежащих деревень для продажи сельскохозяйственной продукции и покупки ремесленной.

Внедрение товарного производства, большой объем торговли требовали совершенствования расчетных операций. Первоначально в качестве денег использовались металлические слитки, бруски, позднее появились монеты. Монета со строго определенным весом, гарантированным государством, ее выпускавшим, стала главным средством расчета. В классическую эпоху каждый город чеканил большое количество монет. Основой монетных систем служил талант – весовая единица, составлявшая около 30 кг серебра.

Постепенно выделились монеты ведущих экономических центров, таких как Афины и Коринф. Серебряные статеры Коринфа весом в 8,7 г были наиболее популярной валютой в Западной Греции, Южной Италии и на Сицилии. Афинские тетрадрахмы весом 17,5 г и драхмы весом 4,4 г охотно принимались в городах бассейна Эгейского моря. Коринфские и афинские монеты стали своего рода международной валютой Греции в V–IV вв. до н. э. Среди местного населения наибольшим доверием пользовались афинские деньги, которые имели хождение почти во всех полисах. Активная хозяйственная жизнь греческих городов привела к появлению в IV в. до н. э. медной разменной монеты: оболов, халков и лепт. 1 серебряная драхма делилась на 6 медных оболов, 1 оболна – 8 халков, 1 халк – на 2 лепты.

Операции по обмену одной валюты на другую, выдача ссуд и безналичные расчеты осуществлялись особыми людьми – менялами, их называли еще трапедзитами, которые были в каждом торговом городе. Менялы следили за курсом многочисленных монетных серий, производили обмен крупных монет, принимали деньги на хранение, производили расчеты между оптовыми торговцами. Параллельно с денежным обращением развивалось ростовщичество. Ссудный процент обычно составлял 12–18 % годовых, однако при кредитовании внешнеторговых операций, связанных с заморскими экспедициями, он мог увеличиться до 30 %. Крупными ростовщическими операциями занимались служители храмов.

Расцвет Афин был непродолжительным. В 431 г. до н. э. между Афинами и Спартой началась длительная война, закончившаяся в 401 г. до н. э. победой Спарты. Война сильно подорвала экономику всей Древней Греции, сократились ремесленное производство и торговля, обострились противоречия между демократией и олигархией, возросло число восстаний рабов. В итоге, в IV в. до н. э. Древняя Греция оказалась в глубоком социально-

экономическом кризисе. Была подорвана вся система ценностей классического полиса. Наиболее престижной формой богатства стали не деньги, а земля, разрешалась ее купля-продажа. В результате на смену античной (совместной) форме собственности пришла частная собственность, усилилась дифференциация родов-полисов. Увеличилось количество вольноотпущенных, которые стали заниматься ремеслом и торговлей. Параллельно в сельском хозяйстве рабов стали переводить на оброк. Все эти явления свидетельствовали о кризисе, охватившем экономику Древней Греции.

Ослабленная страна в 388 г. до н. э. попала под власть Македонии, а позднее, после распада империи Александра Македонского в 146 г. до н. э., стала одной из провинций Древнего Рима.

### *2.2.2. Хозяйственная система Древнего Рима*

История Древнего Рима подразделяется на три больших периода: Царский период (VIII–VI вв. до н. э.), период Республики (510 – около 30-х гг. до н. э.), период Империи (30 г. до н. э. – 476 г. н. э.).

В VIII–VI вв. до н. э. происходит разложение родовой общины, которая уступала место сельской общине. На смену кровнородственным связям приходит принцип территориального расселения, внутри общины начинает усиливаться имущественное расслоение. В VIII в. до н. э. матриархат полностью уступил свое место патриархату. Хозяйственно-юридической единицей стала патриархальная семья («фамилия»), неограниченную власть в семье получал отец. Жена и дети наравне с рабами и скотом входили в состав его имущества.

Римское общество было разделено на патрициев и плебеев. Патрициями назывались представители знатных семей (древних «отцовских»), противопоставлявших себя другим представителям римского народа. Их окружали менее родовитые люди, находившиеся у них под покровительством. Известны патрициальные роды Юлиев, Горациев, Куриациев и др. Кроме них в стране проживало множество бедных земледельцев, пришлых людей (чужестранцев), которых называли плебеями. Они не являлись членами римской общины, не имели гражданских прав, но были юридически свободны, обрабатывали небольшие участки земли, а также занимались торговлей и ремеслом.

Земля в Древнем Риме принадлежала старинным патрицианским семьям. Остальная большая часть земли считалась общей собственностью города-государства. Ее можно было занимать, внося в казну небольшую арендную плату. Патриции имели право получить по 2 югера земли (1 югер равен 0,25 га). Вся оставшаяся земля подлежала периодическому переделу между патрициями. Первоначально общие земли могли занимать только патриции, однако позднее в VI–III вв. до н. э. развернулась борьба между патрициями и плебеями за право на участие в ее переделе.

В Царский период рабство носило патриархальный характер. Рабы еще не стали главной производительной силой и в большинстве случаев производили продукты для потребления в семье рабовладельца, а не на рынок.

Хотя первый период истории Древнего Рима и принято называть Царским, монархического государства на этой территории не было. Римские «цари» – рексы, как и греческие басилевсы, были военными вождями. Царская власть не пользовалась в Риме народной поддержкой. Последним римским царем был Тарквиний Гордый, после его изгнания из Рима в 510 г. до н. э. Царский период завершился, а власть в стране перешла к двум выборным консулам, в чьих руках сосредоточилась исполнительная, судебная и военная власть в стране. Принимая решения, консулы советовались с главами крупных семей, из которых формировался сенат, или собрание старейшин.

В VI в. до н. э. возникло государство, Рим стал во главе Латинского союза, который объединил 47 племен. Наступил второй период римской истории – период Республики. Рим периода Республики – город-государство, подобный греческим полисам. В ходе завоевательных войн Рим подчинил себе другие итальянские государства. Победенные народы признавали зависимость от Рима, но не включались в состав римского полиса.

В отличие от Афин Римская республика была аристократической, поскольку власть находилась в руках родовой аристократии. В 494 г. до н. э. плебеи стали выбирать из своей среды неприкосновенных защитников и поручителей – народных трибунов (от 2 до 10 человек). Они обладали большими полномочиями, в том числе имели право выступать от лица плебеев в судах, могли предотвратить арест, наложенный на плебеев, потребовать запрета на постановление сената, вынесенное не в пользу плебеев, и т. д. Народные трибуны играли большую роль в общественно-поли-

тической жизни Древнего Рима в эпоху Республики. Патриции были вынуждены признавать народных вождей и стали пускать их на заседания сената. Со временем многие трибуны становились консулами и жрецами.

Видные плебеи, получившие высокие должности, становились сенаторами наравне с патрициями и также стали собирать вокруг себя родственников и зависимых людей. Таким образом, римляне могли сказать, что в их стране все граждане имеют равные права и возможности. В то же время в стране сохранялось социальное неравенство, браки между патрициями и плебеями запрещались.

В результате длительной борьбы с патрициями плебеи добились своего включения в состав римского народа, уравнивания в правах с патрициями. Закрепление прав плебеев началось с принятия в 451–450 гг. до н. э. «Закона XII таблиц». Законодательство XII таблиц характеризует римское общество в период утверждения рабовладельческого строя, но при наличии пережитков родовых отношений. В законах ограничивался произвол патрициев. Также было юридически закреплено господство рабовладельцев над рабами. Детально разрабатывалось долговое право, было записано, что уровень ссудного процента не должен превышать 8,3 %. Должник, не выплативший свой долг, попадал в кабалу и мог быть продан или даже лишен жизни.

В 376 г. до н. э. был принят закон, который направлялся на ограничение патрицианского землевладения (в то время именно патриции владели значительной частью общей земли). По нему патриции не могли занимать в общих землях более 500 югеров (125 га). В 326 г. до н. э. был принят закон Петелия, по которому запрещалось обращать в долговое рабство римских граждан и членов их семей. Гражданин отвечал за свою задолженность только своим имуществом и землей. Рабами становились преимущественно военнопленные. Только к III в. до н. э. плебеи уравнились в правах с патрициями. В 287 г. до н. э. был принят закон Гортензия, по которому решения плебейских собраний (плебесцитов) становились законом для граждан. Кроме того, разрешались браки между патрициями и плебеями.

В V–VI вв. до н. э. происходило разложение родового строя. Формировалась система патроната. Это означало, что отдельные лица и целые общины – клиенты – могли вступать под покровительство и защиту богатых патрициев – патронов. Клиенты стали многочисленной социальной прослойкой общества. Они по-

лучали от патрона земельные наделы, а также его родовое имя, несли сельскохозяйственные и военные повинности в пользу покровителя. Но при этом клиенты теряли часть своей гражданской свободы, что вело к развитию рабовладельческой системы. В этот период рабство носило еще патриархальный характер, поскольку рабы жили в больших патрицианских семьях почти на правах членов семьи, выполняя в основном домашние работы. Рабы, члены фамилий, в III–II вв. до н. э. могли получить пекулий – имущество, с обязательством выплаты части дохода господам. Пекулий на правах владения получали городские рабы (ремесленники, вилики – управляющие виллами), пастухи, земледельцы.

К III в. до н. э. уже весь Апеннинский полуостров входил в состав Древнего Рима. С 270 по 146 г. до н. э. шли продолжительные Пунические войны с государством Карфаген на севере Африки. В этих войнах победу одержал Рим, а Карфаген был полностью разрушен. Вскоре после этого к Риму были присоединены Греция, Македония, Пиренейский полуостров и др. В результате Рим превратился в самую сильную державу, подчинив себе почти все страны Средиземноморья. В число римских провинций входили Испания, Галлия, Британия, Сицилия. Завоеванные территории становились провинциями, которые должны были платить в пользу Рима всевозможные налоги.

Рабовладельческие отношения достигли своего наивысшего расцвета во II в. до н. э. Они проникли во все отрасли экономики. Патриархальное рабство превратилось в классическое. Главным источником увеличения рабов для римской экономики были войны. Захватывая новую территорию, римляне убивали часть ее жителей, а остальных превращали в рабов. Особенно большое количество рабов появилось после окончания Пунических войн. Среди других источников пополнения числа рабов было долговое рабство.

В I в. до н. э. труд рабов полностью заменил свободный труд. Рабы стали основной производительной силой Рима. В городах рабы занимались самым разнообразным делом. Среди них были ремесленники, слуги, телохранители, учителя, актеры, музыканты. Большое количество рабов трудилось в рудниках, каменоломнях, на строительстве различных зданий, дорог и т. п. Особенно много рабов было занято в сельском хозяйстве.

Резко понизился социальный статус рабов, они уже не были членами больших семей, их рассматривали в обществе как «гово-

рящие орудия». Среди населения Рима рабов было гораздо больше, чем свободных граждан. Так, по приблизительным данным, в конце I в. до н. э. в городе Риме насчитывалось примерно 600 тыс. свободных людей и более 900 тыс. рабов.

Положение рабов в Древнем Риме было очень тяжелым. Живя впроголодь, они день и ночь работали под наблюдением надсмотрщиков, которые их постоянно избивали и наказывали. По приказу рабовладельцев их могли убить. Рабы не могли иметь свой дом и семью. На ночь их запирали в особых казармах – эргастулах. Хозяева относились к скоту более заботливо, нежели к рабам.

Римская история во II–I вв. до н. э. отмечена мощными народными волнениями, которые расшатывали устои рабовладельческого государства. В этих условиях решающей силой стала армия, которая постепенно превратилась в орудие в руках военачальников. Используя армию, они захватили власть в стране и превратились в императоров.

Римская республика в I в. (около 30 г.) до н. э. сменилась Империей, просуществовавшей до V в. н. э. Первым императором стал Октавиан Август. Главной задачей императоров было прежде всего подавление народных выступлений. Императорская власть должна была укрепить позиции рабовладельцев, подавить настроения сепаратизма в провинциях, удовлетворить требования плебеев.

В период Ранней империи (I–II вв. н. э.) у власти находились династии Юлиев, Флавиев, Антонинов. При этих императорах Рим стал еще обширнее, чем во времена Республики. В этот период Римская империя занимала почти половину площади нынешней Европы с населением около 60 млн человек. В состав империи входили территории современной Испании, Португалии, Бельгии, Франции, Англии, Швейцарии, весь Балканский полуостров. Кроме того, в Римскую империю были включены почти вся Турция, Египет и береговая полоса Северной Африки, вплоть до Марокко.

На эти территории распространялась римская культура, во многих провинциях строились библиотеки, где имелись греческие и латинские книги, в городах возводились храмы, театры, цирки, школы, строили водопровод, прокладывались дороги, имели хождение римские монеты, на которых стояла надпись: «Великий Рим». На всех завоеванных территориях действовали римские законы.

Жестокая политика императоров периода Ранней империи (особенно при Нероне в 54–68 гг.) привела не только к общей стабильности, но и к началу кризиса.



лизации, но и к заметному экономическому росту, и прежде всего в сельском хозяйстве, как в самой Италии, так и в провинциях.

В этот период начинается постепенное разрушение рабовладельческого уклада. Труд рабов становился менее производительным. Для повышения эффективности рабского труда предпринимались попытки улучшения положения рабов. Первые римские императоры (Клавдий, Нерон, Адриан, Антонин Пий) были вынуждены издавать законы, по которым запрещалось жестокое обращение с рабами, им разрешалось иметь семью. Если больные рабы, вывезенные на остров Эскулап и брошенные на произвол судьбы, выздоравливали, то они становились свободными. Бои гладиаторов с дикими зверями устраивались только по особому разрешению. Убийство господином своего раба наказывалось как тяжкое уголовное преступление. Но в большинстве отдаленных провинций рабство все еще сохранялось.

После прекращения масштабных и победоносных войн, которые давали Риму неограниченное количество пленных, цены на рабов поднялись примерно в 1,5–2 раза, по сравнению с республиканским периодом. Это, в свою очередь, привело к разорению многих мелких и средних хозяйств в аграрном секторе. Стала более распространенной практика выделения рабам пекулий, небольших участков земли, во временное пользование, им предоставлялись имущество, скот. Несмотря на то, что пекулий не являлся собственностью рабов, и его могли отобрать в любое время, тем не менее это вызывало у рабов стремление работать более производительно, давало возможность их семьям существовать на доходы от пекулия. Широкое распространение стали получать большие латифундии, хотя имела и мелкая крестьянская земельная собственность.

Кризис рабовладения в I в. привел к появлению колоната, который занимал промежуточное положение между рабовладельческой и феодальной формами хозяйствования. Вольноотпущенники и рабы, получившие пекулии, назывались квазиколонами (приставка «квази» подчеркивала рабское происхождение этих земледельцев). Крупная земельная собственность дробилась на парцеллы, т. е. небольшие земельные участки, которые сдавались в аренду колонам. Колонами могли стать также лица свободного происхождения. Уже первые шаги в направлении колоната, а именно децентрализация латифундий, позволили смягчить социально-экономические противоречия рабства, заметно повысить продуктивность труда.



Первоначально колонны должны были вносить за аренду денежную плату, что часто приводило к недоимкам. Поэтому со временем крупные землевладельцы стали брать с колоннов натуральную плату за землю. Во II в. такая плата стала преобладающей, хотя сохранялась и денежная форма. Затем к натуральной и денежной формам платы добавились различные формы отработок. Все это приближало колоннов к положению крепостных крестьян.

Несмотря на развитие ремесла, торговли, денежного обращения, экономика в основном продолжала оставаться натуральной. На рубеже II–III вв. в римской экономике стали возникать большие проблемы, поставившие империю на грань катастрофы. Огромное напряжение испытывала финансовая система. Это было вызвано чрезмерными расходами на содержание армии, бюрократического аппарата, устройство различных игр, зрелищ и праздников (число праздничных дней постоянно увеличивалось и составило сначала треть, а затем и половину всех дней в году). Пополнение бюджета происходило с трудом, поскольку римляне по-прежнему не платили налогов, основная их тяжесть ложилась на провинции, все менее эффективной становилась откупная система сбора налогов.

Во II в. империю стали сотрясать постоянные народные восстания, усилились сепаратистские движения, страна подвергалась нападениям варваров. В самом Риме ужесточилась борьба между претендентами на титул императора. Государство было вынуждено прекратить колониальную экспансию и с трудом сдерживало натиск варваров.

Все эти проблемы усилились в период Поздней империи (III–V вв.). Для стабилизации экономики в 212 г. был издан эдикт Каракаллы, по которому все свободные провинциалы уравнивались в правах с римлянами и должны были платить налоги. При Александре Севере (222–235 гг.) был установлен строгий контроль за коллегиями ремесленников, значительно уменьшены траты на проведение зрелищных мероприятий, подарки воинам. Это вызвало массовое недовольство горожан, начались волнения в армии. На римском троне стали появляться «солдатские императоры», которых приводила к власти армия, но они быстро сменяли друг друга. В период правления «солдатских императоров» (235–284 гг.) ситуация в экономике ухудшилась – практически рухнула единая денежная система, деньги сильно обесценились, приходило в упадок ремесленное производство, сократилась торговля, возросло значение натурального хозяйства, сокращалось город-

ское население, жители городов уходили в деревни и становились сельскохозяйственными работниками. Интенсивное виноградарство и оливководство уступали место производству зерна и скотоводству. Центр экономической жизни постепенно смещался в деревню. Римская империя как государственное образование фактически развалилась.

В это время все большее значение приобретает колонат. Крестьяне, опасаясь за свою жизнь, шли под (патронат) защиту крупных землевладельцев, рабы повсеместно переводились в категорию квазиколонов. Происходило дальнейшее обособление поместий. Со временем стала проводиться политика закрепощения колонов. В 332 г. был издан эдикт «О беглых колонах», в котором крепостное положение крестьян подтверждалось юридически. Колонат превращался в феодальный институт.

Как и в Древней Греции, в Древнем Риме существовала развитая система разделения труда, происходили ощутимые сдвиги в развитии сельского хозяйства, ремесла, торговли, денежного обращения, совершенствовалась налоговая система.

В древнеримском сельском хозяйстве в больших масштабах применялся рабский труд. Ведущей отраслью для большинства населения Апеннинского полуострова было земледелие. Плодородные почвы и мягкий климат обеспечивали высокие урожаи. В наиболее развитых областях Италии культивировали пшеницу, ячмень, просо, бобы; в менее развитых и гористых – полбу, ячмень, бобы. Греческая колонизация внесла усовершенствование в местное виноградарство, стали выращиваться оливки.

Во II–I вв. до н. э. сельское хозяйство Италии переживало подъем. Этому способствовали углубление сельскохозяйственной специализации, установление постоянных рыночных связей между районами страны. Использовался широкий набор орудий. Был распространен плуг, для уборки урожая применялись серпы, колесная жатка. При обработке урожая использовались различные прессы, давилни, мельницы, в начале новой эры появились водяные мельницы. Хозяева больше внимания стали уделять удобрению земли, тщательно вспахивали поля, внедряли новые сорта пшеницы, а также овес, коноплю, кунжут.

Холмисто-гористая территория благоприятствовала развитию скотоводства, особенно овцеводства и свиноводства. Важными показателями прогресса в сельском хозяйстве являлись новые отрасли – животноводство и птицеводство, ставшие самыми вы-

сокодоходными. Особое место занимали пастбищные хозяйства, работавшие в основном на рынок. Вокруг крупных городов создавались специализированные хозяйства, снабжавшие горожан молоком, сыром, мясом, цветами, свежими овощами и фруктами.

В провинциях производство сельскохозяйственных продуктов было более эффективным, поэтому в Италии интерес к аграрному сектору стал падать. Производство зерна давало всего 4,5 % дохода, тогда как ссудный процент в среднем составлял 6 %. Посевные площади было выгоднее превращать в пастбища, цена земли снижалась. В I–II вв. некоторые императоры (Домициан, Нерва, Траян, Марк Аврелий) своей властью пытались запретить расширение виноградарников, требуя увеличения посевов зерновых. Государство на эти цели выдавало ссуды, обязывало сенаторов тратить до трети своих доходов на покупку земель и т. д. Но эти меры не приносили успеха, так как все труднее было заставить рабов работать более производительно.

В период образования Римского государства экономическая структура италийского села включала два типа хозяйства. Рабовладельческий тип – виллы, располагаемые обычно вблизи городов, и обслуживаемые сравнительно небольшим числом рабов (10–30 человек), за которыми был установлен строгий контроль. Вилла представляла собой земельное владение средней величины – 200–300 югеров (50–60 га). Характерной чертой виллы была высокая степень товарности, которая достигала 70–90 %. В условиях крайне дешевого рабского труда в таких хозяйствах производилась продукция с относительно низкими затратами. Однако рабовладельческая вилла основывалась не только на труде рабов, но и привлекала рабочих со стороны, которые вербовались из числа крестьян.

Второй формой был обычный крестьянский двор, на котором работали свободный земледелец и его семья, его размер составлял от 4 до 14 югеров. Но земледельцы не могли конкурировать с крупным рабовладением. Разоряясь, они покидали свои земельные наделы и уходили в города. Их земли рабовладельцы приращивали к своим владениям.

На месте небольших вилл возникали обширные рабовладельческие поместья плантационного типа – латифундии (получили большое распространение в период Ранней империи), на которых трудились до тысячи рабов. Появление новых форм землевладения способствовало увеличению объемов сельскохозяйственной

продукции. Но подобных хозяйств было немного, так как организовать труд огромного количества рабов было очень сложно. Подъем сельского хозяйства определяли, таким образом, широкое внедрение рабства и переход от мелкого хозяйства к крупному.

В то же время в стране делались попытки ограничить размеры крупных хозяйств, спасти крестьян от разорения. Так, по закону народного трибуна Тиберия Гракха (133 г. до н. э.) одной семье не полагалось занимать свыше 1 тыс. югеров «народной земли». Излишняя площадь изымалась и распределялась по 30 югеров среди крестьян, ветеранов военных походов в наследственное пользование при условии уплаты небольших налогов в пользу государства. Такие участки нельзя было продавать или дарить. Но со временем подобная практика была отменена. Всем гражданам, имевшим во владении до 500 югеров государственной земли, разрешалось закрепить ее в полную частную собственность.

В V–IV вв. до н. э. в итальянских городах активно развивалось ремесло. Этому способствовало наличие полезных ископаемых, в частности железной руды, меди, глины, строительного камня, корабельного леса. В эти века широкое распространение получило железо. Процветало производство бронзовых изделий, которые отличались техническим и художественным совершенством. Самым развитым из ремесел в Италии было изготовление керамики: разнообразной посуды, тары, черепицы, строительных и архитектурных деталей, сырцового кирпича и т. д. В Южной Италии было налажено производство изящной керамики по греческим образцам. Значительно меньшее развитие получило текстильное ремесло. В мелких ремесленных мастерских в VI–III вв. до н. э. работали хозяин, члены его семьи и несколько рабов. В рудниках, каменоломнях, глиняных карьерах, наоборот, господствовал труд рабов.

В отличие от сельского хозяйства, где главную роль приобрел рабский труд, в ремесленном производстве большее значение имели свободные ремесленники, мало использовавшие рабский труд.

Так же как и в сельском хозяйстве, во II–I вв. до н. э. быстро развивается ремесленное производство, при этом успешно применяется опыт греческих мастеров: кузнецов, гончаров, ткачей и др. Но изделия римских ремесленников по-прежнему не имели того качества, каким отличались вещи, сделанные в Греции или на Ближнем Востоке.

Римские ремесленники объединялись в коллегии по профессиональному признаку, куда могли войти также рабы и вольноотпу-

ценники, но лишь в качестве неравноправных членов. Коллегии возникли еще в Царский период и находились под контролем государства. Позже, в IV–III вв. до н. э., они были преобразованы в государственные корпорации принудительного типа с целью обеспечения нужд армии и регулярности поступления налогов.

В Древнем Риме успешно велось строительство многоэтажных зданий, храмов, акведуков (сооружений в виде моста или эстакады с водоводом), цирков, мостов, тем более что к этому времени уже был изобретен бетон. Одной из достопримечательностей Древнего Рима того времени были дороги, которые строились прежде всего для ускорения передвижения войск, провоза военного снаряжения и продовольствия для армии. Эти дороги (которые сохранились по сегодняшний день) и ныне являются образцом инженерного искусства.

Развитие ремесел потребовало расширения сырьевой базы. Увеличилась потребность в металлах, камне, древесине, высококачественной глине, шерсти, льне, коже, стекле, новых строительных материалах. Введение в оборот нового сырья и материалов способствовало бурному развитию металлургического, керамического, текстильного, кожевенного и других производств, причем каждое из них делилось на несколько вполне самостоятельных отраслей.

Сложились крупные ремесленные центры со специализацией производства: Путеолы славились железоделательным производством; в Капуе производили изделия из бронзы и свинца; Калы и Минтурны специализировались на изготовлении сельскохозяйственных орудий, Арреций – на керамике; в Таренте, Канузии, Патавии производили шерстяные изделия, в Северной Италии – льняные изделия. Крупным ремесленным центром стал Рим, где было развито производство кожаных и текстильных изделий.

Уже в VI–III вв. до н. э. в Италии интенсивно развивается торговая деятельность, причем устанавливаются и внешние, и внутренние торговые связи. Особенностью торговли было преобладание ввоза над вывозом. Из Сицилии и Африки ввозилось зерно, из Испании – серебро и изделия из него, из Гибралтара – вяленая рыба, из Сирии – стекло, из Малой Азии – цветной мрамор, из Греции – античные скульптуры. В вывозе преобладали вино, оливковое масло, металлические изделия. Центром торговой жизни стал Рим. Для торговли здесь выделялся каждый девятый день. Один раз в год организовывались ярмарки, куда съезжались

жители из соседних городов. Ярмарки приурочивались к крупным религиозным празднествам и проводились близ святилища чтимого божества.

Внутренняя торговля была хорошо развита, товары свободно обращались по всей Италии. Высокому уровню развития торговли в пределах всей Римской империи способствовали, во-первых, введение единой денежной системы по всей империи и, во-вторых, строительство дорог, мощенных камнем и пересекавших всю Европу. В Римской империи даже практиковалось страхование грузов.

Расширяющиеся размеры внутренней и внешней торговли вызвали появление денег. Первоначально в Риме имели хождение греческие деньги, а со второй половины IV в. до н. э. стали чеканить древнеримские монеты. Чеканились они из золота, электра – сплава серебра и бронзы. В IV–III вв. до н. э. количество монет возросло; их чеканили уже все города. В Риме первые монеты отливались в формах – это были медные слитки весом в 273 г без изображений (так называемый «тяжелый» асс). Во второй половине IV в. до н. э. на монетах появляются изображения животных – быка, свиньи, орла и т. д. (асс с изображением). Но тяжелые и громоздкие слитки были мало пригодны для торговли. Чеканка более легких и удобных серебряных монет началась в Риме только с конца III в. до н. э. Основными денежными единицами были денарии и сестерции (1 денарий равен 4 сестерциям или 10 ассам).

Наличие различных денежных систем, разнообразие золотых, серебряных и бронзовых монет способствовали зарождению меняльного дела. Менялы, которых называли аргентариями, следили за денежным курсом, проверяли достоинство монет, проводили обмен денег и предоставляли ссуды. Меняльный промысел развивался параллельно с ростовщичеством. Государство следило за ставкой ссудного процента, не позволяя ей подниматься выше 6–8 %, хотя в провинциях ставка иногда достигала 48 %.

Сбор налогов осуществляли публиканы, которым налоговая система была отдана на откуп. Публиканы заранее вносили в государственную казну определенную сумму, а потом собирали с налогоплательщиков гораздо больше денег, явно злоупотребляя своим положением. Все это приводило к закабалению населения.

### **2.3. Экономические достижения и причины кризиса античной цивилизации**

Высшей точкой в развитии античной системы хозяйства были I–II вв. н. э. К числу основных достижений античной цивилизации можно отнести следующее:

1. Римская правовая система допускала значительную свободу предпринимательства, обеспечивала четкое исполнение контрактов и защиту прав собственности. Распространение римского права на подчиненные территории обеспечивало единообразные юридические рамки во всей империи.

2. Высокий уровень урбанизации, стимулирующий более полное разделение труда и развитие торговых отношений. Возможно, вплоть до XIX в. в мире не существовало региона со столь же высоким уровнем урбанизации.

3. Развитие денежной и налоговой системы, а также ремесленного производства.

4. Одним из наиболее значительных вкладов Рима в экономическое развитие был длительный период мира и порядка в Средиземноморье. Пиратство и бандитизм, которые представляли серьезную угрозу торговле, были почти полностью ликвидированы. Хотя знаменитые римские дороги создавались скорее для стратегических целей, они способствовали развитию коммуникации, вовлечению в хозяйственный оборот отдаленных районов империи.

5. Рост численности населения, увеличение благосостояния и незначительное увеличение средней продолжительности жизни. Средняя продолжительность жизни составляла около 30 лет, что было лишь немного выше, чем в более ранних обществах.

На рубеже II–III вв. н. э. стали заметны черты упадка рабовладельческой системы. Несмотря на то, что при Диоклетиане и Константине в III–IV вв. наступила некоторая стабилизация, тем не менее падение Римской империи и упадок классической античной экономики были уже необратимым процессом. Основные проявления кризисного состояния в экономике и всей рабовладельческой системе выявились в следующем; 1) сокращение рабочей силы вследствие мобилизации в армию, эпидемий; 2) деградация сельского хозяйства, снижение объемов сельскохозяйственной продукции, отказ от интенсивных культур винограда и олив в пользу экстенсивного зернового хозяйства, забрасывание



земли или превращение ее в пастбища; 3) ухудшение качества и объемов ремесленных изделий; 4) сужение сферы товарного обращения; 5) упадок многих крупных рабовладельческих хозяйств и разорение хозяйств мелких производителей – свободных крестьян и ремесленников; 6) инфляция (хотя и достаточно умеренная), связанная с постоянным обесценением монеты в интересах казны, расходы которой всегда превышали доходы; 7) сокращение городского населения.

Одним из условий развития рабовладельческого хозяйства были постоянные победоносные войны. При рабовладении рост масштабов производства мог быть достигнут в основном только за счет экстенсивных факторов: военного захвата новых земель и вовлечения в производство новых рабов. Проблема воспроизводства рабочей силы в Риме стала очень острой после окончания завоевательных войн. К тому же Рим захватил столько, что уже не мог прочно удерживать провинции под своим контролем. В этих условиях цена раба стала расти, что значительно удорожало его труд. Ввиду этого эффективность крупных рабовладельческих хозяйств, основанных на кооперации труда большого количества рабов, соответственно стала снижаться. Чтобы сберечь рабов и поднять прибыльность своих хозяйств, определенная часть крупных земельных собственников стала делить свои земли на мелкие участки – пекулии, и выделять их своим рабам. Раб начинал вести хозяйство самостоятельно, но при этом определенную часть доходов должен был отдавать хозяину или платить оброк. То есть стали возникать новые формы эксплуатации. Рабу разрешили иметь собственность, и эта собственность иногда становилась такой крупной, что раб покупал собственных рабов и давал деньги в долг своему хозяину. Появились новые законы, по которым раба не только нельзя было убить или разрушить его семью, продать членов семьи в разные руки, но и даже отобрать у раба пекулию.

Параллельно с этим процессом начала развиваться система колоната. Колонами назывались свободные крестьяне, которые брали в аренду землю у землевладельцев. Постепенно началось закрепощение колонов. Им запрещалось уходить из поместий, далее стала возможна продажа колонов с землей. Колонат стал наследственным состоянием. Крупные землевладельцы стали сдавать участки своей земли крестьянам. Так в недрах рабовладельческой системы хозяйства стали зарождаться феодальные отношения. Этот процесс сопровождался обезземеливанием крестьянства



и ростом крупного землевладения. Разорение хозяйств мелких производителей – крестьян и ремесленников – усиливало их борьбу с крупными собственниками. Разоренные крестьяне уходили в города, но не для того чтобы найти там работу. Рабовладельческие отношения сформировали представление, что свободно-му человеку трудиться стыдно, что труд – занятие для рабов. И в городах росло число неработающих людей, живущих на подачки знати. В последние столетия существования Рима его территория была охвачена народными восстаниями, в которых принимали участие не только рабы, но и свободные крестьяне и ремесленники.

Одной из фундаментальных причин ограниченности и, в конечном итоге, падения классической античной экономики, выходящей за рамки непосредственных причин упадка Рима, являлось отсутствие технологического развития. Значительный прогресс был достигнут в философии, математике и ряде других отраслей науки. Также были известны некоторые свойства пара, но они не нашли применения. Водяное колесо и ветряная мельница были изобретены по крайней мере в I в. до н. э., но не получили широкого распространения в Европе до периода Средних веков. Римское инженерное искусство проявилось в строительстве дорог, акведуков, купольных зданий, но не в создании трудосберегающих приспособлений.

Основой экономики Римской империи были сельское хозяйство и торговля. Сельскохозяйственные излишки, будучи небольшими в каждом отдельном хозяйстве, в целом оказывались значительными, так как мобилизовались в имперский бюджет через налоги. Они давали средства для содержания армии, имперской бюрократии и городского населения. Однако эффективность управления этими излишками зависела от состояния торговых потоков в империи. Вторжения и грабительские походы варваров нанесли урон торговле. Пираты опять появились на море, а разбойничьи шайки контролировали горные пути. Однако, быть может, еще более важной проблемой были неэффективность и коррупция самого имперского правительства.

Налоги постоянно возрастали, но на их распределение оказывали влияние льготы, предоставляемые властями. Многие большие имения, собственность знати, были освобождены от налогообложения, что привело к росту налогового бремени для тех, кто в наименьшей степени был способен его нести. В период инфляции,

в III в. н. э., когда налоговые поступления систематически оказывались недостаточными для финансирования расходов государства на содержание армии и бюрократического аппарата, правительство возобновило практику сбора налогов в натуральной форме, которую Диоклетиан превратил в постоянную систему податей. Хотя эта крайняя мера достигла своей цели в краткосрочном периоде, она подорвала саму основу экономической системы империи. Производство для рынка упало. Земледельцы, в том числе даже собственники небольших земельных наделов, покидали свою землю и уходили под опеку крупных землевладельцев, чьи имения, не облагаемые налогами, росли. Более того, в связи с сокращением торговли и снижением численности городского населения из-за недостатка продовольствия, большие имения становились все более самодостаточными и не только продолжали обеспечивать себя продуктами питания, но и заводили собственные металлообрабатывающие, текстильные и другие производства, тем самым отбирая у городов их экономические функции.

В 301 г. Диоклетиан попытался зафиксировать уровни заработной платы (вводились твердые ставки оплаты труда) и цен (установление максимально допустимых цен на предметы потребления) Эдиктом о ценах, но потерпел полное фиаско, несмотря на суровые наказания, которым подвергались нарушители. В 332 г. правительство Константина приняло еще более жесткое решение, предусматривающее прикрепление земледельцев к обрабатываемой ими земле и вводящее принцип обязательного наследования профессионального статуса в земледелии, ремесле, торговле и даже городской администрации. Так же как и сбор податей в натуральной форме, эта мера имела определенный краткосрочный успех, но для экономической системы она оказалась еще более губительной. Экономика возвращалась к натуральному хозяйству, численность населения сокращалась, города пустели, а крупные виллы становились все больше похожими на укрепленные замки. К концу IV в. Западная Римская империя стала напоминать опустевшее здание, разрушающееся под тяжестью собственных конструкций.

Разорение свободных граждан вело к ослаблению армии, которая в основном формировалась из крестьян и ремесленников. Теперь на военную службу набирались преимущественно мужчины из тех же варваров-провинциалов, против которых они и должны были воевать. В результате в V в. н. э., когда с севера стали надви-

гаться варвары, в двадцатипятимиллионной империи не удалось собрать необходимого войска, чтобы противостоять полумиллионной армии варваров. В 476 г. Рим не смог устоять и пал под их ударами. Начинался новый этап в развитии Западной Европы.

### Вопросы для самоконтроля

1. Каковы причины перехода к рабовладельческой системе хозяйствования?
2. Назовите характерные черты «азиатского способа производства». В какой стране они проявились наиболее отчетливо?
3. В чем сходство и различие моделей хозяйственного развития Древней Греции и Древнего Рима?
4. Какие отрасли получили наибольшее развитие в Древней Греции?
5. Каковы особенности социально-экономического развития Древнего Рима в период Ранней и Поздней империи?
6. Каковы основные проявления кризиса античной системы хозяйствования? В чем его причины?

## ГЛАВА 3

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ЭПОХУ АГРАРНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

#### 3.1. Эволюция сельскохозяйственных экономических структур в Западной Европе и России

*Генезис феодализма на Западе.* Феодализм как особая экономическая система возник в Западной Европе на основе распада рабовладельческой системы античного мира и падения римского рабовладельческого государства в результате противоречий между рабовладельцами и рабами и завоевания Римской империи германцами. Элементы феодализма возникли еще в недрах хозяйственной системы позднего периода Римской империи в II–III вв. Но значение господствующего типа общественных отношений феодализм приобретает лишь с V–VI вв. как результат синтеза тех общественно-экономических условий, которые имелись в Римской империи, и новыми условиями, которые принесли с собой завоеватели.

Кризис крупного рабовладельческого латифундиального хозяйства в Римской империи достиг пика своего развития уже к I–II вв. н. э. Рабовладельцы в результате низкой производительности рабского труда начинают разбивать свои латифундии на мелкие парцеллы и сажать на них рабов или мелких свободных земледельцев. Таким образом, возникает колонат как новая форма общественных отношений между мелкими земледельцами, еще сохранявшими некоторые элементы личной и хозяйственной свободы, но прикрепленными к владельческой земле и уплачивавшими землевладельцу ренту натурой и отработками, и рабовладельцами.

Германцы в I в. н. э. сохраняли остатки родового строя. Ко времени их первых проникновений в Римскую империю и освоения занимаемой ими территории (франки IV в.), германские племена переходили от родовой общины к территориальной общине-марке. Завоевания приводили к выделению военно-племенной аристократии, образованию военных дружин. Происходил захват дружинниками прежних общинных земель, возникала частная земельная собственность, эксплуатация рабов, сажаемых на землю. Эти новые отношения начали усиливаться и переноситься при завоевании на римскую почву, когда германские племена стали оседать в различных частях прежней империи.

Раздел земель происходил в соответствии с условиями родового строя. Часть земель оставлялась во владении всего рода и племени, остальная часть (пахотная земля, луга) распределялась между отдельными членами рода. Так создавались новые предпосылки для развития германской общины-марки, которые способствовали распаду общинного землевладения и возникновению крупной частной земельной собственности. В то же время римская земельная знать стала объединяться с военной знатью германских дружинников и вождей.

В некоторых частях бывшей империи, например в Остготском королевстве в Италии, ассимиляция завоевателей с побежденными имела наибольшее распространение и привела к усвоению германцами общественно-экономических отношений, зачатков крепостничества и латифундиального хозяйства бывшей империи. Во Франкском государстве, где римское влияние было слабее и где пришедшие франкские племена менее быстро ассимилировались с римским населением, некоторое время оставался значительный слой свободного крестьянства. Здесь некоторое время, до развития феодально-крепостнических отношений, между римским колоном и новым крепостным стоял свободный франкский крестьянин. Наиболее полно германские земельные порядки сохранились там, где, как в Британии, германские завоеватели почти полностью уничтожали прежнее кельтское население страны и вводили свои порядки пользования землей, с быстро растущим неравенством в нем, с выделением племенной знати (эрлов) и простых свободных земледельцев (керлов).

Система феодальных отношений в «варварских» королевствах Западной Европы складывается в связи с: 1) падением рабовладельческого хозяйства; 2) разложением общинно-земельных форм; 3) зарождением в земельной общине имущественного и земельного неравенства; 4) появлением личной и экономической зависимости; 5) захватом земли завоевателями. Вся система общественных отношений определяется формой землевладения и земельного «держания». Зависимые от сюзерена, короля, его приближенных вассалы получают землю в феод (в лен), т. е. в наследственное условное владение, за несение военной службы. Сложная система вассалитета и вассальной зависимости, иерархии высших и «благородных» слоев связывает все общество.

Экономической основой феодального хозяйства является:

1) непосредственный производитель – крестьянин – был лично зависим от феодала;

2) феодал, от которого лично зависимы крестьяне, считался землевладельцем, т. е. собственником всей земли, на которой осуществлялось сельскохозяйственное производство;

3) крестьянин имел в пользовании земельный надел, на котором вел свое индивидуальное хозяйство;

4) весь процесс сельскохозяйственного производства осуществлялся трудом и орудиями труда крестьян;

5) крестьяне в процессе производства создавали не только необходимый, но и прибавочный продукт, который присваивался помещиком путем внеэкономического принуждения к труду;

6) за пользование земель крестьяне несли в пользу феодала совокупность повинностей, называемых феодальной земельной рентой, выступающей в следующих формах:

- отработочная (при барщинной системе хозяйства);
- продуктовая (при оброчной системе);
- денежная (возникшая в связи с развитием товарно-денежных отношений);

7) господство натурального хозяйства;

8) преобладание аграрного сектора над промышленным и торговым;

9) низкий уровень развития знаний и техники, применение ручного труда.

Политическая структура феодального общества такова, что положение землевладельца в общественной иерархии определяется размерами его землевладения и количеством зависимых от него мелких земельных держателей. При отсутствии единой политической власти, при раздробленности ее между отдельными феодалами феодал в пределах своих земельных владений превращается в полного «государя-вотчинника», верховного владельца всех сидящих на его земле и зависимых от него земледельцев.

Феодальная эпоха господствовала в Западной Европе на протяжении нескольких веков. Она началась с падения рабовладельческой системы античного мира и Римского рабовладельческого государства в V–VI вв. н. э. и закончилась в XVIII в., а в некоторых странах – в XIX в.

Можно условно выделить следующие этапы в развитии западноевропейского феодализма:

1) раннее Средневековье V–X вв. – становление феодальной частной собственности на землю, формирование вассально-ленных отношений, появление первых форм зависимого населения;

2) высокое Средневековье XI–XV вв. – господство домениальной системы хозяйства, развитие городов, ремесла, торговли, начало формирования центральной государственной власти;

3) позднее Средневековье XVI–XVII вв. – в условиях феодальной системы зарождаются рыночные отношения, формируется колониальная система, создаются предпосылки для становления мирового хозяйства.

Таким образом, уже в XVI–XVII вв. в условиях феодальной системы хозяйства возникают зачатки рыночных отношений.

***Особенности становления феодализма в Древней Руси.*** Было бы неправильным полностью отождествлять развитие русского феодализма и его политическую, общественную и хозяйственную структуру с развитием этих форм на Западе, тем более что и в западных странах тип феодальных отношений был различен.

Только к VIII–IX вв., минуя рабовладельческую систему хозяйства, восточные славяне перешли к феодализму. Этому способствовали: 1) эволюция факторов производства; 2) переход к «пашенному» земледелию; 3) возникновение отношений личной экономической и земельной зависимости; 4) выделение племенной аристократии, племенных князьков, военных дружин в качестве крупных землевладельцев; 5) военные вторжения в необъединенные славянские земли восточных и западных народностей.

Этот процесс в основных своих чертах повторяет пути возникновения феодализма на Западе. Но отсюда вытекают и существенные различия. Прежде всего военное проникновение норманнов и других народностей в славянские земли по силе своей и по массовости самих завоевателей было слабее проникновения германских варваров в Рим и не сопровождалось изъятием почти всей земли у завоеванных, как это было в античном Риме. Восточные народности были кочевниками. Варяги также не были, как германцы, крупными земледельческими племенами со сложной военно-племенной организацией, пришедшими с целью завоевать и отнять землю. Это были небольшие ватаги викингов, полуразбойников, полукупцов, в наименьшей мере интересовавшиеся землей, земледелием и землевладением.

Варвары, оседавшие на территории прежней Римской империи и вокруг нее, имели дело уже с занятой и хозяйственно освоенной территорией. Численность новых претендентов на землю была

очень велика, а свободных пространств было мало. Основные формы пожалований осуществлялись экспроприацией земли как у прежних крупных латифундальных владельцев, так и у мелких земледельцев. На этой почве особенно легко и быстро шел процесс феодализации, и создавались всевозможные формы как личной и экономической земельной зависимости мелкого земледельца, так и иерархических отношений феодалов.

В Древней Руси не было такого массового процесса насильственной экспроприации земли завоевателями. Хозяйственное освоение земли князем и его дружинниками часто шло за счет захвата громадных пространств свободной, незаселенной и хозяйственно не освоенной земли. Притом основная масса земледельческого населения имела такое важное по условиям эпохи орудие сохранения своих земельных прав, как земельная община.

Поэтому государство, которое образовали славянские племена к середине IX в., еще в течение полутора столетий не имело законченных черт феодализма. Феодальные отношения в славянском обществе в этот период ограничивались только данью князьям и их дружинам.

На первых этапах это сказалось в медленности самого завершения процесса феодализации, а в дальнейшем – в меньшей углубленности политических форм феодализма, не достигшего в России превращения владельцев-вотчинников в совершенно самостоятельных и независимых местных «государей» и баронов, как на Западе. В связи с этим быстрее пошел процесс формирования единого феодально-крепостного Русского государства, которое всегда располагало громадными пространствами свободных земель и могло чувствовать себя более независимым от местных вотчинников. Оно брало их себе на «службу», уничтожая изолированность отдельных частей феодального хозяйства.

Таким образом, продолжительность этой исторической эпохи, охватывающей несколько столетий, обусловила не только разнообразие сменяющихся форм государственных образований Древней Руси, но и различие их хозяйственных форм.

Обозначим общие этапы развития и разложения феодально-крепостной системы хозяйства в России.

1. Период становления феодализма или ранний феодализм (IX–XII вв.). Возникает частная собственность на землю в форме вотчинной системы хозяйства, формируются первые формы зависимого населения.



2. Период развитого феодализма и феодальной раздробленности государства (XIII–XIV вв.). Происходит углубление социально-экономической дифференциации и закрепление феодально-крепостных форм эксплуатации, что приводит к политическому возвышению и независимости феодальной вотчины, к политическому раздроблению государства.

3. Период позднего феодализма (XV–XVII вв.). Эволюционируют факторы производства, углубляется общественное разделение труда, растут города, возникают первые формы крупной промышленности, начинается этап формирования единого всероссийского рынка. Происходит ликвидация феодальной раздробленности, смена формы феодального землевладения (переход от вотчинной системы хозяйства к поместной), осуществляется юридическое оформление крепостного права.

4. Абсолютистское государство (XVIII в.). Феодально-крепостное хозяйство сохраняло значение основного способа производства, но в его недрах зарождаются элементы рыночных отношений в виде становления торгового и промышленного предпринимательства.

5. Разложение хозяйственной системы феодализма к середине XIX в. Принятие закона об отмене крепостного права (1861 г.), быстрое развитие рыночных отношений, формирование рынка труда, промышленный переворот.

### **3.2. Экономика средневекового города**

Падение Западной Римской империи в V в. и образование «варварских» королевств создали неблагоприятные условия для развития европейской торговли и европейских городов. Произошло политическое раздробление Западной Европы, и дальние путешествия купцов стали опасными для их жизни и имущества.

В период раннего Средневековья в Западной Европе не существовало местного купечества, а торговыми делами занимались выходцы с Востока, сирийцы (евреи и греки). Преобладание сельского хозяйства создавало ограниченные возможности для их деятельности, а хаос в денежном обращении сводил эти возможности к минимуму. Во Франкском королевстве, например, чеканилась только мелкая серебряная монета, а к эпохе Каролингов золото совсем исчезло из обращения. Только в Византии сохранялась полноценная монета, и ее золотой «бизантий» пользовался общеевропейской популярностью.

Константинополь был крупным городом общеевропейского значения и торговой столицей всей Европы, между тем как другие ее города превратились в епископские резиденции и потеряли самостоятельное экономическое значение.

Бесконечные вторжения аваров, арабов, норманнских пиратов, венгров, печенегов нарушали европейскую торговлю, делали опасными торговые пути и опустошали города, выбивая их из нормальной хозяйственной колеи. Особенно опасными оказались арабские завоевания, превратившие Средиземное море во внутреннее арабское озеро и отнявшие у европейцев главные торговые пути на Восток.

Возрождение торговли и возникновение городов в Западной Европе началось только в XI в. С XI в. оживают города римского происхождения. Особенно большое значение они приобретают в Италии. К числу таких городов относятся Венеция, Генуя, Пиза, Неаполь, Амальфи, Флоренция, Милан и сам Рим. Во Франции к числу городов римского происхождения относились многие города юга (Марсель, Нарбонна, Арль, Ним, Тулуза, Бордо) и даже севера (Орлеан, Реймс, Лион), среди которых Париж (древняя Лютеция) занимал в Средние века наиболее выдающееся место. Такие старинные города имелись в ту пору в Германии по Рейну (Кельн, Майнц, Вормс, Шпейер) и Дунаю (Аугсбург, Регенсбург), они сохранились также в Англии (Лондон, Йорк), где много городских поселений возникло в Средние века на месте лагерей римских легионов. Следы такого происхождения сохранились в названиях многих английских городов.

Процесс возникновения городов проявлялся:

1) в широком градостроительстве. Оно варьировало от простого пожалования привилегий торговым местечкам до настоящего строительства новых городов. Особенно много новых городов появилось на севере Франции и в северо-восточной Германии. Некоторые из них в дальнейшем приобрели крупное торговое и политическое значение (Гамбург, Берлин, Любек, Магдебург, Лейпциг, Бремен и др.);

2) в отделении ремесла от сельского хозяйства, в основе которого лежат общественное разделение труда и отношения обмена. Переведенные на оброк ремесленники отрывались от земли и отправлялись на заработки туда, где можно было найти дешевое сырье и сравнительно устойчивый сбыт, технически совершенные инструменты и постоянных заказчиков. Прежние поместные ре-

месленники превращаются в бродячих мастеров, которые оседают на новых местах;

3) в постепенном, стихийном росте общественного разделения труда, которое способствовало накоплению производственного опыта и совершенствованию продукта производства. Осуществлялась частичная коммутация барщины и натуральных платежей, коснувшаяся первоначально лишь поместных ремесленников и происходившая под определяющим влиянием экономических противоречий феодального поместья. Ремесленники экономически обособлялись от феодального поместья, а предварительными условиями этого обособления были ликвидация поместного ремесла и перевод на деньги натуральных повинностей зависимых ремесленников;

4) в развитии товарного производства;

5) в обилии сельскохозяйственных ресурсов (сырья и продовольствия);

6) в массовом производстве прибавочного продукта в домениальном хозяйстве (на основе барщинной эксплуатации крестьянства) и в крестьянском (поскольку крепостным приходилось платить оброк), а также в частичном использовании феодалами преимуществ оброчной системы;

7) в эволюции факторов производства;

8) в противоречиях натурального хозяйства. Поместью требовались такие редкие продукты производства и потребления, как железо, соль, краски, дорогие ткани и т. д., получить которые домашним путем было невозможно, поскольку их просто не имелось на территории феодальных владений;

9) в крестовых походах, которые познакомили европейских феодалов с роскошью Востока, создав там фактории итальянских городов, открыв европейскому купечеству пути восточной торговли, обогатив сельское хозяйство Южной Европы новыми продуктами.

Таким образом, развитие феодальных отношений в раннее Средневековье подготовило материальную основу для подъема европейских городов в XI в.

**Средневековые коммуны.** Когда в XI в. города Западной Европы окрепли, появились новые факторы их экономического подъема, обусловленные предшествующим развитием самих городов. Коммунальное движение и создание рыночного права ускорили прогрессивное развитие экономической жизни старых и новых городов.

Первоначально городские ремесленники и торговцы селились на земле отдельных феодалов. Это означало, что пришлые люди вновь попадали в зависимость от феодала города, были вынуждены платить ему деньги, подчиняться его администрации, юрисдикции и даже отрабатывать нередко барщину. Горожане, которые по своему экономическому положению коренным образом отличались от крестьянства, оказывались столь же бесправными, как и зависимые. Богатые горожане не хотели терпеть произвола феодалов, бедные протестовали против барщины и оброка, фискального грабежа и судебного вымогательства. Все это привело к концу XI в. к коммунальным революциям. Это были восстания горожан против сеньоров, сопровождавшиеся вооруженной борьбой, избиением господской стражи, поджогом домов городских феодалов и разграблением их имущества. Феодалы обращались за помощью к соседям и самому королю. В отличие от обыкновенных крестьян горожане были сильны своей численностью, богатством, техническим искусством, территориальной сплоченностью и корпоративной организованностью. Поэтому горожане часто выходили победителями из этой борьбы.

Таким образом, города освобождались из-под власти сеньоров и возникали так называемые коммуны, или города-государства, обладавшие всей полнотой политических прав и экономической свободой. Особенно много таких коммун появилось в Северной Франции (Камбрэ, Суассон, Лан и др.), жители которых освобождались от зависимости, избирали городских советников (эшевеннов), строили городские стены, создавали ополчение, самостоятельно собирали налоги и решали судебные дела. В дальнейшем городские власти приобретали земельные владения, воевали с соседями и превращали город в своеобразную сеньорию коллективного характера.

В Италии возникли городские республики (Венеция, Генуя, Пиза и др.), ставшие самостоятельными государствами общеевропейского значения. Они насильственно освобождали зависимое крестьянство в деревнях местных феодалов. В Германии появились так называемые «имперские города» (Любек, Нюрнберг, Ульм, Аугсбург, Регенсбург и т. д.), подчинявшиеся формально лишь императору и фактически совершенно самостоятельные.

Однако не все города Западной Европы добились полного освобождения от господства феодалов или политической самостоятельности. Например, города Англии по-прежнему оставались под

властью короля, аббатов и иных феодалов. Во Франции существовали так называемые «города буржуазии», не обладавшие политическими правами. В Германии также имелось много княжеских и епископских городов, лишенных политических привилегий. Однако и эти города добились самоуправления во внутренних делах и, выплачивая феодалу города определенную денежную сумму, получили право избирать мэра и городских советников, носивших название эшевенов (во Франции), ратманов (в Германии), ольдерменов (в Англии), консулов (в Италии). Вместе с тем они могли самостоятельно собирать налоги в пользу феодала города, без вмешательства и произвола его чиновников. Гражданская свобода постепенно становилась правилом и в этих городах, зависимость исчезала на их территории.

Позитивное влияние на экономическое развитие городов оказывали: 1) самостоятельность хозяйственной деятельности горожан; 2) развитие торговли и ремесла; 3) наличие городского права, которое гарантировало городам различные льготы и привилегии; 4) преобладание рыночного права, которое устанавливало повышенную ответственность за преступления во время ярмарок, гарантировало купцам неприкосновенность товаров, выставленных на рынке, освобождало купцов от необходимости доказывать свою правоту при помощи поединков и других методов, обычных для феодального права.

Таким образом, экономический и политический подъем городов Западной Европы в XI–XIII вв. можно считать результатом борьбы горожан за экономическую и политическую самостоятельность.

**Цеховое ремесло.** Материальной основой богатства средневековых горожан являлось ремесло, в обмен на изделия которого города получали необходимое им сырье, продовольствие и т. д. Торговля городов долго оставалась ярмарочной, бродячей, эпизодической. Купеческая деятельность подвергалась ограничениям, поскольку каждый ремесленник претендовал на право непосредственной продажи своих изделий на местном рынке и хотел покупать у крестьян нужное ему сырье без всяких посредников. Деятельность купцов первое время ограничивалась торговлей дорогими заморскими товарами. Не купцы, а ремесленники составляли подавляющее большинство городского населения и материальную силу городов. Переезды купцов были постоянным явлением, и потому они не могли стать устойчивым слоем городского населения.

Очевидно, цехи возникли в XII–XIII вв. в период коммунальных восстаний и создавались как боевые организации ремесленников в их борьбе с феодалами. Правда, в Константинополе, Венеции и некоторых других городах ремесленные корпорации появились значительно раньше.

Предпосылками возникновения цехов Средневековья являлись: 1) натуральность хозяйства; 2) ограниченность обмена; 3) неразвитость рынков; 4) устойчивость форм производства; 5) местная замкнутость от внешнего мира; 6) борьба ремесленников с экономическими бедствиями натурального хозяйства.

Цехи представляли собой объединение ремесленников определенной профессии в пределах города. Каждый цех имел свой устав, выборную администрацию (старшин), установившуюся систему сбора вступительных и периодических взносов, созыва собраний, устройства пирушек и молебствий, организации похоронных процессий и свадебных торжеств, формирования городского ополчения и несения сторожевой службы.

В XIII–XV вв. цеховая регламентация была экономически рациональной и играла прогрессивную роль в развитии городского ремесла. Цехи пытались использовать при проведении своей политики натурально-хозяйственные возможности, и потому сама штрафная политика цехов была натурально-хозяйственной. Она сводилась к конфискации изделий, приведению их в негодность, лишению провинившегося мастера цеховых прав, взиманию натуральных штрафов. Характерно, что работа цехового мастера над вещью личного потребления ставилась в привилегированное положение и освобождалась от некоторых ограничительных предписаний. Обучение учеников производилось мастерами в домашних условиях.

Основная задача экономической политики цехов состояла в использовании местного, городского рынка, так как борьба за отдаленные рынки встречала препятствия натурально-хозяйственного порядка и выходила за пределы экономических возможностей ремесленной мастерской.

Цехи ограничивали конкуренцию приезжих ремесленников и запрещали иногородним мастерам доставлять свои изделия в столицу для продажи. Каждый цех ревниво оберегал свою монополию на производство ремесленных изделий, упорно преследовал нецеховое ремесло.

Цехи стремились к корпоративной замкнутости. Иногда для пришлых ремесленников устанавливался ценз оседлости или

брачных связей, и эти требования цехов находили поддержку со стороны городского законодательства. В XIV–XV вв. цехи даже покровительствовали сыновьям и родственникам своих членов.

Наряду с этим цеховые мастера, чтобы полнее использовать местный рынок, вели ожесточенную борьбу против внутрицеховой конкуренции, и особую роль в этом деле играла регламентация торговли. Чтобы устранить конкуренцию иногородних ремесленников и овладеть местным рынком, цехи регламентировали технику производства, пытались приспособиться к требованиям своего города и подвести необходимую техническую базу под свою монополию на его рынке.

Цеховые уставы выставляли общее требование честного выполнения работы. Всякая фальсификация изделий находилась под запретом, и цеховые уставы точно определяли признаки «фальшивой продукции». «Фальшивые изделия» выставлялись к позорному столбу на посмеяние. Старшины цехов обязывались своевременно и систематически совершать обходы мастерских и прилавков, конфискуя «фальшивые изделия», преследуя запрещенные методы работы. Посещение мастерских старшинами должно было производиться даже в том случае, если мастера оказывали какое-либо сопротивление, за что они несли серьезную ответственность.

Цеховые уставы четко разграничивали профессии, давая перечисление изделий отдельных корпораций, и запрещали всякую фальсификацию сырья, даже частичную, путем примеси к нему каких-либо малоценных материалов. Они выставляли принцип материальной однородности изделий. Кроме того, обычно запрещалось применение старых деталей и обновление готовых изделий. Цеховые уставы давали законодательное определение признаков доброкачественности сырья. Цехи контролировали сырьевые закупки мастеров, опасаясь использования ими недоброкачественного сырья. Аналогичной была и цеховая регламентация применения вспомогательных материалов, необходимых в разных видах производства.

Конечно, в регламентации цехового ремесла имелось много технически консервативных элементов. Например, «вдовье право» не могло оказать благоприятного влияния на технику городского ремесла, потому что оно допускало к ремеслу вдову мастера, не имевшую нужной квалификации. То же самое следует сказать и относительно «сыновнего права», допускавшего сыновей мастеров к занятию ремеслом без специального обучения.



Огромное большинство предписаний цеховых уставов имело прогрессивное значение для развития техники. К ним относятся: нормирование числа учеников у отдельных мастеров, фиксация сроков обучения (минимальных), практика удлинения сроков обучения (под разными предлогами), публичность договоров ученичества, его окончания и самого обучения, система оплаты труда учеников в соответствии с их квалификацией, обычай скрупулезного обучения учеников, изготовление шедевра, сдача экзаменов, прохождение испытательного стажа. Все это повышало уровень квалификации будущих мастеров.

Имущественная дифференциация в среде мастеров была в это время настолько значительной, что приводила к образованию двух различных типов цеховых ремесленников. Одни мастера по-прежнему оставались мелкими товаропроизводителями, работающими самостоятельно либо при помощи одного-двух подмастерьев или учеников, другие все шире и шире использовали труд учеников, подмастерьев и разоряющихся собратьев по цеху. Цеховая верхушка приобретала особые привилегии.

Таким образом, средневековые цехи планомерно препятствовали превращению цеховых мастеров в предпринимателей; при господстве цеховой организации ремесла купец мог купить всякие товары, но не труд в качестве товара: он выступал лишь в роли скупщика продуктов ремесла.

*Левантийская торговля итальянских городов.* Подъем городов Западной Европы с XI в. опирался не только на развитие ремесла, но и на расширение торговли, которая доставляла городам сырье и продовольствие, реализовала продукцию городских ремесленников на рынках. Особую роль в Средние века играла восточная (левантийская) торговля итальянских городов, расположенных на берегах Средиземного моря, которое было главной торговой дорогой Античности и Средневековья.

Решающее значение в торговле Италии с Западной Европой приобрели с конца XI в. Венеция, Генуя, Флоренция.

Венеция, расположенная на островах у северного побережья Адриатического моря, занимала выгодное положение для развития торговли. Она оставалась недосягаемой для морских пиратов и завоевателей с континента, но вместе с тем все морские пути для нее были доступны. Венеция находилась недалеко от жизненных центров Запада, а морские просторы открывали перед ее жителями путь к богатствам Востока.



Уже в IX–X вв. венецианцы вели значительную торговлю на Средиземном море, вывозя в Византию и арабские страны рабов. Они торговали солью, скупали в Константинополе пряности и дорогие ткани, выгодно продавая их феодальной аристократии Европы. К концу X в. Венеция превращается в богатую торговую республику.

На протяжении четырех веков (XII–XV вв.) она была торговой столицей Западной Европы и ее самой сильной морской державой. Венецианские купцы торговали со странами Балканского полуострова, Трапезундом, Арменией, Сирией, Египтом, Критом, Сицилией, Крымом и т. д. Основой процветания левантйской торговли Венеции являлось использование превосходства материальной культуры Востока (феодалам требовались пряности и предметы роскоши) и противоречий социально-экономической жизни Западной Европы. Венецианская торговля в Средние века оставалась посреднической, хотя в Венеции процветало судостроение, имела развитая шелковая промышленность, изготовлялось большое количество полотна, сукна, оружия, стекла, восковых свечей, зеркал, а с начала XIV в. и бумажных тканей. Продукция национального производства использовалась в вывозе в ограниченных размерах. Венецианцами вывозились на Восток сукно, изготовлявшееся в разных городах Западной Европы, некоторые металлы и хлеб, но все это оказывалось недостаточным для расплаты с восточными купцами. Экономические позиции Западной Европы были весьма слабы в торговле с Востоком.

Организация венецианской торговли была достаточно развитой для своего времени. В Венеции возникла биржа, выработалась техника банковского дела и коммерческого учета. Страна оказалась родиной современной бухгалтерии (простой и двойной) и системы государственного долга.

Таким образом, раннему экономическому подъему городов Северной Италии способствовали следующие факторы:

- 1) слабость местной земельной аристократии, позволившая городским коммунам подчинить сельскую округу;
- 2) высокая плотность населения, раннее раскрепощение и дифференциация крестьянства, обеспечивающие приток труда в город, рост специализации и производительности труда;
- 3) удобное географическое положение на пересечении сухопутных и морских торговых путей из Европы на Восток;
- 4) высокая степень монетизации городской экономики.

**Торговля Западной Европы с Древней Русью.** Особое значение для развития торговли Западной Европы классического Средневековья имели торговые связи с Древней Русью. Статус крупных торговых центров приобрели Киев, Новгород, Чернигов, Переяславль, Смоленск, Полоцк, Ростов, Муром.

Подъему древнерусской торговли способствовали:

- 1) обилие природных богатств;
- 2) выгодное географическое положение;
- 3) высокий уровень развития ремесла XI–XIII вв.

Среди экспортных товаров Древней Руси нужно отметить смолу, лен и льняные ткани, ювелирные изделия из серебра, украшенные филигранью, чернью и зернью, что свидетельствует о высоком мастерстве ювелиров, эмалированные изделия, глиняные игрушки с цветной поливой, выделанные кожи и овчины, трубчатые замки с разъемной дужкой.

Кроме ремесленной продукции, купцы Киевской Руси вывозили меха, различные виды сырья и продовольствия. Особенно много пушнины экспортировали в Западную Европу. Ценнейшими экспортными товарами являлись воск и мед, которые вывозились в разные страны крупными партиями.

На рынки Древней Руси в X–XII вв. ввозились ткани (шелковые, золототканые, сукно, бархат), оружие, предметы художественного ремесла, церковная утварь, стекло и фаянс, драгоценные камни, пряности, благовония, фрукты и вино, краски, кони, хлеб (в голодные годы), соль, благородные и цветные металлы.

Торговля Руси с Западной Европой шла по двум направлениям. Одно из них брало свое начало из Киева, откуда шли торговые пути в Центральную Европу, т. е. Моравию, Чехию, Польшу и Южную Германию. Для второго исходным пунктом являлись Новгород и Полоцк, причем Балтийское море служило главной торговой дорогой. С IX в. оба пути приобрели крупное значение для европейской торговли, ибо Киевская Русь на протяжении почти двух веков являлась основным поставщиком византийских товаров для Северной и Западной Европы.

Русские купцы пользовались правом торговли на Дунае, в ряде городов Баварии. Через Краков и Моравию русские купцы попадали в Вену, Пешт, Прагу, Регенсбург, Аугсбург.

Северное направление внешней торговли Древней Руси шло по пути «из варяг в греки», т. е. через Новгород, Ладогу, Неву, Бал-

тийское море или из Полоцка по Западной Двине. Торговые связи этого направления охватывали Готланд, Швецию, Южную Прибалтику и Данию.

В IX–XI вв. русским центром торговых связей с Прибалтикой являлся Киев, который вывозил туда византийские ткани и свои ювелирные изделия. Славянские города в Прибалтике (Щецин, Волин и др.) играли при этом значительную роль.

В XI–XIII вв. наблюдается возвышение Новгорода. Его торговля пушниной и другими товарами приобретает огромное экономическое значение для ряда стран Западной Европы.

Развитию русского ремесла и торговли был нанесен удар в середине XIII в. Монгольское вторжение привело к запустению многих русских городов. Ремесленников монголы уводили в плен, поселяли в своих владениях. В результате этого в ряде мест прекратилось строительство каменных зданий, исчезло производство поливной строительной керамики, были потеряны секреты ювелирного производства. Лишь с XV в. можно вновь говорить о подъеме русского ремесла.

Следовательно, монгольское нашествие оказало негативное влияние на развитие русского ремесла и торговли, задержав их развитие, в то время как средневековое ремесло передовых стран Европы переживало расцвет.

**Шампанские ярмарки.** Торговля раннего Средневековья была «ярмарочной», поскольку она являлась профессиональным занятием купцов. Ярмарки предполагали временную концентрацию спроса и предложения, давали купцам специальные гарантии безопасности и надежного дохода. Сами феодалы добивались организации ярмарок, чтобы оживить выгодную для них торговлю. Но в период раннего Средневековья в условиях натурального хозяйства ярмарки оставались редкостью и не получили серьезного экономического значения.

Подъем европейских городов с XI в. оказал противоречивое влияние на ярмарки. С одной стороны, он уменьшил их роль, поскольку торговля стала городской и купец предпочитал отсиживаться за городской стеной от бедствий феодальных противоречий. Но, с другой стороны, регламентация торговли и ремесла способствовала устранению купца как посредника из внутренней торговли.

Возникновению ярмарочной торговли способствовали следующие факторы:

1) цехи не хотели терпеть посредников при продаже своих изделий и при покупке сырья даже на отдаленных рынках, а тем более у местных крестьян;

2) местные крестьяне предпочитали покупать ремесленные изделия непосредственно у цеховых мастеров;

3) горожане, покупая продовольствие у крестьян, избегали пользоваться услугами торговцев;

4) города (XI–XVII вв.) вызвали общее оживление европейской торговли;

5) международная торговля становилась все более необходимой, однако в рамках замкнутого городского хозяйства ей не оставалось места;

6) экономические противоречия феодальных отношений.

Наиболее крупными являлись шампанские ярмарки, имевшие в XII–XIII вв. общеевропейское значение. Они продолжались почти круглый год. Их расцвету способствовало выгодное пограничное положение Шампани, территория которой соприкасалась с Германией, Фландрией, Лотарингией и Францией, и то, что она находилась в центре речных путей средневековой торговли.

Характерными товарами шампанских ярмарок были пряности и предметы роскоши Востока, фландрское сукно и французские вина, а также скот.

Ярмарочная торговля ограждалась рыночным правом, которое с XI в. стало играть важную роль в экономическом развитии Западной Европы и регулировало отношения между купцами различных стран.

Однако в XIV в. шампанские ярмарки потеряли былое значение, так как: 1) с 1300 г. Шампань попала под власть французского короля Филиппа IV, и на нее стали распространяться фискальные эксперименты королевской администрации; 2) в 1337 г. началась Столетняя война Англии с Францией; 3) французские сеньоры жесткой фискальной политикой обесценивали все выгоды сухопутной торговли. В результате в XIV–XV вв. произошло частичное перемещение торговых путей Западной Европы в Атлантический океан.

Однако упадок ярмарок в Шампани не означал исчезновения ярмарочной торговли вообще. Ярмарки имели место в средневековой торговле во многих странах. Но экономическое значение этих ярмарок далеко уступало той огромной роли, которую в XII–XIII вв. играли шампанские ярмарки в хозяйственном развитии Западной Европы.

**Ганзейская торговля.** Особое место в экономике Западной Европы занимала северная торговля. По Балтийскому и Северному морям проходила вторая основная дорога средневековой европейской торговли. До конца XII в. она не играла большой роли, так как экономическая культура Северной Европы оставалась крайне примитивной и хозяйство не давало здесь достаточно ценных товаров, которые выгодно было бы перевозить на дальние расстояния в условиях политического хаоса и неразвитости транспортных средств. Северная Европа в XII в. была аграрной, и ее торговля не имела прочной экономической базы.

Положение изменилось в XIII в., но лишь в XIV–XV вв. торговля Северной Европы приобрела серьезное значение. Предпосылками этого были: 1) прогресс сельского хозяйства (доставивший купцам такие ценные и транспортабельные товары, как лен, пенька, масло, сало); 2) рост городов в северо-восточных областях Германии, в Прибалтике, Скандинавии, которые создавали спрос на продукты сельского хозяйства Северной Европы и ремесленные изделия; 3) различия экономической культуры города и деревни; 4) влияние общего подъема европейских городов.

Важную роль в северной торговле XII–XV вв. играли города Северной Германии, особенно Любек, Гамбург, Бремен. Они занимали промежуточное положение между скандинавским Севером и югом Европы, между ее западом (города Фландрии и Англии) и славянским Востоком (Новгород, Польша), что благоприятствовало развитию их посреднической торговли.

Особое значение имело создание Ганзы, которая объединяла к середине XIV в. от 70 до 100 городов Северной Европы, преимущественно немецких. Ганза добивалась в соседних странах торговых привилегий (обычно свободы от пошлин), защищала интересы купцов, снаряжала торговые экспедиции под специальной охраной, создавала торговые фактории в наиболее важных для ее торговли местах, унифицировала торговое право, освобождала купцов от феодальной юрисдикции (устанавливая свою собственную). Наличие союза городов усиливало позиции купечества при их столкновениях с феодальной знатью и ремесленными корпорациями.

С развитием городов и торговли широкое распространение получили гильдии, которые стали хозяйственными и политическими корпорациями, некоторой аналогией ремесленных цехов. Каждый купец торговал самостоятельно и за свой счет, если даже торговая экспедиция снаряжалась на коллективных основах. Ганза не объ-

единыла капиталы купцов и не являлась хозяйственной корпорацией в обычном смысле слова.

Функции купеческой гильдии заключались в защите и охране собственности; ограничении внутренней конкуренции; создании монопольных условий во внешней торговле; упорядочении мер и весов; борьбе против феодалов и ремесленников.

В отличие от итальянской торговли преимущественно предметами роскоши Востока, в ганзейской торговле значительное место занимали продукты массового производства, сравнительно широкого потребления и часто большого производственного значения. Купцы торговали сельдью, пушниной, шерстью, смолой, дегтем, корабельным лесом, железом, оловом, медью, мехами, рыбой, кожей, мясом и др.

Таким образом, ганзейская торговля содействовала экономическому развитию Северной Европы в XII–XV вв.

Причиной упадка ганзейской торговли явилось разорение городов Южной Германии, потерявших вместе с Италией экономическое значение после Великих географических открытий, а также бедствия вторичного расцвета крепостного хозяйства и княжеского произвола в Германии XVI–XVIII вв. В этот период ганзейская торговля утратила свое значение.

### **3.3. Хозяйственная система России в IX–XVII вв.**

#### *3.3.1. Экономическое развитие Древнерусского государства – Киевской Руси (IX–XII вв.)*

**Развитие феодального землевладения в Киевской Руси и первые формы зависимости крестьянства.** Известно, что генезис феодализма предполагает, с одной стороны, формирование крупной феодальной собственности на землю, а с другой – постепенное распространение и укрепление различных форм зависимости крестьянства.

В дофеодальный период, в первые два века существования Киевской Руси, образование крупной феодальной земельной собственности шло, главным образом, путем имущественной дифференциации членов крестьянской общины. Как это происходило?

1. В условиях территориальной общины в занятии земли преобладала простая заимка ее двором, селом в два–три двора.

2. Положение этих земель было своеобразным. С одной стороны, они продолжали считаться собственностью общины, а с другой – пользование этими землями передавалось по наследству, от отцов и дедов к их потомству, не выходя из данного рода. Отсюда и название таких земель «вотчина» или «дедина».

3. Пользуясь своим наследственным правом, владельцы вотчины обращались с землей как с товаром, как с объектом купли-продажи. На этой основе возникала неравномерность во владении землей, происходило столкновение интересов землепользователей, т. е. все то, что приносит с собой частная собственность на землю.

4. Этот процесс (уже в XI в.) привел к сокращению общинных земель и появлению двух типов землевладения:

- земли мелких землевладельцев (смердов), сидящих на «черной земле» и несущих повинности князю в виде дани;
- частные вотчинно-феодалные, свободные от податей земли привилегированных владельцев – будущих бояр-вотчинников. Хозяйство на этих землях велось на основе эксплуатации прежде свободных земледельцев, теряющих свою самостоятельность и свободу.

С образованием Древнерусского государства аппарат центральной власти все менее удовлетворялся сбором дани. На первый план выдвигалась проблема приобретения феодальной земельной собственности. Феодалам требовался постоянный и надежный источник дохода, как для своего личного потребления, так и для содержания возраставших военных дружин. Таким источником мог быть лишь труд крестьян в собственных владениях феодалов. Князь Киевской Руси нуждался в прочности своей власти, в создании социальной опоры в феодальной среде. Достичь этого можно было лишь при наличии собственных княжеских земельных владений, что давало возможность одаривать вассалов и тем самым привязывать их к своей власти. В результате этого стало неизбежным восходящее развитие феодальной земельной собственности, которая являлась основой феодальной системы хозяйства.

Примерно в XI в. наступает период роста крупного феодального землевладения путем захвата князьями и дружиной общинных земель на основе принадлежащего князю права верховной земельной собственности и освоения с помощью холопов и других категорий зависимых людей свободных, хозяйственно неосвоенных террито-

рий, огромным фондом которых располагало Киевское государство. Хозяйство князя или его вассала, возникшее таким способом, носило название «вотчины», поскольку оно отличалось тем же признаком свободного отчуждения и передачи по наследству.

В XI в. начали формироваться, наряду с княжескими, боярские вотчины. Князь жаловал своим дружинникам определенные территории для сбора дани, которые впоследствии становились собственными владениями бояр. Кроме того, князь награждал дружинников за службу государственной землей, а за особые услуги мог отдать своим приближенным и часть своих земель. Смерды, «сидевшие» на этих землях, становились лично зависимыми от новых собственников.

После принятия христианства крупными феодальными землевладельцами становятся церкви и монастыри. Церковно-монастырское землевладение формировалось на основе занятия свободных земель и на основе договоров дарения. Кроме того, в 966 г. была установлена специальная десятина, по которой в пользу церкви и монастырей отчислялось 10 % наличного имущества феодалов. Позднее (к концу XI в.) выплату десятины распространили на все доходы государства. К XII столетию церковь сосредотачивает в своих руках громадные земли и становится совокупным феодалом.

Процесс феодализации не охватывал всю территорию и все население Киевской Руси. В XI–XII вв. большая часть крестьян здесь оставалась все же свободной, сидела на общинной земле и платила князю только старинную дань. Но все же меньшая часть крестьянства состояла из лиц, так или иначе зависимых. Состав зависимых лиц в Киевской Руси был чрезвычайно пестр, категорий, обозначающих зависимость довольно много, а происхождение некоторых из них не вполне ясно.

Наиболее архаичной, хотя и не вполне феодальной формой зависимости на Руси было «холопство». Многие исследователи придерживаются той точки зрения, что холоп – это раб. Происхождение холопства шло либо путем пленения, либо путем отдачи себя в холопы по причине разорения за долги.

Однако холоп в Древней Руси – это не то же самое, что античный раб. Во-первых, холопство могло быть временным; во-вторых, холопом мог стать и местный житель; в-третьих, правовое положение холопа было намного лучше, чем у римского раба. Холоп мог свидетельствовать по суду, мог заключать различные сделки в области торговли, не скрывая своего социального положения.



И, наконец, значение холопского труда в хозяйстве Киевской Руси никогда не было особенно высоко, а с течением времени даже снижалось.

На смену холопству пришли первоначальные формы собственно феодальной зависимости. Все они имели единый людской источник – свободных крестьян, или так называемых «смердов». Смерды составляли большинство русского крестьянства. Они были свободными, но мелкими землевладельцами и представляли собой низший, податный класс. Экономическая самостоятельность смерда, по-видимому, никогда не была особенно значимой, и поэтому любые неблагоприятные воздействия со стороны природы или социальных отношений легко ставили смерда на грань разорения. При возникновении проблем они искали помощь у экономически сильного лица, жертвуя своей свободой временно или навсегда.

Закабаление смердов происходило двумя путями:

1) путем прямого насилия. В этом случае смерд переставал быть собственником своей земли, а оставался лишь ее владельцем. Такая операция совершалась при прямом насильственном захвате общинной земли феодалом. Название «смерд» при захвате не изменялось, но существенно изменялось его общественное положение. Положение смердов, попавших в зависимость, было менее тяжким, чем феодально зависимого крестьянства на Западе, особенно во Франции: они не были прикреплены к земле и пользовались правом «выхода», да и размер повинностей у русского смерда был меньше, чем у французского серва;

2) путем пополнения числа зависимых крестьян за счет юридически свободных, но обедневших смердов. В силу своего экономического положения они были вынуждены искать «помощи» у феодала, т. е. идти к нему в зависимость.

Такие ситуации наблюдались и в Западной Европе, но там они оформлялись в единую форму зависимости – коммendaцию. Однако в Киевской Руси форм зависимости, связанных с потерей экономической самостоятельности, образовалось сразу несколько.

Рядович – общее название лиц, находящихся в феодальной зависимости по «ряду», т. е. договору. Ряд мог носить весьма разнообразный характер. Самым распространенным видом ряда был договор отработки за взятую либо деньгами, либо зерном ссуду. Ссуда такого рода на Руси называлась «купа», а лицо, взявшее ссуду, – «закупом». Отношения закупничества характерны для Древней Руси и достаточно часто упоминаются в «Русской Прав-

де», особенно ролейные закупы, т. е. работающие на земле феодала своими орудиями труда.

Зависимость закупа длилась до возврата ссуды, после чего закуп мог уйти от хозяина на волю. Но практически обедневший смерд редко мог воспользоваться своим правом. Обычно закуп был не в состоянии погасить свой долг и сливался с общей массой зависимых смердов.

Достаточно распространенной формой зависимости крестьянства были изорники, которые работали на земле феодала его же орудиями труда.

В число рядовичей входили не только закупы, но и лица, поступившие на службу слугою или ключником, старостой или приказчиком. Рядовичем считался и смерд, женившийся на рабыне.

Холопы и челядь выполняли тяжелые работы по хозяйству в феодальной вотчине. «Сироты» являлись малообеспеченным и легко закабаляемым сельским населением, деревенской беднотой. «Обельные» (полные) холопы и холопы «по ряду» добровольно отказывались от личной свободы и поступали к феодалу на основе договора-ряда.

На Руси существовало патриархальное рабство, которое не стало преобладающей формой хозяйствования. Рабы со временем получали земельные наделы, «усыновлялись» общиной, поскольку труд рабов был неэффективным. Некоторые феодалы часть своих рабов отпускали на свободу или завещали их церкви. Такие рабы, отпущенные на волю по духовным завещаниям и завещанные церкви «на помин души», назывались «задушными людьми».

Несколько особую группу зависимого крестьянства феодального хозяйства составляли «изгой» – люди, потерявшие источники существования. Часто изгоями становились выкупившиеся на волю холопы, еще чаще – разорившиеся члены общины. Такие лица предпочитали выйти из общины и перейти под покровительство князя, боярина, монастыря. Изгой отличался от других групп феодальной челяди большей степенью личной зависимости.

Следовательно, в IX–XII вв. в Киевской Руси интенсивно развивается процесс феодализации на основе разрушения соседской общины. Об этом свидетельствуют рост крупной феодальной собственности на землю и появление разнообразных форм зависимого населения.

**Сельское хозяйство.** Основой хозяйства с IX–X вв. в южной части Киевской Руси являлось пашенное земледелие. Плуг, или

«рало» (деревянный плуг), которое ранее заменило в земледелии первобытную мотыгу, в X–XI вв. становится на юге преобладающим земледельческим орудием. В лесных и нечерноземных местностях имела место соха, так как при пахоте на «росчищах» и при неглубокой почве малоподвижный и глубоко берущий плуг был неприменим.

Земледелие на севере в связи с неблагоприятными климатическими условиями и низким уровнем развития техники было очень неустойчивой отраслью хозяйства. Поэтому здесь преобладают скотоводство и различные промыслы. В качестве домашнего скота использовались лошади, быки, коровы, волы, телята, овцы, бараны, козы, свиньи.

Среди промыслов особое место занимали охота, рыболовство, звероловство и бортничество. Охота доставляла наиболее ценные продукты питания и одежду. Пушнина являлась главным богатством Новгородского края. Особо славилась русская земля соболями, бобрами, горностаями, песцами, лисицами, куницами. Белок было так много, что торговля ими шла на десятки тысяч шкур. Беличий шкурки использовались как мелкие деньги. Разнообразные рыболовные угодья дополняли обилие и богатство природных условий.

Рыболовство являлось весьма распространенным промыслом. Им занимались как отдельные лица, так и целые селения, монастыри, а в Новгороде – рыбопромышленные артели. Рыба шла для внутреннего потребления, а рыбий жир и рыбий зуб – на вывоз.

Промысловый характер носило бортничество, им, кроме всех жителей лесных местностей, занимались особые лица, которые в городах торговали медом и воском.

Таким образом, по своему производственному характеру сельское хозяйство IX–XI вв. по преимуществу было пашенно-земледельческим и скотоводческим, со значительным развитием охотничьих и бортнических промыслов. Техника земледелия на юге делала значительные шаги вперед. Уже в IX–XII вв. закладывались основы для совершенствования хозяйственной деятельности.

**Ремесло в Киевской Руси.** Уже в XI–XII вв. на Руси в составе населения выделяются ремесленники как особые общественные группы. Экономическое значение и удельный вес ремесла при господстве натурального хозяйства не могли быть особенно велики, так как простые предметы домашнего обихода изготавливались

в крестьянском или феодальном хозяйстве. Только предметы роскоши, изготавливаемые ремесленниками, шли князьям и во внешнюю торговлю.

Одним из ранних видов ремесла было плотничество, так как постройка деревянных хором, хлевов, теремов, бань и пр. в городах производилась плотниками. Новгородские жители занимались плотничеством как отхожим ремеслом и ходили на заработки в другие города. Новгородские плотники занимались судостроением. Плотничество по своему характеру предполагало уже почти полный разрыв с сельскохозяйственными занятиями, которые, так же как и строительная деятельность, производились летом.

Существовали также городники (строители городских укреплений и стен), древоделы, мостники, лучники, бондарники, делающие гробы (корсты) и др. Если несложное домашнее деревенское хозяйство могло само производить для себя многочисленные предметы обихода (кадки, телеги, колеса, столы, стулья и пр.), то для городской жизни, а тем более для торговли, требовались ремесленники-специалисты, которые могли бы строить города, церкви и мосты.

Позднее, когда в городах стали строить каменные хоромы и церкви, появляются мастера-каменщики. Однако в X–XII вв. (и даже еще в XV в.) каменные постройки встречались очень редко.

В этот период было достаточно развито полотняное дело. Из полотна производили грубые паруса для судов, шатры, простые одежды и пр. Материалом для ткачества была шерсть, из которой выделялись грубые сукна для одежды. Большинство этих изделий изготавливалось для нужд производящего хозяйства с помощью женского труда. Князья и бояре употребляли сукна более высокого качества, в основном иностранного производства.

Важным видом ремесла по обработке продуктов сельского хозяйства являлось кожевенное дело. Из кожи производили предметы воинского снаряжения, хозяйственные изделия (сбрую, упряжь, седла, обувь и пр.). Сельское население носило обувь из лыка, в виде лаптей, и только князья и бояре, и прежде всего дружина, имели кожаные сапоги. Кроме обуви кожевники выделяли сбрую, упряжь, седла и т. д.

Из более мелких городских ремесленников выделяются сдельники, коробейщики, лучники, медники, скорняки, швецы, сапожники, шапочники, портные, рыбники, калачники, жерновники и др.

Существовало ремесло, связанное с обработкой металлов. Большое экономическое значение имело горное ремесло. Сначала добывалась железная руда, которую плавили в особых печах, а затем из железа производили предметы домашнего, хозяйственного потребления и военного снаряжения. Обработка руды и выделка всяких металлических изделий производились кузнецами-ковалями. Хозяйственные предметы (топоры, заступы, рала, лемехи, серпы, пилы, долота, сковороды, замки), оружие, а также колокола и др. производились специальными ремесленниками-ковалями, котельщиками, литейщиками. Понятно, что как сама железорудная промышленность, так и обработка железа требовали уже такой специализации, которая свидетельствовала о выделении особых ремесленных профессий и особого слоя ремесленников.

Однако удельный вес ремесла в народном хозяйстве Киевского государства X–XII вв. был не очень значителен, так как подавляющая масса населения в пределах своего натурального хозяйства занималась как земледелием, так и первичной обработкой его продуктов, а ремесло обслуживало главным образом нужды городских жителей. Некоторые изделия ремесла, преимущественно предметы роскоши, шли во внешнюю торговлю.

**Торговля в Киевском государстве.** Большое значение в Киевской Руси в IX–X вв. имела торговля. Внутренняя торговля в крупных и мелких городских центрах и на их «торгах» давала возможность местному населению получить все недостающие в хозяйстве продукты и сбыть свои излишки. Часто она производилась в виде «меновой» торговли. На рынок шел всякий, кто имел какую-либо вещь, которую хотел сбыть и за которую хотел приобрести какую-нибудь другую вещь.

Такие города, как Киев, Новгород, Смоленск и многие другие, имели обширные и многочисленные рынки-базы (в Киеве, например, было восемь особых рынков) по специальным товарам и большое число иногородних купцов. Новгородские купцы жили во всех крупных торговых городах.

Большое значение в Киевской Руси имела внешняя торговля как способ сбыта князьями и их дружинниками «дани» с населения.

Наибольшее развитие внешняя торговля получает в Киевской Руси после упадка (к X в.) арабской торговли. Она шла старым днепровским путем «из варяг в греки».

Торговые устремления первых князей направлялись также на Запад и Восток. Азовское море стало особенно необходимым в качестве выхода на далекий Восток после падения Хазарского царства.

В киевский период торговли с Византией предметами вывоза были преимущественно продукты, получаемые от дани, охоты (меха, воск), ввозили предметы роскоши (парча и другие ткани) и оружие. Такой же характер носила торговля Киева с Прагой, Краковом, Регенсбургом.

Первоначальной формой денег в Древней Руси были скот и меха. Скот (кожаные деньги), куны (мех куницы) и более мелкие единицы в виде «резаны», «ногаты», белки и др. являлись основными измерителями ценности в древней торговле. Но летописи и «Русская Правда» уже упоминают о скоте и о кунах как о металлических деньгах, лишь сохранивших старое название «меховых» денег, на которые идет счет при товарообмене, которыми платится дань, взимаются штрафы. Гривна кун (целый мех куницы) стала главной счетной металлической денежной единицей торговли при взимании дани еще в древний период.

Металлическое обращение первоначально начинает распространяться в виде пользования слитками по весу. Серебро как металлические весовые деньги в слитках конкурирует с кунами как меховыми деньгами. Первые попытки введения чеканки металлических денег под влиянием иностранной торговли были предприняты еще при Владимире, когда стали чеканиться по арабской системе серебряные и золотые монеты, не получившие, однако, какого-либо значения во внутреннем обороте.

Таким образом, к началу XII в. Киевская Русь достигла высокого уровня развития экономики. Однако самостоятельные удельные княжества стали постепенно обособливаться экономически и политически, что привело к новому этапу развития – периоду феодальной раздробленности.

### *3.3.2. Экономика Руси в период феодальной раздробленности XIII–XIV вв.*

**Социально-экономические предпосылки феодальной раздробленности.** После смерти князя Ярослава (1054 г.) и раздела им всех своих владений между многочисленными сыновьями и внуками окончательно исчезает единовластие. Единое русское Киев-

ское государство распадается на отдельные феодальные владения с неясным и неустойчивым порядком перехода государственной власти в отдельных областях.

Основными причинами феодальной раздробленности Русского государства являлись:

1. Рост крупного феодального землевладения. Феодальная вотчина становится более самостоятельным хозяйственным центром. Князья и бояре стремятся сосредоточить в своих руках не только экономическую, но и политическую власть. Удельный князь становится «вотчинником» в своем уезде, имеющим всю полноту власти над населением и территорией, передающим свой удел по наследству как свое частное владение.

2. Неоднородность Киевской Руси в хозяйственном отношении. Земельная территория была огромна. Вне центральной части лежали земли славянских и не славянских племен, которые не были включены в сферу политического, экономического и культурного влияния Киева. Они сохранили пережитки патриархально-родовых отношений и имели архаичную экономику.

3. Натуральный характер феодального хозяйства. Вотчина являлась замкнутой производственной единицей, где производились все необходимые продукты, с помощью которых удовлетворялись потребности и феодала, и зависимого населения.

4. Рост и укрепление феодальных городов, которые стремились к экономической и политической самостоятельности.

5. Утрата прежнего значения торгового пути «из варяг в греки». В XI–XII вв. торговые пути переместились на Средиземное море. Возвышаются итальянские города. Важное значение приобретает левантйская торговля.

6. Феодальные междоусобные войны за раздел «вотчин», за насильственный захват лучших уделов.

Непрерывные феодальные войны между отдельными княжествами и продолжавшееся дробление отдельных феодальных владений истощали страну, приводили ее к полному разорению, к нарушению всяких экономических и культурных связей, к невозможности противостоять иноземному вторжению. Страна подверглась монгольскому завоеванию.

Для раздробленной феодальной Руси имело огромное значение в политическом и экономическом отношении «тяжкое» татарское завоевание. Оно почти на два с половиной столетия (1237–1480 гг.) превратило всю Русскую землю в вассала татарских ханов.

Экономической формой монголо-татарского господства являлась дань, которой облагалось все русское население. Первоначально эта дань – «ордынский выход» – собиралась самими татарами. В течение первых 35 лет они три раза производили через своих «численников» поголовные (за исключением духовенства, освобожденного от дани) переписи. Кроме поголовной подати – ясака – татары установили другие различные сборы и пошлины, такие как «тамга» (внутренние таможенные пошлины), «мыт» и др. Ханские чиновники при сборе дани требовали себе «почестья», «даров», взятки.

Впоследствии, с возвышением Москвы, татары поручили сбор дани великому князю московскому Ивану Калите (1325–1340 гг.). Это обстоятельство хотя и способствовало укреплению Москвы, но не изменило тяжести поборов для населения. К феодальным повинностям, задолженности, закабалению феодалом прибавлялись еще гнет, разорение хозяйства и опустошение целых районов монгольскими завоевателями.

Почти одновременно с монгольским нашествием русскому народу пришлось испытать удары со стороны шведских феодалов и немецких рыцарей Ливонского и Тевтонского орденов, которые стремились воспользоваться раздробленностью Русского государства и нашествием монголов. Рыцари и шведы вступили в Новгородскую и Псковскую земли с целью грабежа деревень, опустошения городов. Однако успехи ливонских рыцарей были непрочны. Вскоре они были разбиты князем Александром Ярославичем (1240 г. на Неве) и под Псковом, а затем в знаменитой битве на льду Чудского озера (1242 г.).

Феодальная Русь могла противопоставить централизованным иноземным войскам лишь свои разрозненные, плохо обученные и недисциплинированные войска, находившиеся в распоряжении отдельных, враждовавших между собой феодалов. Переноса тяжкие испытания, русский народ укреплял собственное государство и вопреки обессиливающей его феодальной раздробленности усиливал свое национальное единство.

**Феодальный город в период XIII–XIV вв.** По своему возникновению и по начальным этапам развития не все города феодальной Руси в указанный период прошли одинаковый путь.

«Своеземские» города возникали на пересечении основных речных и торговых путей и не знали власти феодального собственника. Постепенно они превращались в крупные торговые пункты, сохраняли свою независимость и переживали бурный



период свободы «вечевого» строя, пока не были подчинены центральной власти. Таково было положение и развитие Великого Новгорода.

Князья строили новые города на северо-восточных окраинах государства как военно-колонизационные пункты для сосредоточения в них своей дружины и для дальнейшего завоевательного продвижения. Первоначально такие города заселялись дружинниками князя и их челядью, постепенно они обрастали торгово-ремесленными слободками. Эти «княжеские» города часто превращались в резиденции князей, в столицы феодальных княжеств.

Следующей формой возникновения феодального города было зарождение его на месте феодальной вотчины, когда на владельческих землях селилось свободное или зависимое население, занимающееся ремеслами. Небольшие, устроенные феодалами в своих вотчинах городские поселения, «городки», при благоприятных условиях также развивались в крупные города. Например, Одоев – вотчина князей Одоевских, Воротинск – князей Воротинских. В таких «вотчинных» феодальных городах почти все дворы и постройки принадлежали феодалу, боярину, монастырю, а все обитатели этих городов были их зависимыми и крепостными крестьянами или ремесленниками.

Существовал и другой путь возникновения городов. Первоначально они возникали как «своеземские», но в дальнейшем развивались на феодальной основе. Например, Москва в VIII–IX вв. была торгово-ремесленным центром, а с XII в. стала развиваться как феодальный город на базе вотчины боярина Кучки.

Еще одной формой возникновения городов являются города-погосты. По поводу путей происхождения этих городов существует несколько точек зрения. С одной стороны, можно считать, что это – города, возникающие на пересечении торговых путей («гостьба» – торговля, «гость» – купец). С другой – что это монастырские города (погост – место в церкви, где отпевали покойников).

При таких условиях феодальный город и экономически, и социально был первоначально неотделим от феодальной вотчины. Основное и новое, что стал вносить город в вотчинное хозяйство, это общественное разделение труда. Главой феодального города являлся тот же феодал-вотчинник – князь, боярин, кормленщик.

Таковыми путями в условиях феодального хозяйства возникает феодальный город как торгово-промышленный центр, постепенно обособляющийся от феодальной вотчины.

***Ремесло в период XIII–XIV вв.*** После упадка Киева как крупного городского торгово-ремесленного центра в северо-восточной феодальной Руси продолжает развиваться ремесло.

Одним из новых видов ремесел, мало развитых в X–XII вв., становится каменно-строительное и кирпичное, которое возникает в связи со строительством церквей. Кирпичное ремесло, завезенное иностранными мастерами, получает более широкое распространение лишь с XIV в., когда начинают строиться каменные стены вокруг кремлей разных столичных городов, каменные монастырские сооружения.

В связи со строительной церковной деятельностью возникает иконописное и стекольное ремесло.

В XIII–XIV вв. развивается ремесло по обработке металлов, кузнечное, связанное с военным делом или с выделкой предметов роскоши, оружия, мелких изделий, домашней утвари и пр. Хотя лучшее оружие привозилось из-за границы, с Запада или с Востока, во многих крупных городах имелись не только простые кузнецы, но и серебряники, и медники для более тонкой работы. Здесь производились предметы военного обихода (панцири, кольчуги, сетки и пр.), металлические изделия, украшения одежды (пояса, бляхи), изделия для стола (чарки, кубки), предметы церковного обихода. Металлические изделия для земледельческого производства (топоры, сошники, косы) и для обычного домашнего обихода (сковороды) делались не только городскими, но и деревенскими ремесленниками-кузнецами.

Городское ремесло XIII–XIV вв. мало отличалось от ремесла в городах Киевской Руси X–XI вв. Здесь были также плотники, строители, бондари, колесные мастера, гончары, ткачи и кожевники, шапочники и портные, калачники, квасники и др.

Железорудные промыслы по-прежнему развивались в Новгородской земле. Железа было немного. Его с трудом могли обрабатывать, и поэтому железоделательное ремесло не получило широкого развития. В Новгородской земле распространяется добыча серебра, которая производилась у сибирских народностей.

Особый характер носило соледобывающее дело, распространенное преимущественно по берегам северных морей, в Двинской земле, Старой Руссе и др.

Ремесленная переработка продуктов сельскохозяйственного сырья, кроме городов, велась также в больших размерах в деревне. Она осуществлялась здесь в пределах земледельческого, вотчинно-

го или крестьянского хозяйства и не отделялась от него в качестве особого промысла. В этом отношении феодальная вотчина и вся ее организация способствовали замедлению развития общественного разделения труда.

В феодальной вотчине выделялись особые ремесленники – ткачи, кузнецы, плотники и др. Обработка льна и шерсти, выделка полотна и простых сукон, выделка примитивных деревянных и железных изделий для потребления и хозяйственных потребностей были широко распространены или в самой вотчине, или в хозяйствах зависимых и крепостных крестьян. От последних все эти продукты и изделия поступали в вотчину в качестве натуральных рент, оброков, а при случае сбывались и на рынок в город.

Таким образом, обособление городского ремесла имело большое экономическое значение. Оно заложило основу развития внутреннего рынка, а рынок получал все большее значение для дальнейшей дифференциации хозяйства.

**Торговля в период феодальной раздробленности.** Нельзя преувеличивать значения и размеров внутренней местной торговли феодального города. Она была невелика по размерам и крайне проста по качеству своих товаров. С одной стороны, город требовал снабжения продуктами сельского хозяйства, с другой – он сам был продавцом продуктов развивающегося в нем ремесла. На примитивных городских торгах и ярмарках продавались предметы домашнего обихода и сельскохозяйственного производства: коровы, лошади, овцы, гуси, утки, рыба, мед, воск, ладан, пшеница, рожь, овес, мука, печеный хлеб, соль, овощи, сено, лен, дрова, зола, деготь. Здесь же продавались изделия городского ремесла: горшки, оружие, платье, шапки, сукна, обувь, меха, хомуты, гробы и др.

Сельское население вокруг города самостоятельно обеспечивало собственные нужды домашней переработкой. К тому же не все города были крупными торговыми и промышленными пунктами. Но даже в тех случаях, когда город представлял собой лишь административно-военный пункт, он постепенно становился местом торгового и товарообмена с деревней.

Кроме внутренней торговли между городами и деревнями в XIII–XIV вв. значительное развитие получает и межгородской обмен. Однако он был затруднен вследствие плохих путей сообщения, особенно из-за громоздкости, малой ценности и однообразия предметов торговли. Но в некоторых случаях отсутствие на местах

важнейших предметов потребления (например, соли) вызывало необходимость отдаленного товарообмена.

Основным препятствием для развития межгородского обмена кроме путей сообщения, являлось то, что в период феодальной раздробленности XIII–XV вв. каждая «земля» и город представляли самостоятельное государство. При переходе их границы торговле приходилось преодолевать большие затруднения в виде многочисленных таможенных и податных сборов, а иногда и прямых запретов.

Внутренняя и межгородская торговля происходила не только на городских торгах в виде постоянной базарной торговли, но и на ярмарках в городах и у больших монастырей. Последние часто развивали очень широкую торговую деятельность, имея своих специальных приказчиков, «купчину», охватывая оборотами самые разнообразные товары (соль, рыба, мед, воск) и самые отдаленные части страны.

Торговля, как внешняя, так и внутренняя, облагалась многочисленными сборами и пошлинами в пользу князя. А так как каждое мелкое удельное владение представляло собой самостоятельное княжество, то пошлины и сборы значительно снижали доходность торговли. От них освобождались некоторые привилегированные группы торговцев, особенно монастыри. Торговые сборы были многочисленны и разнообразны: мыт (с воза или с лодки с товаром), мостовщина (за проезд по мосту), костки (с человека, сопровождавшего товар), тамга (установленная татарами таможенная пошлина с ценности товара), весчее (за взвешивание товара), гостиное (за склад товара в торговом помещении), явка (при предъявлении товара властям), пятно (за клеймение) и др. Это были обычные феодальные источники доходов князей от торговли. Тяжесть обложения была весьма велика и отрицательно отражалась на развитии товарооборота. Поэтому многие князья жалованными грамотами освобождали от всех этих пошлин не только монастыри, но и целые группы торговцев.

До XIII–XIV вв. торговля продуктами сельского хозяйства и ремесла не обособлялась в виде профессиональной деятельности. Ею занимались князья, бояре, духовенство, монастыри, так же как купцы, сельские и городские производители. Представители государственной власти, князья-вотчинники, не только вели торговлю, но и использовали ее для взимания всевозможных поборов и пошлин. Торговля велась и боярами-землевладельцами. В свою

очередь купцы тоже владели землями, сбывали продукты своего хозяйства.

С XIII–XIV вв. торговля, в особенности межгородская и внешняя, начинает все более сосредоточиваться как профессиональная деятельность в руках купцов. Бояре, князья, монастыри и духовенство часто переходят лишь на «финансирование» торговли, отдавая деньги в рост и в обороты купцам. Таким образом, постепенно в XIV в. торговля как профессиональная деятельность сосредоточивалась в руках специалистов-купцов.

*Денежное обращение в период феодальной раздробленности.* После падения Киевского государства с его широкими торговыми оборотами, денежным обращением и с чеканкой монеты, в период феодальной раздробленности и изолированности, обращение металлических денег и чеканка сокращаются. Для XII–XIII вв. данных о чеканке монет не имеется. При отсутствии добычи серебра в центральных русских княжествах оно могло привозиться лишь из-за границы в слитках или в монете.

Только Новгород на своих уральских рудниках добывал серебро и пользовался им также преимущественно в слитках (на вес) в своей внешней торговле. По форме и величине слитки были различны, иногда они весили полфунта и тогда назывались гривенниками. Кроме слитков в обращении были различные иностранные серебряные монеты, завезенные из-за границы, – немецкие, рижские, любекские марки, шиллинги, пфенниги («пенязи») и др.

Попытка выпуска литых серебряных денег была предпринята в Новгороде в 1420 г., когда чеканка монет производилась в виде вольного промысла особыми ремесленниками – «денежниками». Так как эта чеканка происходила безо всякого контроля над содержанием металла, то денежники портили и обесценивали монеты понижением в них веса серебра. На этой почве в Новгороде произошло народное волнение. Чеканка монеты вольными денежниками была прекращена, а литые рубли были изъяты из обращения вследствие их недоброкачественности. В Новгороде был создан монетный двор, на котором работали под контролем 5 денежников.

В Московском княжестве собственная чеканка монеты начинается с XIV в. Дмитрий Донской стал перечеканивать татарскую серебряную монету – деньги – и придал самой монетной единице это татарское название. Но московская монетная система отличалась от новгородской. По количеству серебра новгородская деньга была вдвое больше московской, а новгородский

рубль – вдвое с лишком больше московского: в первом считалось 216 новгородских денег и 432 московских. При Иване III чеканка денег удельными князьями прекращается, но двойственность монетной системы – новгородских и московских денег и рубля – сохраняется. Монеты малого веса – «московки» – имели изображение всадника с мечом и назывались мечевыми деньгами, монеты же более крупного веса – «новгородки» – имели изображение всадника с копьем и получили название копьевых денег, или копеек.

Таким образом, уже с XV в. возникает самостоятельная русская денежная система и русская счетная денежная металлическая единица – рубль и копейка, сохранившаяся до настоящего времени. Вначале из татарской деньги стали чеканить русскую деньгу, равную  $\frac{2}{3}$  татарской. Вместо старой гривны (около фунта серебра) счетной единицей становится рубль, «рубленая гривенка», заключавшая сначала около полуфунта серебра (48 золотников), а затем 18,5 золотников, из которых чеканились 200 московских мелких денег и 100 новгородских копейных денег – копеек. Развитие металлического денежного обращения должно было облегчить товарооборот и способствовать торговому накоплению. Однако не следует преувеличивать социальное и экономическое значение торгового накопления в эту эпоху. Социально-экономической основой в XIII–XIV вв. являлось замкнутое натуральное феодально-землевладельческое хозяйство.

### *3.3.3. Особенности хозяйственного развития Русского государства в период XV–XVII вв.*

***Социально-экономические предпосылки объединения русских земель в единое централизованное государство.*** Рассматриваемый период развития русского Средневековья характеризуется той же основной чертой, что и позднее Средневековье Западной Европы XIV–XVI вв. – процессом образования центральной власти и централизованного государства. Но вместе с тем этот процесс по своему социальному содержанию и историческим особенностям существенно отличался от такого же процесса на Западе.

На Западе этот этап являлся также началом периода распада феодально-крепостной хозяйственной системы и начальным этапом зарождения рыночных отношений. Зарождение рыночных отношений в недрах феодализма имело в своей основе ускорение

процесса общественного разделения труда, отделение города от деревни, рост городов и городской промышленности. Все эти процессы на Западе сопровождались образованием наций и национальных государств.

Образование русской нации и национального русского государства происходило несколько позже и в иных по сравнению с Западной Европой исторических условиях. В XV–XVI вв. в Русском государстве еще не сложился слой предпринимателей, который воплотил бы в себе дальнейшее развитие рыночных отношений.

Образование Русского централизованного государства и зарождение рыночных отношений происходили в условиях борьбы с татарским игом. Это было возможно лишь при ликвидации экономической раздробленности и изолированности феодального хозяйства, феодальной вотчины, на почве продолжающегося роста общественного разделения труда, отделения города от деревни и постепенного формирования единого национального рынка. Этот процесс происходил в Русском государстве в отличных от Западной Европы исторических условиях, иными темпами и с другими результатами.

В Московской Руси процесс ликвидации феодальной раздробленности прежних отдельных земель и княжеств и создания централизованного государства в XV в. только начинался. Этому способствовали следующие предпосылки:

1. Противоречия между феодалами-землевладельцами и крестьянами-общинниками. Вотчинники стремились к захвату общинных земель, поскольку это приносило им дополнительные доходы, а общинники считали, что они имеют более давние права на свои земельные участки. Разрешить это противоречие можно было законодательным путем. Достичь этого можно было только в условиях единого государства.

2. Восстановление пашенных земель. К концу XIII – началу XIV вв. Русь несколько оправилась от разорений татарами. Опустошенные татарами земли, поросшие лесом, снова осваиваются, «расчищаются», превращаются в пашню. Крестьяне возвращаются на старые места, где жили их деды и прадеды.

3. Развитие процесса распространения новых форм севооборота. Развивается трехпольная система, которая становится преобладающей на северо-востоке страны.

4. Возрождение старых и появление новых городов. Вокруг города возникает бойкий торгово-ремесленный посад. Появляется многочисленное посадское население. За городской стеной эволю-



ционируют орудия труда, развивается ремесло, растет рынок ремесленных изделий.

5. Восстановление старых и возникновение новых торговых дорог.

6. Создание единой системы мер и весов.

7. Увеличение численности дворянства, посадского люда и крестьянства, которые тяготели к олицетворявшему единство Руси великому московскому князю.

Единственной силой, сопротивлявшейся централизации, было вотчинное боярство. Сломить его сопротивление означало обеспечить успех объединения русских земель вокруг Москвы. Эту задачу предстояло решить путем насильственной смены формы феодального землевладения.

**Образование поместной системы.** Борьба за национальное объединение и независимость, за ликвидацию феодальной раздробленности требовала создания централизованного государственного аппарата и образования служилого сословия, подчиненного центральной государственной власти. Формирование служилого сословия дворянства и связанной с ним поместной системы землевладения вместо прежней феодальной вотчины началось постепенно уже с XV в., но развернулось главным образом в XVI в. и было закончено лишь в XVII в.

В служилый класс Русского государства XVI в. входили все элементы прежнего феодального общества, которые были вовлечены в состав централизованного государства. Сюда вошли прежние «удельные» князья, потерявшие свою независимость, высшее феодально-вотчинное боярство, перешедшее на службу Москве, «вольные слуги» и даже низший слой феодально-зависимых дворцовых слуг и, наконец, простые тяглые люди и иностранцы, выходцы из Литвы и других государств, татары и пр.

Вся эта разнородная сословная группа в качестве «служилых людей» государства в XVI в. разделялась «по отчеству», т. е. по происхождению, на три главных разряда, называвшихся «чинами». Но постепенно эти сословные перегородки стирались, так как отдельные группы пополнялись выходцами из других групп уже не «по отчеству», а по заслугам перед центральной властью. К первому разряду принадлежали лица, имевшие право заседать в Боярской думе: 1) бывшие удельные князья, 2) старые боярские фамилии и 3) «слуги вольные» прежних московских князей. Все они составляли три «думных чина» — бояр, окольничих и дум-



ных дворян. К ним централизованное государство присоединило и свою высшую бюрократию – «думных дьяков». Во втором разряде числились «чины московские», т. е. старые московские дворцовые слуги, и часть переведенных в Москву провинциальных служилых людей. Они составляли армию и двор московского государя – стольники, стряпчие, дворяне московские и другие чины. В третьем разряде числилась вся масса провинциальных служилых людей, городовые служилые люди, получившие общее название дворян и боярских детей.

Государство должно было вознаграждать, оплачивать и содержать всех этих служилых людей в соответствии с их чином и должностью. В руках государя не было таких финансовых средств. Единственным «капиталом» и финансовым источником, которыми располагало феодальное государство, была земля. Землей и расплачивалось государство со своей армией и со своим аппаратом управления. Правительство раздавало землю служилым людям в условное владение за обязанности несения службы. Так возникла поместная система землевладения.

Весь XVI в. был веком борьбы боярства с поместным дворянством и с теми централистическими тенденциями, которые государство проводило через служилое дворянство.

Особое значение поместная система имела в создании централизованной армии. В 1555 г. в связи с отменой «кормлений», т. е. самостоятельных поборов воевод с населения для нужд управления, было издано положение, определявшее объем военно-служебных обязанностей служилых людей в зависимости от размеров пожалованных им поместий. Размеры поместий были неодинаковы и зависели от служебного звания и разряда служилого человека. Так, бояре получали от 1,5 до 3 тыс. га земли, тогда как рядовой городской дворянин – всего 150–750 га, нормальный же поместный оклад был равен 150 га. Но и эти нормальные оклады не соблюдались и нарушались путем захвата и увеличения поместий высшими служилыми людьми. Кроме поместий высший командный состав, бояре и дворяне получали и денежное вознаграждение.

Размеру земельного надела должны были соответствовать и служебные обязательства владельца. Владелец поместья должен был с каждых 100 четвертей пахотной земли хорошего качества поставить одного конного ратника в полном вооружении. Конные ратники составляли основной вид войска – дворянскую конницу.

Служба в войсках была наследственная и пожизненная, причем в войска дворяне зачислялись с 15 лет и ко времени фактического прохождения службы получали командные должности. Для учета и контроля над состоянием армии велись особые списки. Не являвшихся на службу («нетчиков») и уклонившихся особо отмечали, подвергая наказанию батогами, и отбирали поместья. Тем не менее число «нетчиков» было всегда довольно значительно, и обладание поместьем иногда превращалось в сословную привилегию фактически без всяких служебных обязанностей. Фактически такая армия обходилась довольно дорого и по своей организации и вооружению не отвечала потребностям времени.

Окончательный удар по феодальной вотчине и попытка придать новую силу поместному дворянству и его военной организации были осуществлены в 1565 г. царем Иваном IV учреждением «опричнины». Из всех земель государства были выделены обширные территории, принадлежавшие лично государю, доходы с которых должны были поступать в особую государеву казну. Вся остальная территория, «земщина», была оставлена в общем управлении старых учреждений. В опричнину вошли области с наиболее развитым старым удельно-княжеским землевладением и в то же время с наиболее развитыми городами и торгово-промышленным населением. Княжеские и боярские вотчины в этих областях были конфискованы, владельцы их «выведены» в другие районы, преимущественно на окраины, где и получили земли на основе поместного права. На их месте были поселены опричники из малоземельных дворян, из разного мелкого люда. Опричники в военно-служебном отношении были объединены в особый корпус. Это была попытка создания армии на новых основах.

Социальной базой опричнины было мелкое, зависимое от центральной власти служилое дворянство. Реформа была предпринята с целью окончательной ликвидации независимости крупного феодально-вотчинного княжеского землевладения и укрепления господства центральной царской власти, в этом отношении реформа достигла цели. После нее в Русском государстве сохранились лишь ничтожные остатки старинного княжеского вотчинного землевладения.

Таким образом, с разложением феодально-вотчинного хозяйства со второй половины XV в. оформились два вида частных владений. С одной стороны, наследственная, преимущественно крупная и привилегированная, вотчина как остаток прежнего феодально-боярского и княжеского землевладения, а с другой – поместье,

развившееся, особенно с XVI в., как временное и часто менее привилегированное, мелкое и среднее поместное землевладение дворян и служилых людей. В XVII в. господствующей формой земельных отношений является поместье.

**Пути закрепощения крестьян.** В историческом развитии закрепощение крестьян прошло длительный путь, с одной стороны, настойчивых стремлений владельцев к фактическому закрепощению крестьян, а с другой – упорной борьбы крестьян с закрепощением. Главной проблемой феодального поместья являлась задача привлечения труда. Но крестьяне еще имели право отказа и отхода от помещика, хотя фактически это право при задолженности и экономической зависимости было трудноосуществимо. Поэтому помещики добивались отмены этого права отхода. При возможности отказа крестьян и бегства их с помещичьей земли они все еще не были полностью прикреплены к помещичьей земле. Но уже в практике XV в. среди крестьян, обычно свободно переходивших от одного владельца к другому, выделяется группа «крестьян-старожильцев», которые сидели на одних и тех же землях уже несколько десятков лет и фактически правом перехода не пользовались. Ко второй половине XVI в. «старожильцы» уже утрачивают право выхода.

Но вслед за тем ограничение права выхода начинает распространяться и на «новопорядчиков», т. е. не на основе давности, а по хозяйственным соображениям и по задолженности этой категории крестьянства землевладельцу.

Ограничение свободы перехода стало вызывать сопротивление крестьян. Усиливается бегство крестьян, притом как среди «старожильцев», так и среди «новопорядчиков». Задолженность помещику и монастырю была формальной основой, вызывавшей ограничение перехода.

В течение XVI в. в хозяйственной жизни постепенно складывались условия, все более связывающие крестьянина с поместным хозяйством. Еще до того времени, когда законодательство официально закрепило складывавшиеся отношения, они уже имели значительное распространение.

Судебники 1497 и 1550 гг. подробно останавливаются на вопросе о крестьянах. Они закрепляют еще раз право отказа, но в то же время устанавливают ограничение выхода сроком один раз в год в течение недели до и после Юрьева дня (26 ноября), т. е. после полного окончания полевых работ.

Вообще свободный переход и отказ были еще распространены почти до конца XVI в. Отказ крестьян к Юрьеву дню с уплатой «пожилого» и с погашением долга представлял массовое явление. По отношению к холопам законодательство также устанавливало право ухода холопа после уплаты долга. Но постепенно эта свобода ухода должника, холопа или крестьянина все более ограничивается законодательством в пользу землевладельцев. Устанавливаются так называемые «заповедные годы», т. е. годы временного запрещения крестьянского выхода и приостановки правил Судебников о Юрьевом дне. Устанавливаются также «урочные годы», т. е. сроки исков о возврате беглых крестьян владельцам. В 1580 г. был издан закон о «заповедных годах», ограничивающий право выхода крестьян в Юрьев день. Первый «заповедный год» был установлен в 1581 г., когда выход и своз крестьян были временно запрещены, «до государева указа», т. е. как временная мера. Она действовала, по-видимому, с 1581 по 1586 г., затем после перерыва – вновь в 1590–1595 гг., после чего запрещение выхода фактически стало превращаться в меру постоянную.

Указ 1597 г. о беглых крестьянах предписывал возвратить от всех помещиков и вотчинников тех беглых крестьян, которые поселились на их землях, уйдя с других мест в течение последних пяти лет до указа, т. е. не раньше 1592 г. (год переписи). Крестьяне, в том числе и беглые, поселившиеся раньше этого срока и попавшие в перепись 1592 г. по месту жительства, не возвращались к прежним помещикам.

В Русском государстве право свободного отхода фактически отмерло к концу XVI в. Государство способствовало этому процессу путем ограничения правил Судебников о Юрьевом дне, установления временной практики «заповедных годов» и превращения их в постоянную меру запрета выхода крестьян от владельцев. Указ 1597 г. о беглых крестьянах, регулируя случаи самовольного ухода после 1592 г., фактически устанавливал пятилетнее право давности для исков владельцев беглых крестьян, ушедших от владельца нелегально, путем побега, без установления отказа.

Однако в течение почти столетия значительной устойчивости в решении данного вопроса достигнуто не было. Дело в том, что не только сами крестьяне были заинтересованы в свободе перемещения. Если часто крестьяне по своей инициативе бросали одних владельцев и переходили к другим, то активное участие в этом

принимали и сами владельцы. Это участие проявлялось в форме своза крестьян, т. е. переманивания одними владельцами крестьян с земель других владельцев, иногда легально, «с отказом», иногда «без отказа и беспощинно» и даже с прямым насилием – увозом.

Другим моментом, замедлявшим возможность прочного закрепощения крестьян на земле их владельцев, являлись те неблагоприятные хозяйственные и политические условия, которыми характеризовались конец XVI и начало XVII в. и которые заставляли не только крестьян, но и владельцев бросать свое хозяйство. За это время разорилась масса деревень, сел и поместий, крестьяне переселились на новые земли, что в свою очередь дало возможность другим владельцам и монастырям закрепить этих крестьян на своих землях. Во время голода крестьяне часто бросали земли небогатых землевладельцев, не могущих оказать им помощи, и шли к более сильным помещикам, от которых получить их обратно было уже не так легко. И хотя укрыватель и захватчик чужих крестьян подлежал судебному взысканию, все же экономический интерес в разрешении вопроса о труде был настолько велик, что за осуществление его стоило рисковать судебной волокитой, кончавшейся всегда не в пользу правого, а в пользу богатого.

Поэтому и после указов 1597 г. вопрос о закрепощении и свободе выхода как для крестьян, так и для холопов неоднократно пересматривался. В 1601–1603 гг. в связи с трехлетним голодом Борис Годунов ограничивает правила о «заповедных годах»: помимо воли господ выдаются отпускные холопам, ушедшим из-за голода от своих господ, и временно разрешаются фактически не уничтоженные переходы крестьян. Соборное уложение 1607 г. установило 15-летний срок для сыска беглых крестьян.

И, наконец, в январе 1649 г. было принято Соборное уложение, по которому устанавливался бессрочный сыск беглых крестьян и посадских людей. Крестьяне со своей семьей и имуществом объявлялись собственностью феодала. Помещикам предоставлялась неограниченная судебная и административная власть над крестьянами. Дворяне получили право передачи поместья по наследству, если сыновья будут принимать участие в службе так же, как и их отцы. Поместье и вотчина постепенно сближались по своему статусу.

Таким образом, в середине XVII в. осуществилось юридическое оформление крепостного права.

***Особенности развития мелкотоварного производства и пер-  
вых форм крупной промышленности в XV–XVII вв.*** Городская  
промышленность получила в XVI в. значительное развитие. Но во  
всем народном хозяйстве в целом деревня гораздо меньше зависела  
от городской промышленности, чем город от деревни. Сельское  
хозяйство являлось не только основой всего народного хозяйства,  
но и у городских жителей и ремесленников оно иногда было не  
менее важным занятием, чем ремесло. Города часто еще носили  
земледельческий характер, городское промышленное население  
принадлежало к общему податному городскому сословию. Тем не  
менее московский город XV–XVII вв. уже утратил тот феодально-  
вотчинный характер, который имел в XIII–XIV вв., и все более  
становился торгово-промышленным центром.

В состав городского промышленного населения входили груп-  
пы различных ремесленных профессий. Преобладающими ремес-  
ленными группами являлись производители продуктов питания:  
хлебники, рыбники, пирожники, квасники, винокуры и др. Другой  
крупной группой городских ремесленников являлись произво-  
дители предметов одежды: суконники, холщевники, кожевники,  
башмачники, портные, сарафанники, душегреечники, шубники,  
кафтанники, шляпники, чулочники и др.

Следует также выделить группу ремесленников по произ-  
водству предметов домашнего обихода первой необходимости  
и группу по изготовлению разных предметов менее широкого  
потребления: обработка металлов, производство военного снаря-  
жения (седельники, сабельники, бронники, секирники, лучники,  
стрельники), хозяйственного обихода (сковородники, замочники,  
игольники) и, наконец, предметов роскоши. К сельскому хозяй-  
ству имела отношение главным образом лишь вторая группа, так  
как металлические изделия и предметы хозяйства в меньшей  
степени производились в деревне, а преимущественно приобре-  
тались в городе.

В XV–XVII вв. не существовало ни цеховой организации ремес-  
ленного населения, ни цеховой регламентации ремесла. Одно и то  
же лицо могло быть и сапожником, и древоделом, и хлебопашцем,  
и портным. Разделение труда внутри ремесла было слабо развито,  
хотя иногда и имело место, особенно при выделке предметов, тре-  
бующих сравнительно высокого умения (иконопись). Ремеслен-  
ник не только производил свои изделия по заказу из материала  
заказчика, но и часть их выполнял для рынка, прямо на про-

дажу. В связи с этим большинство ремесленников имели лавки в городе. Эти своеобразные черты положения и развития ремесла в виде свободы промысловой деятельности и отсутствия ее цеховой регламентации и замкнутости являются характерными не только для данного периода. Они сохраняются в последующем развитии промышленности и получают весьма важное значение.

По своему экономическому положению и социальному влиянию московское городское ремесло XV–XVII вв. не имело тех характерных черт, которые отличают западноевропейское цеховое ремесло. Если там ремесленники представляли влиятельную городскую буржуазию, то московские ремесленники составляли низший слой. Доходы их были очень низкими, а в производственной деятельности они использовали примитивные орудия труда. Исключение составляло производство предметов роскоши и изделий из драгоценных металлов. Этим видом деятельности занимались в основном иностранные мастера, которых выписывали специально из-за границы.

Но одним городским ремеслом не ограничивались формы промышленной деятельности, которые в то время стали намечаться в народном хозяйстве. Большее значение, чем ремесло городское, имело ремесло сельское. Крупная вотчина или монастырское хозяйство со своим сложным хозяйственным строем должны были выработать довольно высокую специализацию различных необходимых для них технических отраслей. Для вотчинного и монастырского обихода требовались плотники, кузнецы, каменщики, сапожники, ткачи, портные, хлебники, а для монастырей и церквей – особенно иконописцы, резчики, златобойцы и др. Часть работ выполнялась теми же крепостными крестьянами, сидевшими на вотчинных или монастырских землях, в виде оброка за работы, а иногда и холопами. Но значительная часть выполнялась за особую денежную плату и особыми лицами («вольное ремесло»). Монастырское хозяйство вынуждено было часто прибегать к «вольному», наемному ремеслу. В монастырском хозяйстве ремесленники работали на заказ монастыря, из его материала и часто его орудиями.

Но еще большее значение приобретает деревенское ремесло, обслуживающее мелкое крестьянское хозяйство. Плохо развитые меновые отношения между городом и деревней способствовали развитию крестьянского ремесла. Однако слабое развитие городского ремесла приводило в дальнейшем к новому направлению



этого деревенского ремесла – превращению его в мелкое товарное производство, работающее уже не только на удовлетворение сравнительно узких потребительских нужд деревенского рынка, но и на более широкий городской рынок.

Таким путем в условиях крепостного хозяйства возникают основные формы промышленной переработки продуктов уже не только в целях удовлетворения собственных потребностей, но и в виде работы на рынок. Крестьянское хозяйство начинает сбывать на рынок и по заказу потребителя часть продуктов своих домашних промыслов, раньше служивших исключительно целям личного потребления. Для удовлетворения нужды в деньгах крестьянское хозяйство начинает развивать всевозможные промыслы по переработке местного сырья с целью продажи его через скупщиков на рынок. Так возникают крестьянская кустарная промышленность и деревенское ремесло. На рынок через посредство помещика поступают также многие продукты крестьянского производства, приносимые в барскую усадьбу в виде натуральных оброков (полотно, сукно, льняная кудель, шерсть). Наконец, само помещичье хозяйство, имея запасы сельскохозяйственного сырья и бесплатный крепостной труд барщинных крестьян и дворни, начинает заниматься обработкой сельскохозяйственных продуктов для собственного потребления, сбывая их излишки на рынок.

Городским и деревенским ремеслом не исчерпывались все промышленные потребности и отрасли хозяйства того времени. Некоторые промыслы, требуя массового приложения труда, и по технике своей, и по экономике, работая на рынок, не всегда помещались в рамки ремесленного производства и помещичьего хозяйства. Из таких отраслей наиболее важное значение получают солеварение, рудное и поташное дело, металлургия и некоторые другие. Эти отрасли впервые начинают организоваться как более или менее крупные предприятия специального характера, хотя и связанные с вотчинным хозяйством, но часто применяющие «вольный» труд, в особенности квалифицированных иностранных рабочих.

Железорудное и соляное дело являлись наиболее старыми отраслями, получившими уже в XIV–XV вв. характер относительно крупных промыслов, работавших на рынок. Вначале эти промыслы организовались в частновладельческих вотчинных или монастырских хозяйствах, но затем отделялись от вотчинного земледельческого хозяйства. Некоторые монастыри вместе с рыбными



промыслами развивали и солеварение, притом не только для своих нужд, но и на продажу, снабжая солью многие города и рынки. В XVI в. в солеварении появляются и частные крупные солепромышленники, заводившие в своих вотчинах крупные соляные промыслы.

Наиболее видными солепромышленниками XV–XVI вв., родоначальниками будущих предпринимателей являлись знаменитые Строгановы, владельцы многочисленных крупных солеварен на Устюге, по Каме, в Перми, на Урале. Организационной формой предприятий Строгановых была вотчина. Главной производственной отраслью строгановского хозяйства были соляные промыслы. Для развития их приобретаются обширные владения, отдельные варницы, деревни с крестьянами, принимается на работу всякого рода люд на основах кабалы, оброка или найма. Кроме добывания соли Строгановы занимались производством поташа, скупкой пушнины, торговлей ею и др. На предприятиях Строгановых работали до 10 тыс. вольных рабочих и до 5 тыс. крепостных. Строгановы являются наиболее типичными для того времени представителями купцов и промышленников, выходцев из богатых крестьян. Крупная предпринимательская промышленная деятельность имела место и в среде крупного вотчинного боярства.

XVII в. – период зарождения и сравнительно широкого развития мануфактурного производства. Главную роль среди русских мануфактур играют казенные мануфактуры. Они возникли раньше всего в оборонной промышленности. Это не было случайностью. Мелкое производство перестало удовлетворять потребности обороны.

Первой русской мануфактурой был Пушечный двор. Он возник в конце XV в. В XVII в. его производство расширяется. Здесь изготавливают не только пушки, но и колокола, предметы церковного обихода. Пушечный двор производил весьма широкую номенклатуру орудий, вес которых колебался от 2–3 до нескольких сот пудов. Орудия имели различное назначение (прицельные – пищали; навесного огня – мортиры; для стрельбы залпом – органы). Различен был и калибр орудий – от 0,5 до 26 фунтов (вес ядра).

В производстве пушек широко использовался предшествующий, в том числе и иностранный, опыт. Он обобщался в специальных руководствах, которые хранились в библиотеке Пушечного двора. Пушечный двор находился в ведении Пушкарского прика-

за. Непосредственное управление им осуществляли 2 дворянина, которые присылались из Разрядного приказа.

В 30-х гг. XVII в. на мануфактуре работали свыше 100 человек. Квалифицированную рабочую силу составляли мастера, которые делились на плавильщиков, пушечных и колокольных литцов. Рабочая сила, особенно состав мастеров, пополнялась за счет ремесленного ученичества. Больше всего учеников имели пушечные литцы. Срок обучения продолжался иногда до 20 лет (в 1637 г. было 5 пушечных литцов и 37 учеников).

Большая часть мастеров были русскими. Некоторые из них пользовались широкой известностью. Например, Андрей Чоков, который начал работать в конце XVI в., а в 1586 г. отлил Царь-пушку (40 тонн, калибр – 89 см).

По числу рабочих и организации их труда, разделению труда Пушечный двор был централизованной мануфактурой.

В Москве существовала оборонная мануфактура ремесленного типа. Она производила легкое огнестрельное и холодное оружие и именовалась Оружейная палата. В ее ведении находилось большое число мастеров различных специальностей. Всего по окладной росписи денежного жалованья здесь в 1681 г. работали более 300 мастеров.

Производство было организовано следующим образом. Часть работ выполнялась в мастерских, принадлежавших Оружейной палате. Но большая часть мастеров работала на дому инструментами, которые получала из Оружейной палаты, хотя и имела свои кузницы. Все оружие, изготовленное мастерами Оружейной палаты, поступало в казну. Вместе с тем мастерам разрешалась брать и частные заказы.

С Оружейной палатой были тесно связаны Золотая и Серебряная палаты. Они изготавливали золотые и серебряные вещи для царского двора. Количество мастеров в этих палатах в XVII в. было непостоянным – от 16 до 24 человек. Так как работа производилась и в мастерских, и на дому, то Золотую и Серебряную палаты можно назвать мануфактурами смешанного типа.

Крупными централизованными мануфактурами были денежные дворы. В их работе можно проследить несколько периодов. В первой половине XVII в. и с середины 60-х гг. до конца века чеканились только серебряные деньги. В 1654–1663 гг. начали чеканиться помимо этого и медные деньги. В эти годы был создан новый Денежный двор для чеканки медной монеты. Продукция

этого двора послужила поводом для известного городского восстания в Москве в 1662 г., который вошел в историю под названием «Медный бунт». После восстания чеканка медной монеты прекращается, и Денежные дворы вновь занимаются исключительно чеканкой серебра.

Рабочая сила казенных мануфактур формировалась прежде всего из населения московских казенных и дворцовых слобод. Большое количество мастеров вызывалось в Москву из других городов по царскому указу, т. е. путем внеэкономического принуждения. Мастера казенных мануфактур получали за свою работу денежное и хлебное жалованье, а также поденный корм. Годовые оклады были очень различны – от 3–4 до 100 руб. Они зависели от профессии и квалификации. Мастера особо высокой квалификации занимали привилегированное положение. Они могли выполнять частные заказы. Некоторые мастера имели даже лавки. Но все они не были свободны и не могли самовольно оставить работу до тех пор, пока не теряли трудоспособность.

Московские казенные мануфактуры XVII в. нельзя считать капиталистическими, поскольку организация труда на них была феодальной.

Кроме казенных предприятий в России в XVII в. возникло значительное число частных мануфактур в металлургической, текстильной и обрабатывающей промышленности.

В течение всего XVII в. в Русском государстве шли настойчивые поиски железных, медных, серебряных и золотых руд. И как только обнаруживались более или менее их значительные запасы, принимались меры к их промышленному использованию.

В 1630-х гг. были найдены залежи медной руды в Соликамском уезде. Казна построила здесь первый в России медеплавильный завод (Пыскорский). Пыскорский завод давал несколько сот пудов меди в год. На нем использовалась новая техника – меха в плавильне приводились в движение мельничными водяными колесами. Но запасы руды оказались небогатыми, и завод был перенесен на другое место.

Для расширения металлургической промышленности правительство решило использовать зарубежный опыт, а также привлечь иностранный капитал. В 1632 г. был заключен договор с голландским купцом А. Виниусом. Ему была предоставлена монополия на строительство железоделательных заводов и на разработку железных руд. Заводы на 10 лет освобождались от всех

видов налогов. Строить их Виниус должен был на свои капиталы, а продукцию сдавать в казну по рыночным ценам и только излишки имел право продавать на рынке.

В 1637 г. Виниус действительно построил в районе Тулы три вододействующих завода, которые представляли собой единый производственный комплекс. Затраты заставили привлечь в компаньоны датчанина П. Марселиса и голландца Ф. Акему. Вскоре они отстранили Виниуса от дел и захватили заводы в свои руки. Затем реконструировали первые три завода и построили в 50 верстах от них, в районе Каширы, четыре новых завода.

На Тульских заводах производились чугун и железные полуметаллы, на Каширских – вырабатывались готовые изделия. Основные работы на заводах выполняли мастера и подмастерья. В 1662–1664 гг. на заводах были заняты 120 человек. Оплата труда зависела от квалификации, но иностранные специалисты получали больше русских (иностранцы – 50–110 руб. в год, русские мастера – 30–60 руб. в год).

Постройка тульско-каширских заводов означала крупный шаг в развитии промышленности страны. На них производились десятки тысяч пудов чугуна и железа в год, а также оружие, в том числе пушки, сельскохозяйственные орудия, строительные материалы и т. п. В 1690 г., когда умер последний представитель рода Марселисов, тульско-каширские заводы перешли к боярину Л. К. Нарышкину.

Металлургические заводы строили не только иностранцы, но и русские предприниматели, среди них – Н. Д. Антуфьев, И. А. Милославский, Б. Л. Морозов и др. Так что в течение XVII в. под Москвой было освоено 18 заводов, из которых к концу столетия сохранилось 15.

Начинают возникать мануфактуры в текстильной промышленности. Их организатором выступало дворцовое хозяйство. Продукция этих мануфактур шла в основном не на рынок, а на удовлетворение потребностей царского двора. Предпринимались попытки организовать мануфактуры по производству шелковых, суконных и бархатных тканей. Однако недостаток сырья, производственных навыков у рабочих и узость рынка обрекли эти попытки на неудачу.

Количественные итоги развития русской мануфактуры выглядят довольно странно. К концу XVII в. в Русском государстве насчитывалось не более 30 (по некоторым данным, 20) мануфактур

во всех отраслях. Не следует, однако, забывать, что Россия делала в XVII столетии лишь первые шаги в направлении промышленного развития, и век мануфактурного производства в собственном смысле слова для нее был еще впереди.

***Начальный этап образования единого всероссийского рынка.*** В XVII столетии домашняя промышленность уже не определяет экономическое развитие России. Отмечается рост ремесла, его специализация по районам и видам, процесс превращения ремесла в мелкое товарное производство и самого ремесленника в мелкого товаропроизводителя. Наряду с этим начинает получать распространение крупное промышленное производство в виде мануфактуры.

Определенные сдвиги наблюдаются и в сельском хозяйстве. С развитием промышленности крестьяне предпочитают производить больше хлеба и обменивать его на промышленные товары. Появляются пункты товарного обмена в поселениях городского типа.

Эти явления в области производства закладывают основу для крупных изменений в сфере внутренней торговли, в сфере обращения товаров. Происходит качественное изменение рыночных связей, т. е. превращение их в общероссийские, национальные. Местные и областные рынки начинают концентрироваться в единый общероссийский рынок.

Такое изменение в сфере обмена товарами было назревшей необходимостью. Оно диктовалось углублением общественного разделения труда и вызывалось усиливающимся обменом между различными областями Русского государства.

Однако не следует думать, что всероссийский рынок сложился в XVII в. Его образование – длительный процесс. Он завершается в период развития рыночных отношений. А в XVII в. наблюдается лишь начало этого процесса.

Одним из показателей образования всероссийского рынка является специализация местных рынков на одном-двух видах продукции. Это предопределило необходимость развития связей между ними.

В России в XVII в. складывается ряд специализированных рынков по продаже хлеба, соли и пушнины.

Главным хлебным рынком в первой половине XVII в. была Вологда. Она стояла в начале Суконо-Двинского водного пути, и хлеб отсюда шел в промысловые районы Северного поморья и

на вывоз за границу через Архангельский порт. Вологда стягивала хлеб не только местного производства, но и из внутренних районов страны. Состоянием Вологодского рынка постоянно интересовались новгородские купцы, которые запрашивали сведения о привозе хлеба, движении цен и т. д.

Во второй половине XVII в. вологодский рынок перестал удовлетворять возросший спрос на хлеб и на первое место выдвигается Вятка. Хлебный рынок Вятки не был связан прямым водным путем с Северным Поморьем, но зато он имел хорошую связь с центральными районами страны по рекам Вятка, Кама, Волга, Ока и Москва-река. Помимо этого сама Вятская земля имела более плодородные и менее выпаханные земли и давала больше товарного хлеба, чем Вологда.

Во второй половине XVII в. складывается мощный хлебный рынок в южных районах страны. До этого развитию земледелия здесь мешали татарские набеги. С построенной в середине века на южной границе системой укреплений, севернее их начало быстро развиваться сельское хозяйство. Здесь возникло 3 хлебных рынка: в Орле, Воронеже и Острогожске.

В этот период появилось несколько соляных рынков. Крупнейший из них был в Вологде. Своих солеварен в Вологде не было, но сюда везли на продажу соль «морянку» из северных районов Поморья. На вырученные деньги здесь приобретали и другие товары, прежде всего хлеб. Во второй половине XVII в. большое значение приобретает рынок Соли Камской, где продавалась соль местного производства. Наконец, крупным соляным рынком был Нижний Новгород. Сюда свозили соль из Соли Камской, а также из низовьев Волги и Астрахани. Нижний Новгород был не только рынком, но и перевалочно-распределительным пунктом.

Немалое значение в XVII в. имела и пушная торговля. Крупнейшим пушным рынком была Соль Вычегодская, расположенная на пути в Сибирь.

Говоря о специализированных рынках, необходимо иметь в виду лишь преобладание определенных групп товаров на том или ином рынке в зависимости от характера производства в данной местности. Но вместе с тем необходимо подчеркнуть, что характерной чертой нового этапа в развитии торговли является расширяющийся ассортимент товаров, обращавшихся на областных рынках. Это объясняется все большим разнообразием изделий, изготовлявшихся мелкими товаропроизводителями города и де-

ревни, а также расширением связей между областными рынками.

По этой причине важную роль в торговле XVII в. играли ярмарки. Некоторые из них приобрели всероссийскую известность и значение. Например, Макарьевская ярмарка (начиналась в июле) недалеко от Нижнего Новгорода была связана со всеми районами страны. Сюда приезжали многие иностранные купцы (особенно восточные), которые привозили большие партии шелковых и хлопчатобумажных тканей.

Во второй половине XVII в. на востоке страны важное значение приобрела Ирбитская ярмарка, где сибирская пушнина обменивалась на русские и иностранные товары. На западе самой крупной была открывавшаяся в августе Свенская ярмарка (недалеко от Брянска), на ней торговали льном и пенькой. На севере важное значение имела Благовещенская ярмарка. Здесь закупали холсты, сермяжное сукно, ножи и везли их в Сибирь, где обменивали на пушнину.

Центром рыночных связей была Москва. Столичный рынок не был еще специализирован. В Москве насчитывалось более 120 торговых рядов. В рядах сосредоточивалась торговля одинаковыми товарами – шерстью, шелком, соболями, железными изделиями и т. д. Между этими рядами сновали многочисленные торговцы разнообразными товарами – рыбой, калачами, разной мелочью.

По свидетельству иностранцев, московские лавки были очень малы. Один магазин где-нибудь в Венеции вмещал больше товаров, чем десяток лавок в Москве. Но все же Москва играла роль центра складывающегося всероссийского рынка, и ее торговые люди вели операции по всей стране.

Складывание единого рынка нашло свое отражение и в экономической политике того времени. Ее преобладающим направлением становится меркантилизм.

Экономическая политика Русского государства направляется на создание свободы деятельности торгового капитала внутри страны и на ограждение его от иностранной конкуренции. С этой целью в 1653 г., удовлетворяя требования торговых людей, издается новый Таможенный устав. Согласно уставу, в пределах всего государства (за исключением Сибири) вводится единая пошлина с торгового оборота в размере 5 % с продавца и 2,5 % с покупателя. Многочисленные мелкие пошлины упразднились. Унификация таможенного

обложения проводилась со временем и в Сибири, что также ускорило ее включение в общероссийские экономические связи.

Деятельность иностранного торгового капитала регламентировалась Новоторговым уставом 1667 г. Согласно Новоторговому уставу, иностранцам разрешалось торговать лишь в пограничных городах: Архангельске, Пскове и Новгороде. С них взимались пошлины в иностранной валюте, и им запрещалась различная торговля внутри России. Ввоз иностранных товаров подлежал учету и контролю. Таким образом, Новоторговый устав, охраняя русский внутренний рынок от иностранцев, являлся наиболее полным выражением российского меркантилизма в XVII в.

Тем не менее внешняя торговля в Русском государстве довольно быстро развивалась, преимущественно с немцами, шведами, англичанами. Экономика ввоза и вывоза основывалась на низких ценах на отпускные сырьевые товары в Москве и высоких ценах на них за границей, и обратно – на относительно низких ценах на изделия за границей и высоких ценах на них в Москве. Это давало возможность получать большие прибыли как иностранным, так и русским купцам за счет и производителя, и потребителя.

Таким образом, торговый капитал, внедряясь самыми различными способами в неподвижное, замкнутое феодальное хозяйство (монополиями, откупам, сбором ясака, скупкой сырья у мелкого производителя, сбытом продуктов крупной промысловой вотчины и пр.), расшатывал его замкнутость и становился посредником между крепостным хозяйством и складывавшимся крупным национальным рынком.

### Вопросы для самоконтроля

1. Назовите особенности генезиса феодализма в Западной Европе и России.
2. Каковы этапы периодизации феодализма в Западной Европе и России?
3. Определите причины и формы феодализации стран Западной Европы.
4. Расскажите об основных формах феодального производства и феодальной земельной ренты.
5. Охарактеризуйте экономику средневекового города.
6. Проведите сравнительный анализ путей возникновения европейских и русских городов.
7. Что такое средневековая коммуна и какова ее сущность?



8. Объясните особенности цехового строя городского ремесла.
9. В чем состоит значение левантийской торговли итальянских городов?
10. Каковы особенности торговли Западной Европы с Русью?
11. Как вы оцениваете роль Шампанских ярмарок?
12. Какова роль Ганзейской торговли?
13. Каким образом шел процесс формирования крупного феодального землевладения и первых форм зависимого населения в Киевской Руси?
14. Назовите особенности развития сельского хозяйства в Киевской Руси в период IX–XII вв.
15. Расскажите о зарождении ремесленного производства. Перечислите основные специальности ремесленников.
16. Как развивалась внутренняя и внешняя торговля на Руси? Какие виды денег существовали в этот период?
17. Перечислите основные причины феодальной раздробленности на Руси.
18. Назовите основные направления развития ремесленного производства в XIII–XV вв.
19. Как развивалась торговля на Руси в период феодальной раздробленности? Расскажите о внешнеторговых связях Руси.
20. Назовите категории зависимого населения, появившиеся в период XII–XIV вв.
21. Каковы особенности денежного обращения в период феодальной раздробленности?
22. Назовите основные причины объединения русских земель в единое государство.
23. Почему возникла необходимость перехода от вотчинной системы хозяйства к поместной?
24. Кто такие «служилые дворяне»? На каких принципах они получали землю?
25. Что такое «опричина» и «земщина»? Их социально-экономическая сущность.
26. Как проходил процесс закрепощения крестьян? Объясните содержание понятий «заповедные лета», «урочные годы».
27. Расскажите о различных категориях крестьян в период XV–XVII вв.
28. Как развивались первые формы крупной промышленности в XV–XVII вв.?
29. Как проходил начальный этап формирования единого всероссийского рынка?

## ГЛАВА 4

### ЗАРОЖДЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

#### 4.1. Предпосылки становления рыночной экономики в странах Западной Европы

Первые зачатки рыночного производства появились в отдельных городах Северной Италии и Фландрии еще в XIV–XV вв. Возникновение же рыночных отношений в масштабе Западной Европы относится лишь к XVI столетию.

Перечислим основные предпосылки зарождения рыночного уклада в условиях феодального хозяйства:

1. Технический прогресс в области промышленности к началу XVI в., который заключался в усовершенствовании ремесленных орудий, применении в некоторых отраслях производства технических приспособлений и простейших машин, приводимых в движение мускульной силой человека, тягловым скотом, силой ветра или падающей воды.

Заметные сдвиги произошли в технике и технологии текстильного и суконного производства. Значительного уровня развития достигло производство шелка, которое в XIII–XIV вв. существовало в некоторых центрах Северной Италии, а в XVI в. получило распространение во Франции, Испании и некоторых районах Германии. В числе новых отраслей текстильной промышленности в первой половине XVI в. появилось чулочно-вязальное производство. Большое распространение в Испании, Италии, Нидерландах и Германии получило кружевное производство.

Большие достижения в области применения механических приспособлений имелись в горнорудной промышленности. Важное значение в развитии техники получило широко распространенное в качестве двигателя усовершенствованное водяное колесо. Водяные двигатели начали внедряться в горнорудное дело, металлургию, сукноделие и т. д.

Важные технические сдвиги произошли в металлургии. В XV в. был открыт процесс передела чугуна в железо, освоен доменный способ производства железа. В металлообрабатывающей промышленности появились механические молоты дляковки металла. В больших мастерских уже с XV в. применялись простейшие виды станков – сверлильных, токарных, шлифовальных, винторезных.

Происходили изменения в военной технике под влиянием применения пороха и производства огнестрельного оружия. Усовершенствование военной техники ускорило рост металлургии и металлообработки.

2. Эволюция факторов производства в сельском хозяйстве осуществлялась медленнее, чем в промышленности. Переход от отработочной ренты к продуктовой и от продуктовой к денежной усиливал стимулы у крестьянства к повышению интенсивности и производительности труда. В конце XV в. наблюдалось уже значительное расширение посевных площадей за счет распашки ранее пустовавших земель; широкое распространение приобрело трехполье, а также начало распространяться травосеяние на паровом поле.

В XVI в. в наиболее развитых земледельческих районах наблюдается переход к многополью. Прогрессирует применение удобрений как в виде навозной жижи, так и в виде мергеля, торфа; начинается использование зеленого удобрения (запахивание вики). Для подготовки поля под озимый сев применяется многократная вспашка. Под влиянием растущего спроса на сырье расширяются площади под красящими растениями. Эффективно развивается животноводство, и в частности овцеводство, а также огородничество, садоводство, виноградарство. Заметно прогрессирует торговое земледелие и связанная с ним специализация целых районов на определенных видах сельскохозяйственного производства.

3. Прогресс в области судостроения и судоходства оказал огромное влияние на развитие международной торговли. Исключительное значение имели морские торговые пути. В Нидерландах, Южной Франции и Северной Италии большое внимание уделялось строительству каналов, служивших как для орошения, так и для судоходства. Но особенно существенным был прогресс в области морского транспорта. В связи с длительными морскими путешествиями возникает необходимость в новых типах кораблей (каравелл).

С XIII в. начинает широко использоваться компас. Прогрессировала картография. Большое значение имело усовершенствование механических часов. Прогресс в часовом деле способствовал появлению в дальнейшем специальных морских инструментов для судовождения.

4. В середине XV в. было изобретено книгопечатание с помощью металлического набора. Применение с XIV в. бумаги из хлопка

и тряпья, появление бумажных мельниц позволили печатать книги на бумаге, что привело к вытеснению рукописных пергаментных свитков. Типографское дело явилось одной из первых отраслей зарождавшегося рыночного хозяйства.

5. Начинается первоначальное накопление, которое представляет собой исторический процесс отделения непосредственного производителя от факторов производства, превращение его в наемного рабочего. Условиями первоначального накопления являются: во-первых, освобождение непосредственных производителей от личной зависимости и цеховых ограничений; во-вторых, наличие массы неминуемых людей, юридически свободных, лишенных факторов производства и средств существования, вынужденных продавать свою рабочую силу; в-третьих, накопление денежных средств, необходимых для создания капиталистических предприятий в руках незначительной части людей (цеховых мастеров, купцов, ростовщиков); в-четвертых, наличие устойчивых рынков сбыта продукции.

Источниками первоначального накопления можно считать роспуск феодальных дружин в последней трети XV в., процесс расхищения общинных и государственных земель, секуляризацию, внутреннюю и внешнюю торговлю, работоторговлю и пиратство, войны и военные поставки, протекционистскую и налоговую политику, колониальную систему, систему государственных займов, ростовщичество, систему откупов и монополий, деятельность коммерческих банков.

6. Зарождение и развитие мануфактурного производства в Западной Европе начинается с середины XVI в. и оказывает существенное влияние на становление рыночного уклада хозяйства. Мануфактура представляет собой объединение наемных работников на одном предприятии, основанное на разделении труда, специализации, кооперации и применении ручной техники. Она возникает в двух формах: рассеянной и централизованной. В рассеянных мануфактурах предприниматель скупал и продавал продукцию самостоятельных ремесленников, снабжая их сырьем, факторами производства. В централизованных – рабочие объединялись в одной мастерской.

7. Прогресс в общественном разделении труда, который стал более развитым по своим формам. От сельскохозяйственного производства полностью обособился ряд отраслей промышленности: горнорудная, металлургическая и металлообрабатывающая, суконная, шелковая и др.

8. Быстрое развитие товарно-денежных отношений, которые проникали во все сферы феодального хозяйства.

9. Проникновение купеческого капитала в промышленность и торговлю.

10. Рост промышленных городов. Повышалась экономическая и политическая роль горожан в жизни общества.

Таким образом, в условиях феодального хозяйства зарождались элементы рыночных отношений.

#### **4.2. Экономические предпосылки и последствия Великих географических открытий**

*Предпосылки Великих географических открытий.* Огромную роль в экономическом развитии Западной Европы XVI–XVII вв. сыграли географические открытия конца XV – начала XVI в., которые считаются великими. Их разнообразные последствия необычайно ускорили внутренний кризис феодального хозяйства и формирование рыночных отношений в Западной Европе.

1. Важнейшей предпосылкой Великих географических открытий следует считать кризис левантийской торговли средневековой Европы в конце XV в. Восточные товары становились для европейских купцов все более недоступными и дорогими, так как на путях к ним вырастали препятствия. Распад Золотой Орды в XV в. сделал опасным великий сухопутный путь из Таны в Китай, игравший в XIII–XIV вв. важную роль в торговле венецианцев и генуэзцев с Востоком.

Монополия арабов на поставку индийских товаров была крайне обременительной, так как приводила к удорожанию последних в 8–10 раз. Однако настоящей катастрофой для восточной торговли Европы оказались турецкие завоевания в Малой Азии и на Балканах, завершившиеся в 1453 г. захватом Константинополя и окончательным падением Византийской империи. Турецкие завоевания ускорили поиски морского пути в Индию, приобретавшие таким образом первостепенное значение.

2. Чрезвычайно важной предпосылкой географических открытий была жажда золота, которая гнала европейских авантюристов в самые опасные плаванья. Она была исторически обусловлена обоготворением капитала, начавшего свое шествие уже в новых экономических условиях XV–XVI вв. Как фактор географических открытий, эта «жажда золота» отразила не только противоречия

левантийской торговли, но и потребности прогрессивного развития в Западной Европе товарно-денежных отношений.

3. Серьезной предпосылкой Великих географических открытий были противоречия феодального режима, глубокий кризис которого к концу XV в. стал почти повсеместным. Феодальная Европа зашла в тупик и нуждалась в широкой территориальной экспансии, чтобы найти таким путем хотя бы временное разрешение внутренних противоречий феодализма. Свое практическое выражение кризис феодального режима находил в прогрессирующем дроблении владений феодальной знати, ее измельчании и экономическом разорении.

4. Существенной предпосылкой Великих географических открытий нужно признать развитие абсолютизма в Западной Европе к концу XV в. Возникнув, абсолютизм все время нуждался в деньгах для оплаты своих наемников и бюрократии, роскоши двора и синекур аристократии. В результате этого новые географические открытия становились одной из задач его политики. Далекие морские экспедиции рассматривались как доходная статья первостепенной важности, и их снаряжение приобретало государственное значение.

5. Необходимой предпосылкой Великих географических открытий послужили успехи европейской науки и техники, особенно кораблестроения и мореплавания. Среди них применение компаса, использование астроблгии, уточнение географических карт, успехи кораблестроения.

6. Наконец, великие географические открытия в значительной мере были подготовлены распространением более правильных представлений о земной поверхности.

**Экономические последствия Великих географических открытий.** Географические открытия были использованы для ограбления открытых континентов и порабощения их народов. Обогащение европейской буржуазии и порабощение колониальных народов оказались неразрывно связанными между собой. Экономические последствия Великих географических открытий были разнообразными по своему значению и стали рубежом целой эпохи.

1. Прежде всего эти открытия расширили территориальную основу мировой торговли и хозяйственную периферию европейского капитала. К концу XVI в. известная европейцам часть земной поверхности увеличилась в 6 раз. Европейский капитал получил более широкое поле для своей деятельности. Этому способствовала колонизация европейцами ранее неизвестных стран.

2. Сами товары мировой торговли стали более разнообразными со времени географических открытий, и в ее оборот были вовлечены новые продукты, неизвестные ранее в Западной Европе. Сюда относятся табак, какао, кофе, чай и некоторые другие колониальные товары. Шоколадное дерево стало известно раньше всего испанцам (в Мексике), которые около 1520 г. ввели какао в употребление в Испании. Вскоре оно распространилось и в других странах Европы. С табаком европейцы также познакомились только в Америке. Уже к 1600 г. употребление табака получило повсеместное распространение в Европе. Табак стал одним из важных объектов международной торговли, составляя, например, в конце XVIII в. половину экспорта из английских колоний в Северной Америке. Проникший в Западную Европу из Константинополя и с Ближнего Востока кофе лишь к середине XVII в. начал широко потребляться европейцами. Чай стал доставляться португальцами и голландцами в Западную Европу только после открытия морских путей в Китай. Важными предметами ввоза в Европу стали рис и в особенности сахар, ранее мало употреблявшиеся европейцами.

В результате Великих географических открытий впервые возникают действительно мировое разделение труда и мировое хозяйство. Создались экономические связи между самыми отдаленными областями земного шара и народами с крайне разнообразной материальной культурой.

3. Для Европы XVI–XVII вв. характерно открытие морского пути вокруг Африки и появления ост-индского и китайского рынков, увеличение количества средств обмена и товаров.

4. Изменяется характер торговли. С расширением сферы международной торговли цены на товары (особенно на колониальные) оказались зависимыми от сложного комплекса обстоятельств: политической ситуации в Европе и колониях, деятельности торговых компаний, состояния погоды в океане, нападений пиратов, урожая данного продукта в отдаленных странах и многих других событий. В результате этого колебания цен на товары оказывались необычайно большими и для деятельности купцов открывались самые широкие возможности.

5. К числу важных последствий Великих географических открытий относится перемещение торговых путей на океаны – Атлантический, Индийский, а в дальнейшем и Тихий. Средиземное море потеряло значение главной торговой дороги, которое оно имело в Средние века.

6. Крупнейшим следствием географических открытий была так называемая «революция цен», вызванная невиданным притоком в Европу благородных металлов. В Средние века цены находились на очень низком уровне и на протяжении целых столетий оставались устойчивыми, испытывая лишь временные колебания, обусловленные причинами случайного характера (войны, неурожай, эпидемии). Но с 30-х гг. XVI в. началось систематическое повышение цен, сначала на сельскохозяйственные, а затем и промышленные товары. Раньше всего оно обнаружилось в Испании, получившей большую долю колониального золота, и достигло там наибольшей степени.

К концу XVI в. цены в Испании увеличились в 4 с лишним раза, а увеличение цен на хлеб оказалось пятикратным. Во Франции, Англии и Германии цены также повысились в XVI в. в среднем в 2–2,5 раза, хотя это повышение происходило с некоторым запозданием (главным образом во второй половине XVI в.). Во второй половине XVI в. цены на хлеб в Саксонии увеличились на 300 %, во Франции на – 200 % и в Англии на – 150 %.

«Революция цен» произошла в странах Западной Европы в связи с притоком огромного количества дешевого золота и серебра, которое практически ничего не стоило колониальным авантюристам, и оказала сильное влияние на экономическое развитие. Ее результатом являлось уменьшение заработной платы и земельной ренты. Начался процесс зарождения и развития рыночных отношений.

7. Наконец, одним из последствий Великих географических открытий явилось зарождение экономической политики меркантилизма, которая была подготовлена внутренним развитием Западной Европы и являлась обобщением экономических последствий Великих географических открытий.

Таким образом, великие географические открытия способствовали созданию предпосылок для становления и развития рыночных отношений в Западной Европе.

#### **4.3. Особенности хозяйственной системы Голландии в XVI–XVIII вв.**

*Экономическое возвышение Нидерландов в XVI в.* Великие географические открытия и перемещение торговых путей на Атлантический океан оказали весьма благоприятное влияние на экономическое развитие Нидерландов. В начале XVI в. Нидерланды



представляли собой одну из наиболее развитых стран Западной Европы. Они занимали в то время территорию современной Голландии, Бельгии, Люксембурга и части Северной Франции. Процессу раннего зарождения рыночных отношений способствовали следующие факторы:

1. Ослабление крепостного права и феодальных институтов. Личная свобода крестьян сохранялась в эпоху Средневековья, а освобождение от испанской зависимости создало предпосылки для политического господства буржуазии.

2. Бедность почв и недостаток земель, которые заставляли искать удачи в море и совершенствовать сельское хозяйство. С помощью плотин, дамб и насыпей удалось отвоевать у моря значительное количество плодородной земли. Рыболовством было занято 100–120 тыс. человек, и страна снабжала сельдью почти всю Европу.

3. Религиозная терпимость, которая обеспечила приток в страну гонимых католиками, образованных, квалифицированных, предприимчивых и достаточно обеспеченных протестантов, укрепивших средние слои общества.

4. Превращение Антверпена в центр международной торговли. Здесь была предоставлена полная свобода торговой деятельности не только нидерландскому купечеству, но и португальским, испанским, немецким, итальянским и другим иностранным купцам. В Антверпене возникли товарная и фондовая биржи. На товарной бирже совершались сделки по образцам, которые поступят в будущем, а это влияло на выявление соотношения спроса и предложения и возможного движения цен. Но вместе с тем это вело и к спекулятивным сделкам, рассчитанным на различные махинации с целью влияния на рыночную конъюнктуру. Развитие фондовой биржи, которая оперировала ценными бумагами, содействовало превращению Антверпена в денежный рынок.

5. Удачное географическое положение на пересечении «балтийского» и «атлантического» торговых путей способствовало формированию крупных торговых капиталов. Перемещение торговых путей содействовало тому, что товары в глубинные районы Германии и Восточной Франции шли через Нидерланды. Пользуясь этим, нидерландское купечество концентрирует в своих руках посредническую торговлю товарами разных стран, выигрывая и на закупочных и на продажных ценах.

6. Огромные выгоды от «революции цен». Поскольку цены повышались в разных странах неодинаково, нидерландские купцы

имели возможность производить свои закупки там, где повышались в меньшей степени, и продавать там, где они повышались в большей степени. Например, в глубинных районах Германии повышение цен происходило медленнее, чем в ряде европейских государств, и торговля германскими товарами оказывалась для нидерландских купцов особенно доходной.

7. Раннее развитие мануфактурной промышленности. Мануфактуры нашли заметное развитие в текстильной, судостроительной, пивоваренной, винокуренной, сахарной промышленности и др. Особенно успешно рыночное хозяйство развивалось в новых центрах, не связанных с цеховой системой. При этом мануфактуры развивались не только в городах, но и в деревне. Широкое развитие в деревне получили шерстяные и текстильные мануфактуры. Быстрыми темпами развивается и льняная промышленность, производящая тонкие полотна. Особое значение приобретает отделка и окраска английского сукна. Возникают мыловаренные мануфактуры, из Италии заимствуется производство стекла. Брюссель становится центром коврового производства, Льеж – производства оружия. Горнометаллургическая промышленность сосредоточивалась в Намюре и Льеже.

8. Быстрое развитие товарно-денежных отношений в сельском хозяйстве. Самым крупным производящим зерновым районом страны являлась Зеландия, сбывавшая значительные излишки высококачественной пшеницы. В зерновых районах страны наблюдался переход к плодосеменной системе. Травосеяние и удобрение почвы приобретают большое значение. Появляются районы торгового земледелия, в которых производится один или несколько продуктов специально для продажи на рынке: в Зеландии – пшеница и растения-красители; в пойменных лугах Голландии – продукты животноводства (молоко, масло, сыр); в ряде округов Фландрии – лен и хмель и т. д.

9. Деревенское население преобладало над городским лишь в окраинных, отсталых сельскохозяйственных провинциях страны. В промышленно развитых провинциях значительная часть населения проживала в городах и промышленных местечках. В деревнях население занималось в основном ремеслом или работой на скупщика.

Таким образом, к середине XVI столетия большая часть Нидерландов значительно продвинулась по пути развития рыночных отношений. Развитие рыночного уклада скрывалось остатками феодальных отношений, особенно сильных на юге Нидерландов, во

Фландрии и Брабанте. Цеховой строй тормозил рост мануфактурного производства. Таможенные барьеры и феодальные таможенные сборы препятствовали росту внутреннего рынка. Феодальные пережитки в деревне сдерживали развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве.

**Экономические причины Нидерландской буржуазной революции.** В первые десятилетия XVI в. Нидерланды принадлежали Испании. Это приносило определенные выгоды нидерландской торговле. Позднее господство отсталой феодальной Испании все более сказывалось на развитии капиталистически развивающихся Нидерландов. Можно выделить следующие причины революции:

1. Испания стала выкачивать из своего владения все больше и больше доходов для казны. Нидерланды доставляли Испании в четыре раза больше доходов, чем все ее заокеанские колонии.

2. В своем господстве в Нидерландах испанское правительство стремилось опираться не только на вооруженную силу, но и на католическую церковь, которая служила делу консервации феодальных порядков.

3. Важным источником доходов для испанской казны явилась конфискация имущества сторонников революции.

4. Во второй половине XVI в. испанские власти ввели высокую пошлину на ввозимую испанскую шерсть.

5. Нидерландским купцам был закрыт доступ в испанские колонии, что наносило торговле и промышленности серьезный ущерб.

6. В 1571 г. была введена испанская система налогообложения – алькабала, в которую входил 1%-ный налог со всего движимого и недвижимого имущества, 5%-ный – с продажи всего недвижимого имущества и 10%-ный – с продажи каждого товара. Поскольку товары, прежде чем попасть к потребителю, неоднократно переходили из рук в руки, то введение этой налоговой системы грозило экономической катастрофой.

Назревшая буржуазная революция проявилась первоначально в виде антикатолического движения. Восставшие работники мануфактур, ремесленники, крестьяне громили иконы и статуи святых, уничтожали поземельные кадастры и долговые документы в монастырских канцеляриях. Все драгоценные вещи передавались организованно магистратам для оказания помощи нуждающимся. 12 провинций из 17 были охвачены восстанием.

С введением в 1571 г. алькабалы вся хозяйственная жизнь в Нидерландах замерла. Экспортеры аннулировали сделки, заклю-

ченные ими с промышленными предприятиями; мануфактурное производство было приостановлено. Усилилась безработица, начался голод.

Нидерландская революция приняла характер освободительной войны против испанского господства и длилась с 1566 по 1609 г. Она закончилась к концу XVII в. победой лишь части территории Нидерландов, в провинциях Северных Нидерландов во главе с Голландией. В 1579 г. провинции Севера подписали Утрехтскую унию, провозглашавшую их союз в борьбе за общие цели. Заключение Утрехтской унии положило начало образованию нового независимого буржуазного государства – Соединенных провинций Нидерландов, которые по наиболее крупной провинции обычно называли Голландией.

Однако рыночная экономика Северных провинций, несмотря на революционные события, быстро развивалась. Расширялось мануфактурное текстильное производство. Строились шелковые, шерстяные, хлопчатобумажные и полотняные мануфактуры.

Крупной отраслью голландского промышленного производства было судостроение, которое находилось в руках предпринимателей и купцов. После революции расширились рыбные промыслы. Сельдяные промыслы имели рыночный характер и приносили все возрастающие доходы.

Огромное влияние на экономическое развитие Северных провинций оказала массовая эмиграция из районов Южных Нидерландов. Количество переселенцев исчислялось многими десятками тысяч. В числе эмигрантов преобладали торговые и промышленные слои населения; значителен был удельный вес зажиточных групп. Эмигранты приносили на Север торговый и промышленный опыт, знания, связи, а нередко и капиталы. Обычно эмигранты тяготели к тем пунктам Севера, где имелись предпосылки для продолжения их прежней деятельности.

*Экономическое развитие Голландии в XVII в.* Победа в борьбе против испанского господства, создание буржуазной республики Соединенных провинций расчистили почву для быстрого развития рыночных отношений. В то время как в других государствах Европы еще господствовали феодальные отношения, голландская буржуазия уже создала буржуазное государство, и его законодательство было приведено в соответствие с ее интересами. И внутренняя, и внешняя политика были поставлены на службу интересам буржуазии.

В первой половине XVII в. продолжался подъем текстильной промышленности Голландии. Широкое распространение получили централизованные мануфактуры с числом рабочих до 100 человек. Расширялись и совершенствовались производство и крашение сукна, выработка полотен, вельвета, шелка, сатина.

Быстрыми темпами развивались пивоваренная промышленность, винокурение – производство водки из зерна. В середине века сделала заметные успехи табачная промышленность, которая перерабатывала сырье, ввозимое из Америки. В городах появляются предприятия бумажной промышленности.

Значительные изменения произошли и в сельском хозяйстве. В Голландии, Зеландии и Фрисландии феодальные отношения были почти полностью ликвидированы. В отсталых провинциях (Гельдерн и Овериссель) дворянство еще сохраняло феодальную собственность на землю. Земля, продукты сельского хозяйства и сельскохозяйственный экспорт во всех провинциях облагались многочисленными налогами. Владелец коровы, например, вносил за нее пятикратный налог: за корову, за пастбище, за масло, за сыр и кожу. В создавшихся условиях экономически оправдывало себя лишь высокотоварное фермерское и помещичье хозяйство. Эти хозяйства расширяли посевы технических культур. Посевные площади увеличивались за счет осушения заболоченных земель.

Набирало обороты товарное животноводство: в XVII в. Голландия занимала первое место в мире по продуктивному животноводству. Большое внимание уделялось улучшению пород скота: голландский крупный рогатый скот считался лучшим в Европе. Голландское масло и сыр вывозились во многие страны Европы.

Отмечался стремительный прогресс судостроения и судоходства. Судостроение издавна являлось самой развитой отраслью промышленности Северных Нидерландов. В начале XVII в. возникает крупный центр судостроения на реке Зане. Судостроение носило специализированный характер и поставляло суда различных конструкций для различных целей. Развернув мощную судостроительную промышленность, Голландия создала самый большой торговый флот в мире.

Благодаря мощному судостроению и судоходству, Голландия (Северные Нидерланды) превратилась в мирового перевозчика товаров. Это создавало исключительно благоприятные условия для концентрации в руках голландских купцов посреднической торговли товарами всех стран.

Крупнейшим европейским центром посреднической торговли и кредита становится Амстердам. В 1609 г. был основан Амстердамский депозитный и валютный банк. Созданная в 1611 г. биржа через несколько лет превратилось в крупнейший денежный рынок Европы, где размещались займы всех европейских государств.

В конце XVI в. Голландия вступает на путь широкой внешне-торговой и колониальной экспансии мирового масштаба.

*Торговая политика и колониальная экспансия Голландии.* В конце 90-х гг. XVI в. Голландия налаживает торговые отношения с Индией, а также устанавливает прямые торговые связи с испано-португальскими колониями в Азии, Африке и Америке.

В первой половине XVII в. образовалась обширная Голландская колониальная империя, охватывавшая владения на трех материках.

Испания и Португалия были оттеснены со своих прежних позиций, которые они захватили в колониальном мире в конце XV и в XVI вв. Голландия, обладая факториями на побережьях Африки и Азии и проникнув в Вест-Индию и Северную Америку, могла использовать теперь с наибольшей выгодой свое превосходство в области торгового флота.

Наиболее важной в экономическом отношении колонией Голландии стали Зондские и Молуккские острова. Отсюда для торговли вывозились различные пряности: корица, перец, гвоздика, мускатный орех. Чтобы удержать на высоком уровне европейские цены на пряности, часть массивов соответствующих растений периодически уничтожалась.

Хозяйственная расчетливость диктовала голландским купцам более осторожные методы и приемы торговли. Например, в торговых отношениях с Японией голландские купцы проявили больше гибкости и расчетливости, чем португальские и английские, и тем самым сумели сохранить свои позиции в японской торговле. После закрытия Японии для торговли со всем внешним миром, Япония предоставила привилегию голландским купцам присылать свои торговые суда, хотя и в очень ограниченном объеме.

Расчетливую гибкость Голландия проявляла и в торговле с Россией. Торговые связи Голландии с Россией приобрели сравнительно широкий характер уже во второй половине XVI в. Они вели торговлю и через Белое, и через Балтийское море. За то, что Голландия снабжала Россию оружием, она добилась важного для себя права вывоза русского хлеба. Голландские суда совершали

не только прямые рейсы между двумя странами. Они часто отправлялись из Архангельска с ценнейшими русскими товарами – пушниной, хлебом, льном, пенькой, корабельным лесом – прямо в порты Италии, Испании, Португалии и др.

Торговая деятельность доставляла голландскому купечеству огромные прибыли. Торговая нажива сплеталась с колониальной и служила источником первоначального накопления капитала.

**Причины экономического упадка Голландии.** Во второй половине XVII в. в экономическом развитии Голландии возникают негативные явления, которые способствуют потере лидирующих позиций на мировом рынке. Обозначим главные причины, вызвавшие отставание Голландии от Англии в промышленном отношении и способствующие ее упадку в XVIII в.

1. Возрастающее несоответствие между развитием ее торговли и промышленностью. В то время как судостроение, судоходство, торговля переживают стремительный рост, в различных отраслях промышленности он носит сравнительно ограниченный характер. Развитие всех отраслей промышленности, кроме судостроения, отставало от промышленного развития Англии. Да и в судостроении по темпам роста Англия начала все быстрее опережать Голландию.

2. Вложение капиталов в торговлю оказалось столь прибыльным для буржуазии, что у нее не сложилось достаточно мощных стимулов для соответствующего применения капиталов в промышленности.

3. Более выгодным становится применение накопленных капиталов в сфере кредита, что также ограничивало предпринимательскую деятельность в области промышленности.

4. Отсутствие политики протекционизма. Купеческая олигархия требовала в целях расширения посреднической торговли отмены пошлин на иностранные товары. Тогда как промышленники нуждались в высоких ввозных пошлинах, охраняющих растущую промышленность от иностранной конкуренции.

5. Отсутствие собственной шерстяной базы. Это делало голландскую промышленность в данной отрасли неконкурентоспособной.

6. Посреднический характер торговли. Голландия торговала не столько своими товарами, сколько товарами, привезенными из других стран. До определенного времени это было источником силы Нидерландов. Но в изменившихся условиях стало фактором их слабости.



7. Ограничения в торговле с английскими колониями, введенные «Навигационным актом» в 1651 г., запрещали голландцам рыболовство в английских водах и обязывали доставлять товары из колоний только на английских судах, а из Европы либо на английских, либо на судах тех стран, где совершаются покупки.

8. Войны 50-х, 60-х, 70-х и 80-х гг. XVII в. между Англией и Голландией оказали неблагоприятное влияние на экономическое развитие Соединенных провинций. В результате второй войны были потеряны северо-американские колонии. Третья война сопровождалась вторжением огромной французской армии на территорию страны. Пришлось в целях обороны затопить страну. Соединенные провинции вышли из этих войн истощенными.

*Экономика Голландии в XVIII в.* В первые десятилетия XVIII в. Голландия еще сохраняла определенное место в мировой торговле. К 1700 г. международная торговля и международные финансовые операции все еще вращались вокруг Амстердама. Но после 1730 г. наблюдается быстрый упадок голландской посреднической торговли. Особенно резко произошло падение Голландии в доле английской внешней торговли.

Голландская промышленность вытесняется из тех процессов производства, где она дольше всего сохраняла свои преимущества, – из конечных процессов отделки изделий. Амстердамская красильная промышленность, гарлемская отбелочная и другие отрасли испытывают упадок под влиянием освоения соответствующих процессов производства в других странах, особенно в Англии. Английская промышленность ведет упорное наступление на рынки сбыта голландских экспортеров, ликвидируя их посредническую роль. Во второй половине XVIII в. и на русском рынке первенство явно переходит к английским купцам.

Вместе с тем резко возросло значение Голландии как кредитора Англии и Европы. Амстердам по-прежнему оставался крупнейшим денежным рынком в Европе, голландские инвестиции в английские ценные бумаги приобрели значительное развитие после 1710 г. Но особенно быстрый их рост происходил с 40-х гг. XVIII в. В 1780 г. голландские предприниматели держали в своих руках приблизительно  $\frac{3}{7}$  облигаций английского национального долга. Таким образом, из соперника Англии в области торговли и промышленности Голландия превратилась в крупнейшего ее кредитора и тем самым помогала своими капиталами росту английского экономического могущества.



Значительные кредиты и займы голландские купцы предоставляли и США. Во второй половине XVIII в. голландский капитал в виде займов и кредитов проникал во все государства Европы.

Упадок голландской промышленности, рыболовства, судоходства сопровождался определенным ростом сельского хозяйства. Все больше земель отвоевывалось у моря при помощи плотин. Прогрессировало интенсивное земледелие – кормовые культуры, огородничество, цветоводство. Больших успехов достигло мясо-молочное животноводство. Голландия являлась крупным центром производства и вывоза масла и сыра.

К началу XIX в. Голландия превратилась в одно из второразрядных государств Западной Европы.

#### **4.4. Становление рыночного уклада английской экономики**

*Особенности экономического развития в XII–XV вв.* Уже в XII–XIV вв. в рамках феодального хозяйства Англии зарождаются элементы рыночных отношений, способствующие становлению нового хозяйственного уклада:

1. Прогресс общественного разделения труда между скотоводческим (овцеводческим) севером и земледельческим югом как следствие развития среди крестьянства суконного производства на дому.

2. Превращение Англии с XII в. в поставщика шерсти для Фландрии.

3. Быстрое развитие товарно-денежных отношений, проникающих все шире в деревню.

4. Превращение феодальной ренты из продуктовой в денежную, которое завершается в XV в. переводом почти всех крестьян на денежные платежи. Уже в конце XIV в. число крепостных крестьян оказывается незначительным.

5. Широкое использование в городе и деревне наемного труда.

6. Прогресс английской шерстяной промышленности.

7. Раннее развитие товарно-денежных отношений, которое приводит к постепенному отделению торговли, выделению купечества.

8. Прогресс английского торгового судоходства.

9. Образование в XV в. нового дворянства (джентри), все более ориентирующегося на предпринимательские методы ведения хозяйства.

**Дифференциация крестьянства.** На протяжении XVI и первой половины XVII в. в Англии происходило возникновение и быстрое развитие рыночного уклада хозяйства. Освобождение крестьян от крепостной зависимости совершается и завершается в Англии значительно раньше, чем в ряде государств Западной Европы. Уже в конце XIV в. личная крепостная зависимость фактически исчезла, и в XV в. крестьянство состояло в своей подавляющей массе из свободных крестьян (йоменов), которые вели самостоятельное хозяйство на общинных землях.

Земля в средневековой Англии была феодальной собственностью, она находилась в руках дворян, церкви и короны. Основная масса крестьян не обладала правом частной собственности на свои наделы.

Фригольдеры платили лордам незначительную ренту за свои участки и имели право свободного распоряжения ими. Земельные владения фригольдеров приближались по своему характеру к буржуазной собственности. Но фригольдеры составляли 20 % английского крестьянства. Дифференциация среди них была существенной. Только крупные фригольдеры были во многом близки к дворянам, мелкие же фригольдеры приближались по своему положению к копигольдерам и вместе с ними боролись за пользование крестьянскими угодьями, за уничтожение прав лордов на крестьянскую землю.

Копигольдеры – выкупившие свободу крепостные крестьяне – платили за участок земли феодальную ренту, как правило, денежную. В начале XVII в. в Средней Англии приблизительно 60 % держателей были копигольдеры, а в Восточной Англии копигольдеры составляли от  $\frac{1}{3}$  до половины держателей земли. В северных и западных графствах копигольд являлся преобладающим типом крестьянского держания. Кроме уплаты ренты, лорды взимали с них различные денежные платежи. Сюда входил, например, гериот (посмертный сбор), а также мельничные и рыночные пошлины, плата за пастбища, за пользование лесом. В некоторых местах сохранялись барщинные повинности и натуральные оброки. Наконец, копигольдеры не могли без разрешения лорда сдать в аренду, продать, заложить свой участок. Таким образом, копигольд был наиболее ограниченной и бесправной формой крестьянского держания.

Большая часть копигольдеров превращалась либо в лизгольдеров, которые являлись краткосрочными арендаторами своего

клочка земли, либо в издольщиков, обрабатывающих чужую землю за часть урожая.

Кроме фригольдеров и копигольдеров в английской деревне было много безземельных коттеров, использовавшихся в качестве батраков. В конце XVII в. их число составляло 400 тыс. человек. Они испытывали на себе двойной гнет – феодальный и капиталистический. Росло число пауперов – неимущих нищих бродяг, которые если не попадали на виселицу, то пополняли ряды матросов и наемных работников.

Главную роль в дифференциации крестьянства сыграли насильственная экспроприация крестьян, лишение их факторов производства, средств к существованию во время огораживаний.

**Начало огораживаний.** Развитие денежных отношений и рост задолженности феодалов, а также заинтересованность королевской власти в ослаблении феодальной аристократии привели в последней трети XV в. и в первые десятилетия XVI в. к роспуску феодальных дружин, в результате которого массы людей оказались выброшенными на рынок труда.

В этот же период начался процесс «сгона» крестьян с их земель, который называли процессом «пожирания овцами людей». Под влиянием развития шерстяных мануфактур происходило повышение цен на шерсть (в 2,5–3 раза), которое заставляло лордов превращать пахотные земли в пастбища для овец. «Революция цен», вызвав снижение реальной заработной платы в XVI в. вдвое, делала особенно выгодным использование наемного труда в сельском хозяйстве.

Одновременно осуществляется процесс огораживаний общинных земель. Захватывая общинные земли, огораживая их, сгоняя с них массами крестьян, лорды лишали их средств к существованию и способствовали формированию рынка труда. В XVI в. происходит секуляризация церковных земель в связи с реформацией: расхищая монастырские земли, лорды сгоняли с них старых наследственных арендаторов.

В первой половине XVII в. огораживания осуществлялись двумя путями: а) путем огораживаний крестьянских земель и захвата общинных угодий (лесов, болот, пастбищ); б) путем повышения земельной ренты. Акр земли, сдававшийся в конце XVI в. меньше чем за один шиллинг, в первой половине XVII в. стал сдаваться за 6–7 шиллингов.

Следствием перехода к пастбищно-овцеводческому хозяйству явилось образование крупных фермерских хозяйств рыночного типа.

**Развитие капиталистических мануфактур.** В середине XVI в. Англия вступает в мануфактурный период развития капитализма. Мануфактуры возникают в децентрализованной (рассеянной) и централизованной форме.

С первой половины XVI в. развивается сукноделие и главным предметом вывоза становится уже не шерсть, а шерстяные ткани. В 60-х гг. XVI в. сукна и шерстяные изделия составляли свыше  $\frac{4}{5}$  английского вывоза. В Юго-Восточной Англии производились преимущественно грубые сукна, а также камвольные ткани, т. е. ткани из обработанной чесаной шерсти. Крупными центрами шерстяного производства были Норич и Лондон. В юго-западных графствах Англии было распространено производство тонких сукон. Центрами шерстяного производства являлись Вустер, Ковентри, Бристоль и др. В XVI в. в северных графствах имело место производство грубых шерстяных тканей в деревнях и промышленных городах – Йорке, Лидсе, Галифаксе, Уэйкфилде и др. Таким образом, различные районы Англии характеризовались господством суконного производства с разделением труда по видам производимых сукон.

Металлообрабатывающая промышленность развивается на основе использования черных и цветных металлов, увеличивается добыча свинца, олова, меди, железной руды, возникает производство латуни. Центром металлической промышленности становится Шеффилд.

С прогрессом промышленности в Англии сравнительно быстро истреблялись леса. Поэтому возрастающее значение приобретал каменный уголь. С XVI в. в связи с усложнением оборудования шахт организованные ассоциации рудокопов начинают переходить в руки предпринимателей.

Развивается судостроительная промышленность, быстро приобретающая форму мануфактуры. Возрастает роль различных отраслей рыболовства. Крупным центром сельдяного и китобойного промысла становится Ярмут на восточном побережье Англии.

Во второй половине XVI в. подъему английской мануфактурной промышленности содействовала новая волна иммиграции фламандских сукноделов в связи с войной Нидерландов с Испанией, содействующая перенесению в Англию достижений промышленности соответствующих стран.

Одновременно с этими процессами промышленного развития в результате обезземеливания крестьян создается рынок труда, происходит образование внутреннего рынка, наблюдается процесс первоначального накопления капитала на основе применения различных методов ограбления английского народа, а также на основе неэквивалентной торговли с колониями (в значительной степени контрабандной), сочетающейся с пиратством и разбоем.

Таким образом, Англия оказалась исторически подготовленной к быстрому и широкому использованию в XVI в. возможностей для торговой экспансии. Меньшее удорожание английских товаров в условиях «революции цен» XVI в., чем испанских и португальских, усилило конкурентоспособность английской промышленности и открыло пути в испанские и португальские колонии.

**Начало торговой и колониальной экспансии.** Великие географические открытия конца XV в. и начавшееся заселение Нового Света делали географическое положение Англии особенно благоприятным для торговой и колониальной экспансии. Организуется ряд экспедиций в Индию и Китай для поисков северного пути в расчете на то, что открытие такого пути принесло бы особые выгоды Англии.

В 1497 г. организуются экспедиции, в результате которых были открыты Ньюфаундленд и Лабрадор, принятые первоначально за острова Азии. В 1553 г. осуществляется попытка достичь Индии северо-восточным путем, вокруг берегов Европы и Азии.

В 80-х гг. XVI в. снаряжаются экспедиции, приведшие к организации колонии Виргинии в нынешнем штате США, Северная Каролина. Однако колония была вскоре ликвидирована, так как весь состав колонистов оказался совершенно не приспособленным к суровым условиям жизни на новом месте. В 1585 г. поиски северо-западного пути в Индию возобновились. Три последовательные экспедиции имели своим результатом достижение берегов Гренландии и открытие пролива, названного именем Дэвиса. Все эти экспедиции свидетельствуют об активной заинтересованности Англии уже в XVI в. в колониальной и торговой экспансии, в первую очередь по направлению в Индию.

Большую активность английские моряки и купцы проявляли в области контрабандной торговли с испанскими и португальскими колониями. Испания и Португалия пытались установить монополию на торговлю с соответствующими колониальными странами. Однако слабое развитие промышленности в Испании и Португа-

лии и дороговизна их товаров исключали возможность удовлетворения нужд колоний путем преимущественного ввоза испанских и португальских изделий.

В XVI в. цены в Англии повысились, но гораздо в меньшей степени, чем в Испании и Португалии. Вследствие этого конкурентоспособность английских товаров резко повысилась. Все это привело к возникновению и развитию контрабандной торговли Англии с испанскими и португальскими колониями. В последние десятилетия XVI в. доля товаров испанского производства составляла около 10 % всего ввоза в испанские колонии.

Начало XVII в. ознаменовалось основанием первой английской колонии на американском континенте (Виргиния) и первой торговой фактории в Индии (Сурат), а также началом экспансии в Вест-Индии. На протяжении первой трети XVII в. основывается ряд новых английских колоний на континенте Америки (Новая Англия, Новая Шотландия, Каролина, Мэриленд, Гвиана), в Вест-Индии и новые торговые фактории в Индии (Мадрас), Африке (Гамбия).

Правда, в первой половине XVII в. Англию обгоняют по масштабам колониальной и торговой экспансии Нидерланды. Однако она с возрастающей интенсивностью ведет борьбу с голландским торговым и колониальным господством.

Таким образом, постепенно лидерство во внешней торговле переходит к Англии. Этому способствовали следующие важные обстоятельства:

1) было удачно заключено долгосрочное соглашение с Португалией, направленное против Испании и Голландии, конкурировавших между собой;

2) мощная промышленная база обеспечивала возможность вывоза шерстяных и полушерстяных тканей, одежды, изделий из металла в Европу и колонии. Мировая добыча угля достигла 4 млн т, и почти  $\frac{3}{4}$  этого количества приходилось на долю Англии. Аналогичная ситуация складывалась с производством чугуна;

3) реэкспорт колониальных товаров (табака, сахара, индийского текстиля и специй) обеспечивал высокие доходы. Происходило расширение и усложнение финансовой системы, возрастала роль денег и ценных бумаг.

*Экономические причины и значение Английской буржуазной революции (1642–1649 гг.).* Основные причины английской революции таковы:

1. Нарастание противоречий между буржуазией и новым дворянством, с одной стороны, и старым феодальным дворянством и королевской властью – с другой.

2. Резкая дифференциация крестьянства. Многие фригольдеры по своему имущественному положению приближались к копигольдерам, которые стремились сохранить крестьянские наделы общинных земель и боролись за отмену права лендлордов на крестьянскую землю. Возрастало количество коттеров, пауперов.

3. Усиление эксплуатации крестьянства старым феодальным дворянством в связи с растущей нуждой последнего в деньгах. Старое дворянство стремится поднять ставки феодальной ренты.

4. Замедление процесса развития предпринимательской деятельности, связанного с сохранением феодальных порядков.

5. Возникновение предприятий преимущественно в форме расcеянных мануфактур, которые были не в состоянии удовлетворить потребности внешней торговли.

6. Раздача монополий на производство важнейших видов товаров или торговлю перерастает в прямое посягательство на свободу конкуренции и сдерживает развитие торговли и промышленности.

7. Налоговая политика Стюартов, которая включала весовой сбор с ввозимых товаров, не производившихся в Англии и не нуждавшихся в таможенной охране; введение бессмысленного корабельного сбора с внутренних графств, взимавшегося в прежние века с прибрежных графств на нужды борьбы с нападениями пиратов; произвольная система штрафов; принудительные займы.

Все это привело Англию к буржуазной революции, которая расчистила почву для беспрепятственного развития рыночных отношений. Вместе с тем эта революция представляла собой поворотный пункт в развитии рынка вообще.

То обстоятельство, что Английская революция произошла раньше, чем в других странах, являлось следствием более раннего и широкого развития в Англии рыночных отношений. Она надолго обеспечила английскому капитализму превосходство над другими странами, развивавшимися более медленными темпами.

Английская революция имела важное значение. На протяжении второй половины XVII в. английские предприниматели захватывают земли старой знати, способствуя перемещению земельной собственности. Земельный фонд государства во время революции составлял около 50 % земельных владений Англии. Эти земли пе-

реходили в руки крупных, средних и мелких предпринимателей. Покупки носили, как правило, крупный характер, крестьянство в них почти не участвовало.

Новые собственники земли стремились обеспечить высокие доходы от своих владений либо путем организации фермерских хозяйств рыночного типа, либо путем сдачи земель в аренду фермерам. Часть сохранившейся старой землевладельческой знати также предпочитала сдавать свою землю в аренду крупным предпринимателям. Это усиливало тенденцию к огораживаниям, обезземеливанию крестьян, созданию рынка свободной наемной рабочей силы. Следствием этих процессов явилось создание на огораживаемых землях земледельческих и скотоводческих ферм рыночного типа.

Создание таких видов ферм сопровождалось переходом от трехполья к плодосменной системе полеводства, применением удобрений, использованием более совершенных сельскохозяйственных машин, развитием передовых систем животноводства и т. д. В этих случаях огораживания вели к росту аграрного производства и повышению его доходности.

В результате огораживаний огромная масса английских крестьян потеряла источники к существованию, была выброшена на рынок труда. Этот процесс способствовал сравнительно быстрому исчезновению свободных мелких производителей – йоменов и росту численности городского населения.

Английская буржуазная революция заменила феодальную монархию буржуазной, обеспечив свободу действий предпринимателям, а также способствовала развитию торговли и промышленности.

Таким образом, были созданы условия для быстрого развития рыночных отношений, первоначального накопления капитала, формирования рынка труда, свободных рабочих рук для крупной промышленности.

**Образование внутреннего рынка для промышленного капитала.** После революции в Англии были созданы условия, способствующие формированию внутреннего рынка для развития национальной промышленности.

До революции крестьянские семьи потребляли продукты, которые сами производили в своих хозяйствах. В изменившихся условиях крупные фермерские хозяйства производят сырье и потребительские товары в основном на рынок. Рынком сырья для них становятся мануфактуры, а потребителями продуктов питания



выступают мануфактурные рабочие, сельскохозяйственные батраки и т. д. Сокращается число сельских подсобных промыслов. Мануфактуры приобретают расширяющийся внутренний рынок для своих изделий. Хотя крестьянство теперь потребляет меньшее количество продуктов питания, одежды и т. п., чем ранее производили в своих хозяйствах, им приходится выступать в качестве покупателей этих товаров на рынке. То же относится в равной мере и к рабочим мануфактур. Несмотря на сокращение потребления крестьянства и работников мануфактур, на рынке возрастает спрос на потребительские товары

На образование внутреннего рынка оказывал влияние процесс углубления общественного разделения труда, особенно территориального. Этот процесс происходил как в сельском хозяйстве, так и в промышленности. Вследствие территориального разделения труда местные рынки сливались в национальный рынок. Единый национальный рынок сложился уже в XVI в., а в XVII–XVIII вв. происходило его дальнейшее развитие и расширение. Значительное воздействие на расширение емкости внутреннего рынка имел рост городов, связанный с отделением ремесла и торговли от земледелия. Уже к концу XVII в. городское население Англии составляло 25,5 % всего населения, в том числе население Лондона – 96 %. Особенно крупным рынком сбыта для продуктов английского земледелия и английской промышленности являлся Лондон с его более чем полумиллионным населением. Другие английские города имели к концу XVII в., по сравнению с Лондоном, незначительное население; лишь в двух городах число жителей превышало 20 тыс., в четырех – 10 тыс. человек.

Созданию единого внутреннего рынка способствовало периодическое проведение ярмарок (самая крупная в Стоурбридже), где продавались самые разнообразные товары национального производства. Англия превзошла в этот период другие страны по емкости своего внутреннего рынка, несмотря на то, что по численности населения (5,5 млн жителей) она еще уступала некоторым из них весьма значительно, например, Испании – почти в 2 раза, Франции – в 3 с лишним раза.

Создание предпосылок для развития крупной промышленности нашло выражение в раннем установлении свободы промыслов, особенно в новых отраслях промышленности, не охваченных цехами. Если до революции отдельные лица и ассоциации обладали привилегиями на монопольное производство или монопольный

сбыт различных товаров, то под давлением потребностей развивающейся торговли и промышленности разворачивается борьба против подобных монополий, которая приводит к их ликвидации.

В Англии складываются необходимые условия для развития свободной конкуренции. И в этом отношении Англия оказалась впереди государств Западной Европы, где ликвидация цехов началась в последние десятилетия XVIII в. Развитие свободной конкуренции обеспечивалось отсутствием внутренних таможенных препятствий.

В развитии внутренней торговли большую роль играли преимущества в транспортном отношении: наличие значительной сети морских и речных путей сообщения, шоссейных дорог. Строительство дорог и каналов предшествовало началу промышленного переворота.

Таким образом, образование рынка труда, создание внутреннего рынка сочетались с процессом первоначального накопления капитала и способствовали развитию внешней торговли.

#### 4.5. Специфические черты рыночного уклада во Франции

##### *Экономическое развитие Франции в мануфактурный период.*

В конце XV – начале XVI в. Франция по величине населения была самым крупным государством Европы. В 1480 г. ее население составляло 12,6 млн человек. Более  $\frac{9}{10}$  населения занималось сельским хозяйством. Следовательно, Франция имела более многочисленное крестьянство, нежели другие государства Западной Европы.

В XIV–XV вв. массы крепостных крестьян за выкуп получали свободу. К началу XVI в. французские крестьяне в подавляющем большинстве были лично свободными, но почти вся земля оставалась феодальной собственностью. Действовал принцип: «Нет земли без сеньора». Хотя крестьянам и предоставлялась возможность становиться лично свободными, феодалы освобождали их лишь от второстепенных повинностей, связанных с личной зависимостью. Но самая главная повинность, связанная с использованием крестьянами земель в соответствии с феодальным правом, оставалась.

Главным феодальным платежом сеньору за пользование землей был ценз, или чинш, имевший фиксированную величину. Кроме уплаты ценза, крестьяне несли и другие повинности, натуральные

или денежные. По названию главного феодального платежа держатель земли назывался цензитарием, а само держание участка – цензивой.

Важной особенностью держания земли во Франции являлось право продажи и передачи этого держания по наследству. Землю своего непосредственного домена сеньоры обычно сдавали крестьянам в аренду.

Помимо эксплуатации феодалами, крестьяне подвергались эксплуатации государством с помощью прямых и косвенных налогов и церковью, в пользу которой они платили десятину.

Уплата различных денежных повинностей и налогов усиливала зависимость крестьянских хозяйств от рынка. Стихия рынка усиливала неустойчивость крестьянских доходов, связанную с неустойчивостью урожаев и т. д. Возникали и углублялись различия в имущественном уровне крестьянских хозяйств. Шел процесс дифференциации крестьянства, начала выделяться зажиточная верхушка деревни.

Неизбежным спутником мелкого крестьянского хозяйства в условиях развития товарно-денежных отношений являлся ростовщик. Уже в XV в. наблюдался процесс проникновения во французскую деревню городского ростовщического капитала. В XVI в. ростовщическая деятельность буржуазии в деревне приобретает во Франции необычайно широкие масштабы. Рост цен на продукты сельского хозяйства (как следствие «революции цен») при фиксированной величине денежных платежей феодалу открывал большие возможности для эксплуатации крестьян ростовщическим капиталом. Пользуясь слабостью мелких крестьянских хозяйств, их нуждой в ссудах, ростовщический капитал присваивал себе при помощи высоких процентов огромную часть доходов.

Приложение ростовщического капитала в деревне оказалось более прибыльным, чем использование капитала в торговле, в колониальной экспансии, в промышленном предпринимательстве.

Таким образом, в XVI в. зарождается важнейшая особенность французского капитализма – его ростовщический характер.

**Развитие мануфактур и их особенности.** Развитие торговли и промышленности осуществлялось медленными темпами. Предпосылки промышленного капитализма назревали во Франции гораздо медленнее, чем в Англии. Процесс первоначального накопления во Франции осуществлялся медленно, поскольку ростовщик

был заинтересован не в обезземеливании своих должников, а в предельной их эксплуатации.

Процесс образования общеканцузского внутреннего рынка шел также медленно, поскольку крестьянство имело очень низкую покупательную способность. Денежная выручка уходила у крестьян на уплату повинностей и налогов. Потребности удовлетворялись на основе натурального хозяйства. Более или менее значительных размеров достигал внутренний рынок на предметы роскоши, необходимые дворянству, растущей ростовщической буржуазии и высокооплачиваемому чиновничеству.

И все же накопление капиталов в руках буржуазии толкало ее на путь торгового и промышленного предпринимательства. Однако внимание капиталистов-предпринимателей привлекают в основном отрасли, производящие предметы роскоши. Поэтому государство в целях увеличения своих доходов проводило политику насаждения во Франции мануфактур, торговых компаний и т. д.

Если в Англии развитие капиталистических мануфактур происходило на основе инициативы самих предпринимателей, то во Франции капиталистические мануфактуры возникали при участии государства, при его прямом покровительстве.

Во Франции сложились 4 разновидности мануфактур:

- казенные королевские мануфактуры создавались и содержались полностью за счет государства;
- частные королевские мануфактуры были предметом постоянного внимания правительства: им предоставлялось монопольное право производства определенных товаров, они обеспечивались государственными заказами, их собственникам удавалось получать дворянское звание, им давалось право одевать служащих в особые ливреи и т. д.;
- частные привилегированные мануфактуры пользовались различными привилегиями в области налогового обложения, организации сбыта, получения ссуд и т. д.;
- частные непривилегированные – преимущественно мелкие частные мануфактуры децентрализованного типа, выраставшие на основе частной инициативы, без вмешательства государства.

Французские мануфактуры оставались искусственными предприятиями. Они поддерживались привилегиями, монополиями, субсидиями и т. д. Эти особенности мануфактур объясняются преобладанием аграрного сектора и ростовщическими чертами французского капитализма.

Национальная мануфактурная промышленность во Франции была создана за счет крестьянства, поскольку льготы, привилегии, субсидии мануфактурам осуществлялись за счет крестьянства. И если первоначально развитие мануфактур создавало внутренний рынок для сельскохозяйственного сырья и для сельских продуктов питания, то в дальнейшем, с ростом финансовых затрат на субсидирование мануфактур и связанных с этим поборов, внутренний рынок оказывался разрушенным из-за обнищания крестьянства.

Очень скромными были результаты мероприятий, направленных на усиление торговой и колониальной экспансии Франции. Был создан торговый и военный флот, основаны монопольные компании для колониальной экспансии и заморской торговли. Произошло расширение колониальных владений Франции в Северной Америке (в Канаде и бассейне реки Миссисипи), в Западной Африке (от Зеленого мыса до мыса Доброй Надежды), Вест-Индии и Ост-Индии. Но в области освоения французских колоний сделано было немного. Французские капиталисты неохотно шли на вложения капиталов в заморскую торговлю, в колониальные предприятия.

Таким образом, мануфактурный период во Франции был эпохой первоначального накопления, которое осуществлялось в ограниченных рамках и медленными темпами. Внутренний рынок оставался очень узким, что замедляло развитие мануфактур. Преобладало ремесло. Первоначальное накопление совершалось в значительных масштабах, но эти богатства направлялись не столько в промышленность и торговлю, сколько в ростовщичество, откупа и т. д. Все это объясняет медленность назревания во Франции предпосылок буржуазной революции.

*Экономические предпосылки Великой французской революции.* Во второй половине XVIII в. во Франции появляются предпосылки буржуазной революции. Накануне революции 1789 г. Франция по уровню развития промышленности и торговли занимала второе место в мире, отставая лишь от Англии. Были значительно развиты шелковая, шерстяная, полотняная, бумагопрядильная, стекольная, бумажная, мыловаренная, кожевенная и другие отрасли мануфактурной промышленности. Особо высокого уровня достигла шелковая промышленность, продукция которой вывозилась во многие страны. Производство предметов роскоши (модных тканей, мебели, фарфора, вин и т. д.) во французских мануфактурах не имело себе равных в Европе. Мировую славу

завоевали парижская мануфактура гобеленов, королевская мануфактура фарфора.

Но крупные централизованные мануфактуры были немногочисленны. В основном преобладали мелкие централизованные мануфактуры с числом рабочих от 10 до 50 человек. Было также много рассеянных мануфактур с работой на дому, выполняемой крестьянами.

Во второй половине XVIII в. во Франции развивается металлургическое и горнодобывающее мануфактурное производство.

Во внешней торговле продукция французских мануфактур преобладала над вывозом сельскохозяйственных продуктов. Франция вела торговлю со всеми странами Европы. Предметы роскоши, производимые во Франции, не имели конкурентов на европейском рынке.

Однако рост промышленности и торговли тормозился феодальными отношениями, стеснялся мелочной цеховой регламентацией и монархическими политическими порядками. Бюрократические препятствия мешали развитию техники.

В мануфактурном производстве Франции отсутствовала в необходимых масштабах свободная рабочая сила. Число юридически свободных рабочих в 1788 г. достигло лишь 200 тыс. человек. Но подавляющее большинство из них работало на дому, оставаясь еще в полуфеодальной зависимости, так как они были прикреплены к земле, принадлежавшей дворянам. Развитие хозяйства Франции тормозилось отсутствием единых таможенных условий, единой системы мер и весов.

Французская буржуазия была заинтересована в ликвидации феодальных отношений, которые ограничивали возможности предпринимательства в промышленности и торговле, а также ростовщическую эксплуатацию крестьянства. Существующий цеховой строй, внутренние таможи, мелочная регламентация промышленного производства, низкая покупательная способность крестьян, гигантские расходы государства на содержание дворянства — все это приходило в противоречие с интересами предпринимательской буржуазии. Ростовщическая буржуазия стремилась захватить в свои руки ту долю дохода крестьян, которую присваивали феодалы.

Из 26 млн человек населения Франции накануне революции 22 млн составляли крестьяне. Помимо денежной ренты они платили сеньорам натуральный оброк (шампар), достигавший 20—

25 % от урожая, а также облагались платежами в пользу землевладельца по всяким произвольным основаниям и поводам (например, сбор за право рыбной ловли, паромный сбор, подъемный сбор с труб и печей и т. п.). Обременительными для крестьян были и дворянские баналитеты, т. е. монополии дворян на помол зерна, выпечку хлеба, выжимку винограда, пользование дворянской мельницей, печью, прессом.

Увеличились прямые и косвенные налоги государству. Кроме королевской талы, крестьяне платили подушный налог, а также «двадцатину» (двадцатую часть дохода). Из косвенных налогов особенно обременительным был соляной (габель), так как государство не только устанавливало произвольные цены на соль, но и обязывало крестьян покупать лишнее ее количество. Косвенные налоги в XVIII в. увеличились в 3 раза. И, наконец, крестьяне по-прежнему платили десятину в пользу церкви. При этом и ростовщики изымали из крестьянских хозяйств растущую часть дохода.

Подавляющее большинство сеньоров сдавало свои земли в аренду. Широкое распространение получило половничество – аренда земли у помещиков или крупных фермеров с условием уплаты половины урожая в виде арендной платы. Арендная плата половника была остаточной формой натуральной ренты крепостного крестьянина. Размер ее произвольно устанавливался землевладельцем. Кроме того, половники обязаны были платить оброк: доставлять землевладельцу масло, дичь, пряжу и т. д. Половник использовался хозяином земли для других подневольных работ: для обработки дворянской земли, ремонта в усадьбе и т. д. Все эти повинности свидетельствовали о том, что половничество представляло собой отношения феодальной зависимости.

С XVII в. во Франции отмечается процесс огораживаний общинных земель. Причем сеньоры захватывали обычно от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  земли. В XVIII в. усиливается переход земли в руки предпринимателей. Углубляется процесс дифференциации крестьянства: растет слой нищих и бедных.

Феодальные отношения переживают состояние глубокого упадка и разложения. Это проявилось:

– во-первых, в потере к 60-м гг. XVIII в. почти всех заморских колоний: Канады, обширных территорий в районе реки Миссисипи, большинства колониальных владений в Индии; большая часть колониальных территорий Франции была захвачена Англией;

– во-вторых, в кризисе финансовой системы: дворянство выкачивало из поместий все больше и больше доходов, королевский двор требовал громных расходов; государственный долг достиг астрономической суммы – 4,5 млрд ливров;

– в-третьих, наплыв дешевых английских изделий вызвал резкое сокращение французских мануфактур и ремесла. Потеряли работу сотни тысяч рабочих и крестьян.

Народные восстания охватили многие провинции Франции. В стране складывалась революционная ситуация.

***Великая французская революция (1789–1794 гг.) Экономическая политика конституционно-монархической буржуазии.***  
14 июля 1789 г. началась Французская буржуазная революция. В первый период революции (14 июля 1789 г. – 10 августа 1792 г.) господство принадлежало крупной конституционно-монархической буржуазии. Было принято постановление о «полном уничтожении феодального режима». Затем правительство приступило к разработке законов по аграрному вопросу. Однако эти законы без выкупа уничтожали только личные повинности крестьян и десятину. Ценз, натуральный оброк и барщина подлежали выкупу. Условия выкупа были непосильны для крестьян, поскольку они должны были выкупить все феодальные повинности и землю сразу. Сумма определялась в двадцатикратном размере ежегодных платежей.

В области торговли и промышленности были отменены привилегии, которыми раньше пользовались отдельные провинции; был издан закон об уничтожении внутренних таможен, что способствовало ликвидации экономической разобщенности отдельных частей страны, развитию внутреннего рынка; введена свобода хлебной торговли.

В области промышленного производства отменялась его правительственная регламентация, упразднялись цехи, снимались другие ограничения, препятствовавшие развитию промышленности.

Была введена единая система налогового обложения: причем, высокие налоги устанавливались для мелких предпринимателей, а крупные предприниматели облагались небольшими налогами. Все эти мероприятия способствовали развитию рыночных отношений.

В ноябре 1789 г. все церковное имущество было объявлено достоянием нации. Конфискованные у церкви земли поступили



в продажу крупными участками, и их скупала в основном буржуазия.

В декабре 1789 г. было принято постановление о выпуске государственных денежных обязательств (ассигнатов) на сумму в 400 млн ливров, равную стоимости конфискованных церковных имуществ. Ассигнатами предполагалось оплатить государственные долги. Сначала ассигнаты были доходными процентными бумагами, но вскоре превратились в обычные бумажные деньги. По мере увеличения выпуска ассигнатов курс их стал быстро падать; при этом цены на все товары повышались. Это вело к дальнейшему ухудшению положения крестьян. Низкая заработная плата рабочих не соответствовала возросшим ценам.

Французские рабочие боролись за более высокую заработную плату, за сокращение рабочего дня с 14 до 12 часов. Весной 1791 г. в Париже произошли крупные забастовки. В ответ на них был принят декрет, по которому рабочим запрещалось объединяться в союзы и проводить стачки.

В результате народного восстания 10 августа 1792 г. во Франции была свергнута монархия. Начался новый, второй период революции (август 1792 г. – май 1793 г.), во время которого политическое господство принадлежало буржуазным республиканцам – жирондистам.

Результатом этого переворота явились аграрные законы, принятые в августе 1792 г. Конфискованные земли эмигрантов разрешалось сдавать мелкими участками в бессрочное владение за годовую ренту или передавать в собственность с уплатой наличными. Однако вскоре жирондисты отменили этот закон, поскольку он не выражал интересов торгово-промышленных предпринимателей и крупных землевладельцев. В апреле 1793 г. был издан декрет о порядке продажи «национального имущества», направленный против интересов мелкого и среднего крестьянства. Кроме того, торговцы должны были снабжать армию хлебом по фиксированным ценам. 4 мая 1793 г. был установлен первый максимум цен на продовольственные товары.

Жирондисты отменили без выкупа лишь те феодальные права, обладатели которых не могли их подтвердить соответствующими документами. Оставались в силе тяжелые условия выкупа повинностей. Аграрный вопрос остался неразрешимым. Такая политика жирондистов вызвала новое народное восстание.

**Социально-экономическая политика якобинцев.** В результате восстания в Париже 31 мая – 2 июня 1793 г. установилась якобинская диктатура. Это был третий период революции (июнь 1793 г. – июль 1794 г.).

Якобинцы сразу приступили к разрешению аграрного вопроса. 3 июня 1793 г. Конвент издал декрет, по которому конфискованные земли эмигрантов дробились мелкими участками и продавались малоимущим крестьянам с рассрочкой платежа на 10 лет за 5 % от стоимости. Этим же законом предусматривалось выделение крестьянской бедноте по одному арпану земли (около 0,5 га) из эмигрантских владений в тех местах, где не было общинных земель.

По закону от 10 июня 1793 г. все земли, отнятые помещиками у крестьян, подлежали возвращению крестьянским общинам. Общинам предоставлялось право раздела общинных земель по душевому принципу, без различия пола и возраста. Право участия в разделе распространялось и на бедняков, и на батраков, и на прислугу, прожившую в общине в течение года. Уже летом 1793 г. сотни тысяч французских крестьян стали собственниками небольших участков земли.

Важное значение в аграрном законодательстве якобинцев имел декрет от 17 июля 1793 г., которым Конвент полностью, безвозмездно и навсегда ликвидировал все феодальные права, повинности и поборы.

В результате крестьянство избавилось от феодальной зависимости и превратилось в массу свободных мелких земельных собственников. Аграрное законодательство расчистило дорогу развитию рыночных отношений в сельском хозяйстве, но не уничтожило крупную помещичью земельную собственность. Остались нетронутыми крупные фермерские хозяйства. Сохранилась полufeодальная форма землепользования – половничество. Участки земель, которые имели крестьяне, были разными по размерам. Земли, объявленные «национальным имуществом», попадали в руки зажиточных слоев деревни. Беднота в существующих условиях не могла покупать земли. Даже общинные земли не всегда были поделены по душевому принципу; лучшие и большие земельные участки захватывала деревенская верхушка. Тем не менее аграрное законодательство якобинцев имело огромное историческое значение. Феодальные отношения во Франции были ликвидированы.

В то же время крайне обострилось продовольственное положение. Конвентом был издан декрет об установлении на всей территории Франции твердых цен на основные продукты питания и предметы широкого потребления, а также на сырье (железо, сталь, шерсть, кожу и т. д.). Твердые цены были определены в размере рыночных цен 1790 г. с надбавкой в  $\frac{1}{3}$  этих цен. Одновременно был установлен максимум заработной платы рабочих. Однако этот максимум значительно отставал от фактического уровня цен.

Для снабжения промышленных центров и армий стали применяться реквизиции хлеба и других сельскохозяйственных продуктов. В городах была введена карточная система (хлеб, сахар, соль, мыло, мясо).

Для борьбы со спекуляцией осенью 1793 г. в стране устанавливается террор. Виновные в спекуляции, скупке и сокрытии продовольствия подлежали смертной казни.

Для развития народного хозяйства Франции огромное значение имела введенная декретом от 1 августа 1793 г. единая система мер.

В феврале 1794 г. якобинский Конвент издал декрет об отмене рабства во французских колониях.

Таким образом, якобинская диктатура разрушила феодальные отношения, разрешила основные задачи революции. Но она осуществляла государственное вмешательство только в сферу распределения, не затрагивая производство.

Конвент усилил налоговое обложение буржуазии, взяв на учет золото и серебро, принадлежавшее частным лицам. Поэтому, когда были созданы условия для развития рыночных отношений, значительная часть городской буржуазии перешла в контрреволюционный лагерь.

Зажиточное крестьянство враждебно относилось к установленным якобинцами твердым ценам, реквизициям продовольствия, ко всей продовольственной политике диктатуры. Контрреволюционные настроения еще более усилил декрет Конвента от 26 июня 1794 г. об учете и общей реквизиции всех хлебов и фуража нового урожая.

Среднее крестьянство также было недовольно реквизициями и в основном шло за аграрными предпринимателями. Крестьянство, получив мелкие участки земли, стремилось оградить их от всяких посягательств.

Якобинцы оказались неспособны улучшить коренным образом положение городской и деревенской бедноты. Их политика была непоследовательна. При введении твердых цен был установлен верхний предел заработной платы рабочих. Когда же произошло повышение твердых цен на товары, то Конвент издал декрет о мобилизации всех лиц, требовавших повышения заработной платы. За создание рабочих организаций и за стачку декрет угрожал преданием суду революционного трибунала. Все это привело к тому, что рабочие выражали недовольство по поводу политики, проводимой якобинцами.

В результате контрреволюционного переворота 27 июля 1794 г. якобинская диктатура была низвергнута. Ее падение фактически положило конец революции.

**Экономика Франции во время империи Наполеона.** После переворота 27 июля 1794 г. во Франции начался процесс быстрого развития рыночных отношений. Господство перешло к крупным предпринимателям. Были отменены законодательные акты якобинского Конвента, затрагивающие интересы предпринимателей, подняты цены на все товары. В огромных размерах увеличилась эмиссия денег.

С 26 октября 1795 г. исполнительная власть перешла в руки нового правительства, носившего название Директории. Начинался новый период обогащения буржуазии. Стремительному обогащению крупных предпринимателей противостоял рост углубляющейся дифференциации крестьянства и рабочих. Рабочим задерживали выплату зарплаты. Без хлеба, без одежды, без кредита, они были доведены до полной нищеты и отчаяния.

Государственный переворот 9 ноября 1799 г. ликвидировал режим Директории. Во Франции была установлена диктатура Наполеона Бонапарта, который выражал интересы крупной буржуазии, не заинтересованной в восстановлении феодальных отношений. Затем Наполеон закрепил в Гражданском кодексе собственность крестьян на полученную землю и возвратил дворянам-эмигрантам, вернувшимся во Францию, непроданные имения.

Ликвидация цехов, искусственных монополий, государственной регламентации расчистила почву для развития свободной конкуренции. Ликвидация феодальных повинностей и превращение крестьян в мелких собственников расширили на время их покупательную способность. Наполеон стремился по-новому ускорить промышленное развитие Франции, пытаясь обеспечить

промышленность новыми рынками сбыта и источниками сырья путем ведения захватнических войн. Побежденные страны помимо огромных контрибуций выплачивали Франции еще и особые поборы. Например, Италия ежегодно платила Франции 36 млн франков золотом, Польша – 30–35 млн франков.

Объективно войны Наполеона подрывали основы феодальных порядков в Европе, расчищали путь развитию рыночных отношений. Но эти войны были в то же время завоевательными, поэтому породили национально-освободительную борьбу против империи Наполеона.

Особое внимание Наполеон уделял вопросам развития французской промышленности, торговли и финансов. В 1800 г. был учрежден Французский банк. В 1810 г. был образован «Совет по делам фабрик и мануфактур», а в 1811 г. создано отдельное министерство мануфактур и торговли. Осуществлялись мероприятия, направленные на укрепление налоговой системы: введено множество косвенных налогов, устанавливалась табачная монополия.

Главной задачей политики Наполеона являлось создание благоприятных условий для развития французской промышленности и ослабление позиций английской конкуренции в Европе. С этой целью в Берлине 21 ноября 1806 г. был подписан декрет о континентальной блокаде, по которому Франции и зависимым от нее странам запрещалось торговать с Англией. Торговая блокада ускорила развитие тех отраслей, которые использовали отечественное сырье (шерсть, лен, металл и др.). Но в то же время французская промышленность ощутила нехватку важнейших видов сырья, которые поставлялись для французских хлопчатобумажных фабрик из английских колоний (хлопок, индиго и др.). Это привело к тому, что в 6 раз сократилось количество бумагопрядильных предприятий по сравнению с дореволюционным периодом.

Кроме того, французская промышленность нуждалась в английском машиностроении, на основе которого начинался промышленный переворот во Франции. Но в условиях континентальной блокады ввоз машин из Англии практически прекратился, а французские станки и паровые машины по своему качеству значительно уступали английским.

Таким образом, благодаря наполеоновским войнам Франция осуществляла переход к рыночному хозяйству. Войны закончились поражением Франции. После падения диктатуры Наполеона в 1814 г. была реставрирована династия Бурбонов.

#### 4.6. Экономическое развитие английских колоний в Северной Америке

*Хозяйство английских колоний.* Открытие Х. Колумбом Америки положило начало испанским завоеваниям на этом континенте. Но испанцев привлекали в основном территории, где имелось золото и серебро. Поэтому поток испанских экспедиций устремился в сторону Мексики и Перу, богатых драгоценными металлами. В XVII в. началась земледельческая колонизация Северной Америки англичанами. Этому способствовали: процесс огораживаний, отделение производителей от факторов производств, перенаселение, рост английской торговли и судоходства. В результате на северо-восточном побережье в первой половине XVIII в. образовались английские колонии. Экспроприация индейского населения Северной Америки, захват его пахотных земель и охотничьих угодий явились одним из источников первоначального накопления капитала в английских колониях, а затем и в США.

Основную массу переселенцев составляли обезземеленные крестьяне, выброшенные огораживаниями на рынок труда. Они стремились на новом месте обзавестись хозяйством. Однако большинство из них не имело средств на переезд. Поэтому они подписывали в Англии контракт, по которому должны были отрабатывать свой долг на протяжении определенного числа лет. Чаще всего они становились белыми долговыми рабами. Часть долговых рабов составляли сосланные в Северную Америку преступники, которым заключение в тюрьму заменялось ссылкой на поселение.

Переселенцы с самого начала столкнулись с крупным землевладением. Земли северо-восточного побережья обычно жаловались английской короной представителям аристократии или предоставлялись колонизационным компаниям. Эти владельцы насаждали на соответствующих территориях феодальные порядки: за пользование земельными участками с мелких колонистов-фермеров взималась фиксированная рента. Таким образом, мелкие поселенцы становились арендаторами, по существу, оброчными крестьянами. Значительные группы переселенцев состояли из зажиточных ремесленников и купцов. Они представляли наиболее предприимчивую часть переселенцев, поскольку приносили с собой буржуазные порядки.

Английские колонии в Северной Америке поставляли продовольствие и лес колониям в Вест-Индии, что создавало возмож-

ность для специализации колоний на культивировании сахарного тростника, а производство сахара являлось чрезвычайно прибыльным делом.

Побережье Северной Америки играло большую роль в качестве базы рыболовства. Но особенно важным оказалось в английских колониях лесное хозяйство, поскольку к этому времени леса в Англии почти исчезли. Английская черная металлургия испытывала недостаток в древесном угле, английское судостроение – в корабельном лесу. Поэтому лесные богатства Северной Америки привлекли внимание местных английских предпринимателей и буржуазии метрополии. В английских колониях развивается черная металлургия, возникает судостроение, поставляющее суда не только купцам и промышленникам самих колоний, но и для нужд военного и торгового флотов метрополии.

В экономическом развитии английских колоний рано наметилась определенная специализация.

Четыре северные колонии (так называемая Новая Англия) были менее благоприятны для земледелия, чем центральные и южные части побережья. Здесь развивалось скотоводство. Но главную роль в занятиях населения играли рыболовство, ремесла, мануфактуры и торговля. Этому содействовало наличие судородных рек, бухт, удобных гаваней. Здесь рано развивается судостроение и судоходство. Важное значение приобретает торговля пушниной.

Три других колонии были расположены в центральной части побережья, очень благоприятной для развития сельского хозяйства, охоты и рыболовства. В колониях центральной части побережья преобладала мелкая крестьянская колонизация, причем часть крестьян уплачивала фиксированную ренту землевладельцам. Центральные колонии были житницей всей восточной части страны, снабжая хлебом и другими видами продовольствия остальные колонии. Быстро развивается фермерское хозяйство, которое вскоре испытывает недостаток рынков сбыта.

Шесть южных колоний отличались жарким и влажным климатом. Здесь начало развиваться плантационное хозяйство, культивировавшее на вывоз табак, рис и позднее – индиго. Ввиду трудоемкости этих культур южные плантаторы предъявили спрос на негров-рабов. Основная масса негров-рабов поставлялась именно в эти колонии. В других колониях труд негров-рабов применялся в ограниченной степени (но значительное распространение в них



имел в этот период труд белых, долговых рабов). Промышленность в южных колониях была развита весьма слабо.

Таким образом, уже в колониальный период в северо-восточной части страны наблюдались процессы территориального разделения труда, что вело к возникновению единого внутреннего рынка.

В XVIII в. английские колонии в Северной Америке достигли значительного экономического развития. Всеми мерами Англия старалась ограничить в них развитие обрабатывающей промышленности, чтобы сохранить их как рынок для своих промышленных изделий. Но усилия Англии превратить эти колонии только в аграрно-сырьевой придаток метрополии встречали упорное сопротивление со стороны буржуазии колоний.

*Экономические причины Войны за независимость (1775–1783 гг.).* Война за независимость была одновременно и буржуазной революцией. Она назревала под влиянием развития и обострения противоречий между колониями и метрополией и под влиянием внутренних противоречий. Главную роль играли противоречия, связанные с борьбой за землю. Истребление индейцев не делало землю свободной для заселения, поскольку в колониях искусственно насаждалось крупное землевладение, за землю взималась фиксированная рента, существовали феодальные формы землепользования и наследования земли.

Но необрабатываемых пахотных земель в колониальный период было так много, что уплата собственникам фиксированной ренты считалась противоестественной. Люди попросту захватывали в отдаленных районах земли, осваивали их и отказывались признавать чьи-либо формальные права собственности на них. Такая практика захвата земель называлась скваттерством и приобрела массовый характер. Колониальные власти пытались вести борьбу со скваттерством, но чаще всего они шли на уступки фактическим владельцам самовольно захваченных участков. Таким образом, возникло множество мелких фермерских хозяйств.

Особую остроту противоречиям, связанным с аграрными отношениями, придавало наличие значительной массы «обязанных слуг», белых рабов, ставших уже свободными и отработавшими свою задолженность. Но и после обретения свободы положение бывших белых рабов оставалось тяжелым: их наделяли меньшими участками земли, чаще всего на их долю выпадала участь наемных рабочих с низкой оплатой труда и длинным рабочим днем.



Эта наиболее обездоленная часть белых являлась особенно недовольной существующим положением.

Кроме того, Англия своей политикой обостряла аграрный вопрос. Английская корона проводила политику запрещения переселения за Аллеганские горы. После Семилетней войны (1756–1763 гг.) эта территория была объявлена собственностью английской короны, и в 1763 г. было запрещено переселение за Аллеганы без специальных королевских разрешений. Это вызвало взрыв недовольства в колониях и со стороны переселенцев, и со стороны буржуазии, которая занималась спекуляцией земель.

Другой комплекс противоречий был связан с противодействием Англии промышленному развитию английских колоний. Англия стремилась превратить эти колонии в свой сырьевой придаток, в рынок сбыта для своих изделий и поставщика сырья для своей промышленности. Однако многочисленные запреты на различные отрасли промышленности в колониях систематически игнорировались, хотя эти отрасли достигли в американских колониях достаточно высокого уровня. Особенно развитой была судостроительная и деревообрабатывающая промышленность. К 1775 г. около 30 % судов английского торгового флота были построены в американских колониях, и торговля на  $\frac{3}{4}$  обслуживалась американскими судами. Большую роль играли колонии в снабжении судов корабельными припасами – смолой, дегтем, скипидаром и прочими материалами. Стоимость постройки судов в американских колониях была на 20–30 % ниже, чем в Англии.

Значительного развития достигла и железоделательная промышленность. В Новой Англии и нейтральных колониях производились листовое и полосовое железо, сельскохозяйственные орудия, оружие, якоря и др. Для борьбы с ростом железоделательных мануфактур в колониях Англия в 1750 г. запретила сооружение новых прокатных станков и открытие железоделательных мастерских и ограничила производство из железа готовых изделий.

Крупнейшим центром металлургического производства был город Линн, доменные печи которого не уступали по мощности европейским домнам. Линн был также центром обувного производства, производившим обувь как для внутреннего рынка, так и на вывоз. Развивалась текстильная промышленность, особенно льняная.

В центральных колониях значительных размеров достигало мукомольное производство. Обычно мельницы имели цехи по

просеиванию муки; при них нередко строились пекарни, где выпекались твердые бисквиты для вывоза. В прибрежных городах производился ром. В ряде отраслей промышленности появлялись мануфактуры.

Зародившаяся промышленная буржуазия с недовольством воспринимала ограничительные мероприятия против развития различных отраслей промышленности.

Не меньшее возмущение вызывали и ограничения, направленные против торговли и судоходства американских колоний. Закон 1650 г. требовал, чтобы все товары, направлявшиеся из колоний в европейские страны, сначала доставлялись в Англию и уже оттуда на английских кораблях могли ввозиться в страну назначения. Иностранным судам было запрещено без специального разрешения вести торговлю с колониями Англии в Северной Америки. По закону 1663 г. товары, закупаемые американскими купцами в европейских странах, должны были первоначально доставляться в Англию и уже оттуда на английских судах отправляться в американские колонии. Время от времени запрещался ввоз различных товаров из одной американской колонии в другую. Ряд товаров разрешалось вывозить только в Англию; к таким товарам относились железо, шкуры, шелк-сырец, китовый ус. Все эти ограничения вызывали протест американских купцов, поскольку способствовали снижению объема торговых операций и приводили к неблагоприятному соотношению цен на экспортные и импортные товары.

Еще больше обострилось антианглийское движение после введения Англией в 1767 г. таможенных пошлин на ряд ввозимых в колонии товаров. Попытка применения этого закона вызвала так называемое «бостонское чаепитие».

Недовольство вызывали и недостатки системы денежного обращения, порожденные мероприятиями английских властей в метрополии и колониях. Проводя политику меркантилизма, Англия до середины XVII в. запрещала ввоз в колонии драгоценных металлов в слитках или в монете. Затем ввоз в слитках был разрешен, но ввоз монет по-прежнему запрещался. Между тем переселенцы обычно привозили очень мало денег, так как тратили их на оплату переезда и на закупку в Англии хозяйственных товаров.

В результате торговли с Вест-Индией и пиратства в колониальном денежном обращении появилось много французских и испан-

ских монет. Но и их не хватало, поскольку их курс по отношению к основной английской денежной единице постоянно колебался. Основой денежных расчетов оставалась английская валюта, которая из-за неблагоприятного торгового баланса поступала в недостаточных количествах. Не всегда помогал и прилив английских капиталов для приложения в колониях. В связи с недостатком благородных металлов широкое распространение приобрели заменители денег – табак, бобровые шкуры, кукуруза, зерно, рыба, лен, шерсть, сахар, виски, мушкетные пули и т. п. В мелких сделках в качестве денег применялись ожерелья из раковин.

Использование товаров в качестве денег породило бумажные деньги, представляющие товары, хранящиеся на складах. В отдельных колониях колониальными властями делались попытки выпуска бумажных денег для покрытия расходов, связанных с войнами, или для предоставления ссуд фермерам под закладные на их землю. Но такие бумажные деньги часто выпускались земельными банками без соблюдения строгих норм и в результате этого обесценивались.

Колебания покупательной способности бумажных денег, повышение цен вели к обострению противоречий между кредиторами и задолжниками. В 1751 г. Англия провела «денежный закон», запрещавший колониям Новой Англии учреждать новые земельные банки и предписывающий изъять все находившиеся в обращении обязательства в указанные при их выпуске сроки. Это ударило по интересам сельских должников. Затем был запрещен выпуск бумажных денег, что обострило их недостаток в обращении.

Таким образом, не всегда продуманные мероприятия Англии, задевавшие интересы различных слоев колониального населения, вызвали острое недовольство населения и привели к Войне за независимость.

***«Американский» путь развития рыночных отношений в сельском хозяйстве.*** Освободительный характер войны за независимость проявился в том, что она:

- во-первых, освободила колонии от гнета со стороны Англии и положила начало их объединению в свободное независимое государство;
- во-вторых, ликвидировала насаждавшиеся Англией элементы феодальной системы хозяйствования, покончила с феодальными формами наследования, отменила рабство белых обязанных слуг, провозгласила буржуазные свободы;

– в-третьих, конфискация коронных земель и крупных имений феодального типа способствовала созданию фермерского хозяйства рыночного типа, успешному развитию сельского хозяйства по «американскому пути».

Однако ограниченность этой революции выражалась в том, что она оставила в силе рабство негров и лишила гражданских прав коренное население страны – индейцев.

Война за независимость заложила основы быстрого развития в США рыночных отношений: объединила 13 колоний в единое государство; законодательным путем отменила все феодальные формы наследования; ликвидировала крупные полуфеодальные поместья; способствовала развитию предпринимательской деятельности; освободила от ограничений в торговле, переливе капитала, притоке трудовых ресурсов; закрепила создание единого рынка; осуществила жесткую протекционистскую политику.

После Войны за независимость начинается движение на Запад, за Аллеганские горы. Это положило начало планомерному проведению политики заселения Запада и насаждению там частной собственности на землю.

В связи с этим был введен закон о продаже земли всем желающим с аукциона по минимальной цене в 1 долл. за акр и с небольшой доплатой за размежевание участка. При этом был установлен минимальный размер продаваемых участков в 640 акров, т. е. допускались лишь крупные покупатели. В 1796 г. цена повышалась до 2 долл. за акр, но была допущена рассрочка на 4 года. Таким образом, установленный порядок покупки отвечал интересам плантаторов и земельных спекулянтов, затрудняя покупку земли для основной массы населения.

Под давлением скваттерства в аграрное законодательство вносились изменения. В 1800 г. было разрешено продавать участки размером в 320 акров, в 1804 г. – в 160 акров, в 1820 г. – в 80 акров, а цена была снижена с 2 до 1,25 долл. Но эти условия не уничтожили скваттерства, поскольку даже такая низкая цена была недоступной для основной массы населения.

Обилие свободных плодородных земель и процесс их освоения оказали позитивное влияние на хозяйственное развитие США. Процесс освоения новых территорий происходил почти до конца XIX в. Он осуществлялся путем непрерывного продвижения на Запад.

Огромное влияние на развитие по «американскому пути» оказала национализация правительством в 1789 г. северо-западных

земель. Наличие огромных массивов свободных земель на Западе США позволяло каждому человеку, располагавшему капиталом, вложить его в обработку земли.

До последней четверти XIX в. в США отсутствовали отношения аренды. Землевладелец и предприниматель соединялись в одном лице. Это оказало положительное влияние на развитие сельского хозяйства США.

Во-первых, такие условия делали невозможным существование абсолютной ренты. Низкие цены на сельскохозяйственное сырье и продукты стимулировали развитие отраслей промышленности. Дешевизна объяснялась наличием огромных свободных земель, из которых в первую очередь осваивались только лучшие участки с минимальным уровнем издержек производства. Дифференциальная рента выступала в виде обычной сверхприбыли, остающейся у предпринимателя. Таким образом, в отличие от Европы сверхприбыль оставалась у фермеров, что способствовало ускорению темпов накопления.

Во-вторых, в европейских государствах высокий уровень цен на землю и их постоянный рост вызывали значительные затраты капиталов на покупку земли. В этих государствах развивалась система поземельного кредита, погашение которого падало на доход хозяйства, вызывая отлив средств от сельского хозяйства. До последней четверти XIX в. в США этого не было. Возможность получения участка земли за низкую плату делала реальным применение всего наличного капитала в сельскохозяйственном производстве.

В-третьих, развитие арендных отношений в европейских государствах затрудняло вложение капиталов в сельское хозяйство. По истечении срока аренды произведенные на земле улучшения, переходили к собственнику земли, поэтому арендаторы воздерживались от вложений. В США соединение предпринимателя и землевладельца в одном лице устраняло это препятствие и оказывало позитивное влияние на развитие сельского хозяйства.

Таким образом, в США увеличивались темпы накопления капитала, обеспечивалась обширная база дешевого сельскохозяйственного сырья для промышленности и сравнительно дешевых продуктов для населения, поощрялось применение капиталов в сельскохозяйственном производстве.

*Экономические причины и последствия Гражданской войны в США (1861–1865 гг.).* По мере развития промышленности и фермерского хозяйства в северных штатах усиливался контраст между Севером и Югом. Рабовладельческая плантационная система Юга после Войны за независимость получила широкое развитие в результате промышленного переворота в Англии и США и изобретения хлопкоочистительной машины.

Во второй половине XVIII в. земледелие Юга переживало кризис. Истощение земли под влиянием табаководства, падение мировых цен на табак, рост цен на рабов делали рабовладельческое хозяйство малорентабельным. Возделывание сахарного тростника встречало растущую конкуренцию со стороны английской и французской Вест-Индии, где условия для этой культуры были более благоприятные. При ручной очистке хлопка труд рабов был нерентабелен.

Технический переворот в производстве хлопка, хлопчатобумажной пряжи и тканей возродил в южных штатах уже начавшее было отмирать рабство. Плантаторы вновь стали приобретать рабов и усиливать их эксплуатацию. Хлопок вытеснил на Юге все другие культуры. Число рабов стремительно росло.

В 1850-е гг. рабовладельцы Юга утрачивают на мировом рынке монополию на производство хлопка, который в возрастающих масштабах производился в Индии. Земли на рабовладельческих плантациях быстро истощались в результате их экстенсивной эксплуатации. Применение новой сельскохозяйственной техники, новых методов ведения хозяйства было невозможно при сохранении рабского труда. Это усиливало заинтересованность плантаторов в захвате свободных земель на Западе.

Одновременно расширялось движение на Запад со стороны северных штатов. Таким образом, между предпринимателями Севера и рабовладельцами Юга в середине XIX в. назревало противоречие по вопросу о доступе к свободным землям Запада.

Но поскольку в США существовали и свободные штаты, вопрос сводился к тому, какое отношение к рабству будет устанавливаться во вновь возникающих на западе штатах. В 1820 г. было заключено Миссурийское соглашение о том, что севернее 36 градусов 30 минут северной широты рабство запрещается. Земли Запада, лежащие южнее этой границы, были объявлены открытыми для рабовладения. Однако в 1850 г. рабовладельцы добились отмены этого компромисса и провели закон, обязывающий власти и население всех штатов активно участвовать в поимке рабов, бежавших

от хозяев. Рабовладельцы требовали узаконения рабства в рамках всей страны.

Гражданская война между промышленным Севером и рабовладельческим Югом стала неизбежной под влиянием целого комплекса противоречий.

1. Развитие рыночных отношений в США ограничивалось господством рабовладельческой плантационной системы, замедляло процесс индустриализации, сужало емкость внутреннего рынка для промышленных изделий.

2. Узкая специализация на разведении хлопка придавала экономике США колониальный характер, поскольку отражала приспособление экономики страны к потребностям промышленности Англии.

3. Обострение противоречия по поводу таможенной политики. В условиях промышленного превосходства Англии американская промышленность нуждалась в таможенной охране. Но рабовладельцы Юга, заинтересованные во ввозе дешевых промышленных изделий, требовали понижения таможенных пошлин.

4. В 1859 г. конгресс отменил субсидии на судостроение на Атлантическом побережье, в которых были заинтересованы предприниматели.

5. Строительство железных дорог наталкивалось на противодействие плантаторов, не заинтересованных не только в предоставлении железнодорожным компаниям земель, но и в их форсированном строительстве.

6. Южане были недовольны своей зависимостью от нью-йоркских банков и настаивали на законодательстве, ограничивающем сферу их действия.

*Экономические последствия Гражданской войны.* В южных штатах к 1860 г. находилось около 15 % промышленных предприятий США, которые давали примерно 8 % всей промышленной продукции. Почти вся металлургическая и оружейная промышленность была сосредоточена в северных штатах. Железнодорожная сеть на Севере была вдвое больше, чем на Юге.

Война и блокада вызвали в южных штатах острый недостаток промышленных товаров и промышленного оборудования. Наблюдался переход к ручной технике. Ограниченные промышленные мощности Юга были поставлены на службу войне. Нужды населения оставались неудовлетворенными. Сельское хозяйство переключалось с хлопка на зерновые хлеба. Продук-

тов питания было недостаточно. Железнодорожная сеть пришла в упадок.

В то же время на Севере наблюдался экономический подъем, вызванный военными заказами, ростом цен и проведением политики протекционизма. Увеличивалось промышленное предпринимательство. Резко повышались таможенные пошлины: с 19 % в 1851 г. до 47 % в 1864 г.

В южных штатах под влиянием постоянного выпуска бумажных денег происходило катастрофическое их обесценение, которое усиливало хозяйственную разруху. В северных штатах также выпускались бумажные деньги, но их обесценение являлось сравнительно умеренным и было использовано предпринимателями для снижения реальной заработной платы.

Особенно высокий доход получали группы предпринимателей, связанные с железнодорожным делом. На Севере шло активное строительство новых железных дорог. С 1860 по 1870 г. длина железных дорог увеличилась с 49 до 85 тыс. км.

Быстрыми темпами развивалось и сельское хозяйство Севера, благодаря использованию сельскохозяйственных машин (жатвенная машина). Применение машин позволило расширить масштабы женского труда. Отлив рабочей силы в армию возмещался более широким применением машин и притоком иммигрантов из Европы.

Север вышел из войны с возросшим экономическим потенциалом. Уничтожение рабства расчистило путь для еще более широкого развития рыночных отношений.

1. Негры были освобождены от рабства без земли. Они стали мелкими арендаторами, платившими половину или часть урожая, – изпольщиками или издольщиками.

2. Вопрос – кому достанутся свободные земли Запада – был решен в пользу предпринимателей и фермеров Севера. В мае 1862 г. был издан акт (гомстед) о земельных наделах, согласно которому каждый гражданин США, достигший 21 года, имел право почти безвозмездно, только с уплатой 10 долл. за размежевание, получить 160 акров земли. Причем она переходила в собственность после 5 лет проживания на ней. Этот же закон разрешал покупку земли по цене 1,25 долл. за акр.

На основе закона о гомстедах значительная часть свободных земель досталась мелким фермерам. В течение трех десятилетий после издания акта о гомстедах огромная свободная территория Запада оказалась заселенной.



3. Был разрешен вопрос о протекционизме. Конгресс осуществил повышение таможенных тарифов. Такая политика была прогрессивной, поскольку развивающаяся промышленность нуждалась в таможенной защите.

4. В денежно-кредитной политике огромное значение имело создание национальных банков. До 1862 г. в США существовали банки, действовавшие по законам отдельных штатов. Это создавало неупорядоченность денежного обращения, так как имелось несколько тысяч разновидностей банкнот. Во время войны, в 1863 г., были учреждены национальные акционерные банки, действующие на основании общегосударственных, федеральных законов и находящиеся под контролем федеральных органов.

Таким образом, в итоге Гражданской войны 1861–1865 гг. одержал победу «американский» – фермерский путь развития рыночных отношений в сельском хозяйстве, что способствовало превращению США в индустриальную державу.

#### **4.7. Экономика Германии в условиях «второго издания» крепостничества**

*Особенности экономического развития Германии в XVII–XVIII вв.* В XVI–XVII вв. во внутренних и внешних условиях Германии произошли изменения, которые вызвали экономический упадок и резко усилили тем самым экономическую отсталость.

1. Поражение крестьянского восстания 1524–1525 гг. Присходит возврат к крепостному праву, усиление феодальных повинностей и оброков, восстанавливаются барщина и другие формы крепостной зависимости.

2. Усиление феодальной раздробленности. Германия представляет собой конгломерат более чем из 300 самостоятельных государств.

3. Слабое развитие разделения труда внутри провинций. Экономическое развитие германских земель осуществляется путем провинциальной централизации, что препятствует созданию единого внутреннего рынка.

4. В результате перемещения торговых путей на Атлантический океан и упадка средиземноморской торговли Германия теряет свои позиции во внешней торговле.

5. Постоянные войны, происходившие в XVI в. на территории Германии. Особенно тяжелым для германской экономики оказа-

лось влияние Тридцатилетней войны (1618–1648 гг.), разрушившей значительную часть страны.

6. Упадок торговли и слабый приток в страну золота привели к замедлению развития товарно-денежных отношений.

7. Потеря Германией во второй половине XVI в. накопленных ранее денежных капиталов под влиянием упадка ее торговой роли. Внешняя торговля переходит в руки иностранных фирм, особенно голландских и английских.

8. Массовый ввоз дешевых изделий иностранных мануфактур способствовал разорению германских ремесленников, а также усиливал упадок германского городского ремесла.

9. Низкая конкурентоспособность немецких товаров по сравнению с английскими, голландскими и французскими.

10. Упадок в XVIII в. суконной промышленности. В Аугсбурге, где в XVI в. в ткацких промыслах было занято 6 тыс. ремесленников, в XVII в. осталось лишь 500 ткачей-ремесленников.

11. Отсутствие у купцов, владельцев ремесленных мастерских и зажиточных горожан достаточного количества капитала, необходимого для организации крупного машинного производства.

12. Медленный процесс созревания условий для развития предпринимательства.

13. Отсутствие единой сети железных дорог, которая могла бы связать разобщенные между собой провинции.

Таким образом, в период, когда Англия и Франция уже создали внутреннюю экономическую и политическую централизацию, когда в Англии назревал и бурно развивался промышленный переворот, Германия представляла собою страну политически раздробленную и экономически отсталую.

Однако упадок крупных промышленных центров и рост цеховых ограничений создали благоприятные условия для развития сельских побочных промыслов и сельской домашней капиталистической промышленности. Некоторые отрасли ремесленной промышленности подчинялись капиталу, крупным скупщикам. С конца XVIII в. в сельской и городской ремесленной промышленности усиливается работа на отдаленный рынок при посредстве скупщика.

В деревнях получает распространение производство пряжи, шерстяных и льняных тканей, кружев. Крашение и окончательная отделка изделий сельских промыслов производились в централизованных мастерских, принадлежащих скупщикам или ком-

паниям скупщиков. В Вестфалии развивается железоделательное производство, в Богемии – суконное и металлургическое, в Гессене – металлургическое производство и горное дело. Но дальнейшего развития эти формы капиталистической промышленности в рамках всей Германии до XIX в. не получили.

В Восточной Германии появляются мануфактуры, возникают новые отрасли промышленности – шерстяная, бумажная, льноткацкая, обойная, свечная и т. д. В середине 80-х гг. XVIII в. в Берлине насчитывалось 10 тыс. рабочих, производилось товаров на 6 млн талеров, свыше четвертой части этих товаров вывозилось за границу. Поскольку существование крепостного права препятствовало притоку рабочих рук в промышленность, рабочие для новых мануфактур комплектовались принудительно из бродяг, нищих, уголовных преступников, воспитанников приютов и т. д.

В конце XVIII в. в прусской провинции Силезии развивалась полотняная промышленность, работавшая в основном на внешний рынок (полотно вывозилось в Северную и Южную Америку). Полотно и батист успешно конкурировали с голландскими и ирландскими. В производстве полотна в конце XVIII в. в Силезии получает распространение начальная форма рассеянной мануфактуры. Но силезские ремесленники-ткачи находились в зависимости от торгового капитала – скупщиков пряжи и полотна.

Наряду с десятками тысяч ткачей, работавших на скупщика на ручных станках, установленных на дому, в конце XVIII в. было около 162 предприятий-белилен с 2,7 тыс. рабочих и ряд предприятий по отделке полотна. Их техническим базисом оставалось ремесло. Эти предприятия принадлежали представителям нарождавшейся силезской буржуазии.

Однако рост силезских полотняных промыслов и немногих мануфактур тормозился господством феодальных отношений. Силезские ткачи были в тот период одновременно крестьянами, которые несли феодальные повинности. Для развития капиталистической мануфактуры не хватало рабочих, свободных от феодальной зависимости. Внутренний рынок был очень узким. Поэтому полотняные рассеянные мануфактуры в конце XVIII в. находились на низшей стадии развития. Торговый капитал еще только проникал в производство, и купец-скупщик не успел превратиться в промышленника, а ремесленники не стали еще наемными рабочими. Все это свидетельствовало об экономической отсталости Пруссии и Силезии.

Процесс ликвидации в Германии феодально-крепостнических отношений начался под влиянием Великой французской революции и наполеоновских войн.

**«Прусский путь» развития рыночных отношений в сельском хозяйстве.** Французская буржуазная революция и наполеоновские войны внесли в социально-экономический строй Германии существенные изменения. Наиболее радикальными эти изменения оказались на левом берегу Рейна, присоединенном временно к Франции. Здесь феодально-крепостнические отношения были уничтожены: отменена крепостная зависимость крестьян и сделаны первые шаги к выкупу феодальных повинностей и платежей. Политические привилегии дворянства были упразднены.

В Пруссии в 1807 г. крестьяне были освобождены от личной крепостной зависимости (сначала на бумаге, так как в действительности все оставалось по-старому). Восточно-прусское дворянство накануне реформы 1807 г. было готово отменить крепостную зависимость, но помещики были намерены освободить крестьян без земли.

В сентябре 1811 г. был подписан Эдикт о регулировании, который установил порядок выкупа крестьянами повинностей. Крестьяне должны были отдать в качестве выкупа часть земель: имевшие наследственное или пожизненное право на свои наделы должны были уступить помещику треть земли в качестве выкупа; владевшие землей на правах временных арендаторов отдавали в виде выкупа половину земли.

По закону 1816 г. выкуп феодальных повинностей был значительно затруднен. «Регулированию» отношений крестьян с помещиками подлежали лишь зажиточные слои крестьянства, но и их «освобождение» от феодальных повинностей происходило на очень невыгодных условиях.

В период подготовки аграрного закона от 29 мая 1816 г., который считается главным законом первой половины XIX в., правительство принимало все меры к тому, чтобы в ходе аграрных реформ выиграли только помещики.

Согласно прусской правительственной декларации от 29 мая 1816 г. право выкупать феодальные повинности сохранило зажиточное крестьянство – те крестьяне, которые имели полную упряжку скота, значились в кадастровых списках и принадлежали ко дворянам старого происхождения. По закону 1821 г. выкуп зажиточными крестьянами феодальных повинностей был установлен

в размере, превышающем ежегодную ренту в 25 раз. Безлошадные крестьяне, арендаторы, поденщики, огородники и другие крестьяне были лишены права выкупа.

Условия выкупа феодальных повинностей были столь обременительными и тяжелыми, что до 1848 г. в Пруссии успели выкупить свои повинности  $\frac{6}{7}$  зажиточного крестьянства и только очень небольшая часть середняков и бедняков.

В пореформенный период в Германии усиливается дифференциация крестьянства. Происходит дробление собственности мелких крестьян. Бедные, разорившиеся слои крестьянства использовались юнкерами в их поместьях в качестве наемной рабочей силы. Закон 1821 г. об уничтожении общины («марки») привел к дальнейшему расслоению крестьянства. В конкурентной борьбе развивались и побеждали крупные хозяйства, а мелкие разорялись.

Быстрыми темпами начинает развиваться сельское хозяйство в связи с проникновением рыночных отношений в земледелие, отменой крепостного права, более широким применением труда арендаторов и батраков. Большое значение в расширении сельскохозяйственного производства в Германии имел рост вывоза сельскохозяйственных продуктов в Англию, переживавшую промышленный переворот.

После 1815 г. в Пруссии и Саксонии быстро развивалось овцеводство в целях производства шерсти. С 1815 по 1837 г. в Пруссии поголовье овец возросло с 8 до 17 млн голов. Экспорт шерсти в Великобританию увеличился с 5 млн фунтов в 1820 г. до 32 млн фунтов в 1856 г. Германия заняла место Испании как крупнейшего в мире производителя высокосортной шерсти и не уступала ей до середины XIX в. (пока Австралия после 1850 г. не вытеснила ее).

Определенных успехов достигает производство картофеля и свекловичного сахара. В зерновом хозяйстве вводится плодосменный севооборот, высеваются кормовые травы. В юнкерских хозяйствах улучшаются породы крупного рогатого скота.

Происходит ослабление феодальной раздробленности Германии. В 1815 г. образуется Германский союз, который объединил 38 самостоятельных государств. Однако Германский союз не устранил феодальной раздробленности страны: даже в области таможенной политики германские государства продолжали оставаться разобщенными и отгороженными друг от друга, что препятствовало развитию внутреннего рынка.

В начале XIX в. в экономике Германии медленно зарождаются рыночные отношения, возникает фабрично-заводская промышленность как следствие ограничения деятельности цеховых монополий. Развитию промышленности и торговли способствует провозглашенная Наполеоном в 1806 г. континентальная блокада, освободившая на ряд лет германские мануфактуры и ремесло от конкуренции английских фабричных изделий и вызвавшая недостаток многих товаров на рынке.

*Образование Таможенного союза и его значение.* В 1818 г. были отменены таможенные барьеры внутри государства. Устанавливается единый тариф на непрусские товары на всем протяжении своих границ. Пруссия предлагает соседним государствам объединиться в Таможенный союз. В 1833 г. 18 государств (из общего числа 38) объединились в Таможенный союз и в ночь на 1 января 1834 г. границы между ними были уничтожены. Впервые в истории Германии был создан единый рынок на территории с населением в 25 млн человек. В дальнейшем Таможенный союз продолжал расширяться, в конечном счете, совпал с политическими границами созданной впоследствии Германской империи.

Создание Таможенного союза имело важное значение для экономики Германии, поскольку привлекло на сторону Пруссии предпринимателей мелких и средних германских государств. Перед германской промышленностью открылся обширный внутренний рынок, что создавало стимул к широкому введению машин, к расширению существующих и строительству новых фабрик и заводов.

*Экономика Германии во второй половине XIX в.* Экономическое развитие Германии в 50–60-х гг. XIX в. характеризовалось преобразованием аграрного сектора. В период революции 1848 г. осуществлялась борьба за ликвидацию феодальных повинностей без выкупа с конфискацией помещичьих земель. Однако после поражения революции аграрное законодательство продолжалось в духе «прусского пути» развития сельского хозяйства, начавшегося еще задолго до революции 1848 г.

Закон от 2 марта 1850 г. отменил второстепенные феодальные повинности: право помещиков на землю наследственных чиншевиков и арендаторов; право помещиков требовать от крестьян сторожевой службы в поместье; отменил выполнение различных работ крестьян в доме помещика – уборку дома, двора; помещики по закону потеряли право на услуги крестьян во время охоты и т. д.

Все остальные феодальные повинности крестьянства подлежали выкупу.

Закон от 2 марта 1850 г., в отличие от прежних законов (1816 г. и др.), разрешал выкупать феодальные платежи не только зажиточным крестьянам, но и ряду других категорий крестьян, за исключением батраков, огородников. Число крестьян, выкупивших свои повинности и платежи с 1850 по 1865 г., составляло почти 800 тыс. человек, т. е. в 3 раза больше, чем с 1816 по 1848 г.

Однако выкуп повинностей не распространялся на безлошадных крестьян, крестьян с небольшим наделом, огородников и др., которые оставались в зависимости от помещиков. При выкупе феодальные повинности переводились в денежные. Размер выкупа определялся суммой, в 18 раз превышающей ежегодную денежную ренту. Крестьянство в процессе «освобождения» либо вовсе лишилось земли, либо имело ее так мало, что вынуждено было становиться наемными сельскохозяйственными рабочими с наделами.

«Прусский путь» решения аграрного вопроса сопровождался резкой дифференциацией крестьянства под тяжестью выкупных платежей, а также способствовал развитию товарно-денежных отношений. В 50–60-е гг. XIX в. происходил массовый приток разорившихся крестьян в города; с начала 70-х гг. усиливается эмиграция в Америку безработных сельскохозяйственных рабочих.

Выкуп феодальных платежей дал в руки помещиков огромный капитал для развития крупного рыночного хозяйства с применением наемного труда. Помещики в итоге «освобождения» крестьян от крепостной зависимости и от феодальных повинностей увеличивали свои поместья. Этому содействовали освобождение части крестьян от феодальных повинностей ценой уступки помещикам  $\frac{1}{3}$  или  $\frac{1}{2}$  земли; разорение и обезземеливание крестьян под давлением тяжести выкупных платежей и условий рынка; раздел общинных земель, захваченных помещиками.

Медленное перерастание в Германии крепостническо-помещичьих хозяйств в юнкерские растянулось на десятилетия. К концу 1860-х гг. в руках средних, крупных и юнкерских хозяйств, составлявших меньше 30 % общего числа хозяйств, было сосредоточено свыше  $\frac{9}{10}$  всей обрабатываемой земли. На долю подавляющей массы крестьянских хозяйств (свыше  $\frac{7}{10}$ ) приходилось меньше  $\frac{1}{10}$  обрабатываемой земли.



На определенном этапе развития аграрного капитализма рыночные формы зависимости приобретают в юнкерских хозяйствах преобладающее значение, а сохранившиеся полуфеодалные формы зависимости крестьян – вспомогательное. В результате этого процесса юнкерские хозяйства становятся рыночными в своей основе, сохраняя в то же время полуфеодалные формы эксплуатации.

Таким образом, «прусский путь» развития рыночных отношений в сельском хозяйстве оказал существенное влияние на все развитие Германии. Во-первых, юнкерство было заинтересовано в сохранении полуфеодалных методов зависимости крестьян, а также и своих юридических и фактических привилегий. Во-вторых, зависимость крестьянства от юнкерства ограничивала покупательную способность крестьян и суживала емкость внутреннего рынка.

**Аграрные преобразования.** В 50–60-х гг. XIX в. окончательно определилась победа в германском сельском хозяйстве «реформистского пути», помещичьи хозяйства переходили к применению рыночных методов хозяйствования. Перерастание помещичьих хозяйств в рыночные вело к применению сельскохозяйственных машин и внедрению усовершенствованных систем полеводства и животноводства. Уже в 30–40-х гг. германское сельское хозяйство перешло от трехполья к плодосменному севообороту.

С 50-х гг. XIX в. начинается широкое применение искусственных удобрений – костяной муки, фосфоритов, калийных солей, чилийской селитры, гуано и т. д. В этот же период (в 1860-х гг.) началось развитие германской калийной промышленности, сыгравшей в дальнейшем значительную роль в подъеме сельского хозяйства.

В сельскохозяйственное производство внедряется много новых машин – культиваторов, рядовых сеялок, жнеек и т. д. В крупных хозяйствах появляется паровой плуг. Значительное распространение приобретает осушение земельных участков при помощи английской системы дренажа, что способствует расширению посевных площадей и повышению урожайности зерновых культур. В области животноводства наблюдается переход к разведению более ценных пород скота и более рациональной системе его откорма. Особенно быстро увеличивается поголовье коров и свиней, поголовье овец начинает сокращаться под влиянием роста овцеводства в заокеанских странах и вызванного этим падения цен на шерсть.

В 1850–1860-е гг. в Германии широко возделываются технические культуры (свекла, лен, конопля). По сбору картофеля и сахарной свеклы Германия выходит на первое место в мире.



Появляются заводы по переработке сельскохозяйственной продукции: винокуренные, сахарные, пивоваренные, маслобойные и др. Особое значение имели заводы по производству спирта из картофеля.

Неурожай и голод в 1816 г. вызвали рост цен на зерно, так что стало невыгодно производить из него водку. Это привело к замене в винокурении зерна картофелем. Использование картофеля для производства водки резко понизило ее цену (в 3–4 раза), что позволило расширить ее сбыт в Германии и в других государствах. В результате резко повысился спрос на картофель, а это вызвало быстрое увеличение в Пруссии площади для его возделывания. Уже в 1861 г. сбор картофеля в Германии составлял 15,2 млн т – значительно больше, чем в любой другой стране. Вместе с тем распространение винокуренного производства содействовало повышению плодородия земли благодаря использованию кормовых отходов в качестве удобрений.

Прусская картофельная водка приобрела широкий сбыт и на мировом рынке. Картофельный спирт использовался для фальсификации рома, коньяка, вин, что еще более расширило его сбыт. В провинциях Пруссии, где было развито винокурение, начался экономический подъем.

Таким образом, особую роль в развитии Пруссии во второй половине XIX в. сыграло винокурение в качестве одного из важных источников первоначального накопления капитала.

#### **4.8. Экономическое развитие Японии в период становления рыночных отношений**

*Процесс разложения феодальной системы хозяйства.* С конца XII в. в Японии складывается феодальный институт сегуната. Реальная власть в стране принадлежала не императорской династии, а династии сильнейшего феодального «дома». Сегун являлся главнокомандующим императорскими войсками и реальным правителем государства. Хотя формально сегун назначался императором, в действительности его власть опиралась на собственную экономическую и политическую силу как крупнейшего феодала и передавалась по наследству.

Сегунат возник в результате борьбы между аристократическими семьями, которые группировались вокруг императора, и вновь возникавшими крупными землевладельческими «домами», кото-

рые выдвигались из среды военного сословия. Такое «двоевластие» отражало наличие внутри слоя феодалов различных группировок и вынуждало сегунов мириться с формальным существованием императорской власти.

До конца XVI в. Япония была раздробленной страной и переживала частые междоусобные войны, что мешало развитию сельского хозяйства, ремесла, торговли. Возникла необходимость создания централизованного государства. В начале XVII в. к власти пришла новая династия сегунов – Токугава, положившая начало «токугавскому режиму», просуществовавшему более 250 лет.

В первой половине XVII в. был принят ряд указов, провозгласивших разрыв официальных связей с внешним миром из-за негативного вмешательства иностранных купцов в экономику страны. Японцам запрещалось выезжать за пределы страны. Морякам, унесенным бурей от родных берегов и попавшим в чужую страну, не разрешалось возвращаться на родину. Иностранцам не разрешалось приставать к берегам Японии. Нарушение запрета каралось смертной казнью. Исключение было допущено только для голландских и китайских судов.

Формально вся земля в Японии принадлежала императорскому дому, в действительности ею распоряжались феодалы. Дом Токугава владел  $\frac{1}{3}$  всех земель страны. Остальная земля находилась в распоряжении 250 семей крупных феодалов (дайме).

Значительную прослойку общества представляли самураи (рыцари, дворяне); часть их находилась в вассальной зависимости от сегуна, часть – от дайме. Меньшая часть самураев получала землю с крестьянами и превращалась в мелких феодалов-помещиков, большая – входила в феодальные дружины и получала «рисовый паек». Самураи составляли военное сословие. Вместе с семьями число самураев достигало 10 % населения (в конце XVII в. их было около 2,5 млн человек).

Непосредственными производителями были крестьяне (около 80 % населения), которые не являлись собственниками земли, а были лишь ее наследственными держателями. Купля-продажа земли была запрещена. Крестьяне по закону прикреплялись к месту жительства и подвергались феодальной эксплуатации. Основной феодальной повинностью крестьян являлась уплата феодалу оброка в форме рисовой подати, составлявшей в период с середины XVIII в. до революции Мэйдзи (1867–1868 гг.) не менее 60–70 % урожая.

Кроме рисовой подати, существовала и барщина как в форме работы на своего князя (ремонт замка, заготовка дров и т. д.), так и в форме участия в государственных работах (прокладка и ремонт дорог, рытье каналов, сооружение мостов и т. д.). Нередко дайме или сегун требовали вместо труда в натуральной форме денежной компенсации. По второстепенным культурам (пшеница, гречиха, ячмень и т. д.) рисовая подать взималась в денежной форме. Особенно обременительной была обязанность поставлять лошадей и выделять людей для почтовой курьерской связи. Крестьянство несло разнообразные денежные повинности, постоянные или единовременные, а также должно было делать феодалу «подарки». Широко облагались подсобные крестьянские промыслы – рыбная ловля, соляной промысел, охота и т. д.

Помимо эксплуатации феодалами, имела место и эксплуатация торговцами и ростовщиками. В XVIII в. широкое распространение приобрел заклад земли у торговцев-ростовщиков или деревенской верхушки. Часто крестьяне не имели возможности оплатить залоговую сумму и проценты по ней. Тогда они теряли свои участки, которые переходили в руки ростовщика. Прежний держатель-крестьянин формально сохранял право на свой участок и продолжал его обрабатывать, но фактически он превращался в арендатора. Он должен был выплачивать не только ренту своему дайме, но и арендную плату натурой или деньгами своему кредитору, который, таким образом, становился фактическим собственником крестьянской земли. Такого собственника называли дзинуси, т. е. помещик.

В XVII – начале XVIII в. прекратились феодальные войны, которые вели к упадку хозяйства. За период XVII в. национальный доход страны возрос в 2 с лишним раза. Население Японии в конце первой четверти XVIII в. удвоилось по отношению к величине его в середине XVII в. По всей стране развивалась крестьянская домашняя промышленность. Те крестьяне, которые имели небольшие клочки земли и были отягощены огромными налогами и задолженностью ростовщикам, нуждались в побочных заработках и занимались домашними ремеслами, продукция которых поступала в руки торговцев и скупщиков. На основе усложнения факторов производства шел процесс отделения ремесла и торговли от земледелия. К началу XVIII в. в стране насчитывалось уже более 130 самостоятельных ремесел. Ремесленники объединялись в цехи (дза) – плотников, каменщиков, маляров и т. д.

Ремесло охватывало отрасли шелкомотальной и хлопчатобумажной промышленности, шелкоткацкого производства, металлической, художественной промышленности и т. д. С XVIII в. была широко развита работа ремесленников на скупщиков.

Значительное развитие получили медная промышленность, производство железа, стали.

В пищевой промышленности существовали мастерские, занятые очисткой риса, изготовлением из него и гречихи продуктов, напоминающих макароны, приготовлением водки из риса (сакэ) и напитка из сои, производством рыбных продуктов.

В Японии процветали фарфоровая, керамическая и художественная промышленность, производство вееров и зонтиков и т. д. Крупным центром ремесленного производства был город Киото, славившийся своими ремесленниками и художниками, поставлявшими высшие сорта керамики, мечей, ювелирных изделий, шелковых тканей и т. д.

Со второй половины XVIII в. некоторую роль приобретают купцы-скупщики, покупающие у ремесленников готовую продукцию и снабжающие их сырьем.

Углубление общественного разделения труда сопровождается развитием товарно-денежных отношений и проникновением их в деревню. Натуральные повинности переводятся в денежные, что ведет к быстрому росту ростовщичества.

В XVIII в. начинается процесс первоначального накопления капитала. Идет процесс обезземеливания крестьянства, усиления налогового бремени, что вызывает бегство крестьян из деревни и способствует формированию рынка труда. В руках купцов и ростовщиков сосредоточиваются значительные суммы капитала, достаточные для найма рабочей силы и открытия предприятий на основе рыночных отношений.

В начале XVIII в. в шелковом и хлопчатобумажном производстве получает распространение «раздаточная система», представлявшая собой форму капиталистической работы на дому. Купцы поставляли ремесленникам, работавшим на дому, сырье и получали от них пряжу или ткани, изготовлявшиеся за плату. Во второй половине XVIII в. появляется рассеянная мануфактура в шелковой и хлопчатобумажной промышленности. В конце XVIII в. возникают централизованные мануфактуры в текстильной промышленности, в производстве фарфора, в водочной промышленности. Наряду с мануфактурами в текстильной и пищевой промышлен-

ности появляются отдельные железоделательные мануфактуры, мануфактуры в судостроении и т. д.

К концу XVIII в. в Японии существовало свыше ста мануфактур, принадлежавших торговцам или зажиточным крестьянам. На государственных предприятиях применялся принудительный труд. На предприятиях, принадлежавших дайма, работали самураи низших рангов.

В середине XIX в. существовало свыше 300 предприятий с числом рабочих более 10 человек в каждом из них. Преобладали мануфактуры небольшие, с числом рабочих в два-три десятка человек. В это время, когда в европейских странах происходил или завершался промышленный переворот, в Японии на мануфактурах и в ремесле господствовали ручной труд и отсталая ремесленная техника.

Изменения происходят и в сельском хозяйстве. Осуществляется концентрация земли в руках зажиточных крестьян. Земельными участками разоряющихся крестьян фактически владеют зажиточные крестьяне, ростовщики, купцы. Идет процесс расслоения крестьянской общины, растет зажиточная верхушка, ставящая в отношении зависимости односельчан путем сдачи им земли в аренду, найма их в качестве батраков, ростовщических операций. Выделяется слой безземельных батраков из числа разоряющихся крестьян и из младших сыновей малоземельных крестьян, так как закон запрещал дробление по наследству мелких участков.

В первой половине XIX в. применяется наемный труд. Безземельные и малоземельные крестьяне работали весной и летом у более состоятельных крестьян. Существовала система найма на год, на месяц и поденная. В начале XIX в. все яснее обнаруживались признаки кризиса натурального хозяйства.

В состав городской бедноты входили чернорабочие из числа обездоленных крестьян, бежавших в города, наемные рабочие ремесленных мастерских и мануфактур, мелкие ремесленники и лавочники, разоряемые конкуренцией крупного капитала, а также значительные прослойки бедных самураев, ронинов, число которых в городах быстро росло.

Ко времени «открытия» Японии США кризис феодализма внутри страны зашел настолько далеко, что в ней назревала буржуазная революция. Давление на Японию иностранных держав, вовлечение ее в мировую торговлю, вторжение в нее иностранных

товаров, деятельность в ней иностранных торговых фирм ускорила разложение феодальных отношений, приблизили Японию к революции и рыночным преобразованиям.

**Незавершенная буржуазная революция Мэйдзи (1867–1868 гг.)** Открытие после 1854 г. ряда портов для внешней торговли и лишение Японии таможенной автономии (т. е. права самостоятельно устанавливать величину таможенных пошлин) привели к быстрому росту ввоза и вывоза. Заметное место во ввозе занимали пушки, ружья, патроны. Ввоз более дешевых иностранных товаров наносил ущерб ремеслу и мануфактуре, обостряя проблему перехода к фабричному производству.

Негативное влияние на японскую экономику оказывала выкачка из страны золота. В 50-х гг. XIX в. в Японии имелось искусственное соотношение цены золота и серебра – 1:5, при соотношении на мировых рынках 1:15. Это давало возможность иностранным купцам наживаться на продаже товаров за золото, а также на обмене серебра на золото и вывозе последнего из страны. Как следствие этого процесса началась инфляция. Рост цен на предметы потребления и резкие колебания цен на рис вели к снижению покупательной способности и удорожанию жизни. Возрастали налоги.

Усилились экономические связи с другими странами. Это активизировало предпринимательские слои и элементы, делая их заинтересованными в устранении феодальных отношений.

Образуются крупные торгово-ростовщические дома, которые концентрируют в своих руках капиталы. Например, дом Мицуи, возникший еще в первой половине XVII в., являлся давнишним банкиром сегуна, а с XVIII в. стал главным банкиром императора. В середине XIX в. дом Мицуи активизирует свои связи с предпринимательскими кругами, толкая их на борьбу с сегуном и его правительством в интересах проведения буржуазных реформ.

В 1850–1860-х гг. усиливается концентрация земли в руках помещиков и городской буржуазии, растут поборы со стороны феодалов, обостряются отрицательные последствия порчи монеты и т. п. Крестьянские восстания принимают небывалые масштабы.

Размах крестьянских восстаний, с одной стороны, ослаблял устойчивость феодальной власти, а с другой – побуждал обуржуазившихся феодалов и связанную с ними буржуазию спешить с ликвидацией кризисных феодальных институтов, с проведением назревших буржуазных реформ. Однако феодальные круги были заинтересо-

ваны в сохранении пережитков феодализма, что сулило им и в условиях перехода к рыночным отношениям наибольшие выгоды.

Поскольку воплощением устаревших феодальных институтов и форм был сегунат, обуржуазившиеся помещичьи круги постарались свести революцию к его ликвидации. Вынудив в 1867 г. сегуна к отказу от власти в пользу императора, они сумели в следующем, 1868 г. ликвидировать попытку сегуна и его сторонников вернуться к власти силою оружия.

Таким образом, революция привела к установлению в Японии императорского абсолютизма. Однако буржуазный характер революции, хотя и незавершенной, нашел выражение в вызванных ею реформах. Она сделала возможным ряд рыночных преобразований, расчистивших почву для развития рыночных отношений.

**Рыночные реформы.** Революция Мэйдзи (1867–1868 гг.) создала условия для передачи власти императору Мацухито. Начался новый этап в историческом развитии Японии, который получил название «Мэйдзи» (просвещенное правление), в течение которого был осуществлен ряд позитивных реформ:

1. Упразднены цехи и гильдии, мешавшие свободному предпринимательству.

2. Уничтожены таможенные барьеры между княжествами, что дало предпринимателям свободу торговли на всей территории страны.

3. Дайме лишились феодальных прав, однако за ними сохранилось право получения от казны части прежних доходов, которые заменяются гарантированной государственной пенсией.

4. Было введено новое административное деление (вместо феодальных княжеств учреждаются префектуры) и назначены новые губернаторы.

5. Были отменены феодальные права самураев с предоставлением им за счет государства пенсий, которые со временем заменились выплатой единовременной компенсации (211 млн иен).

6. Проводились аграрная реформа, в основу которой был положен принцип передачи земли в частную собственность фактических владельцев. Была установлена свобода купли и продажи земли. Большая часть земли стала частной собственностью зажиточных слоев. Крестьяне, получившие землю в собственность, начали ее продавать под тяжестью налогов и долгов ростовщикам. Производились массовые принудительные продажи. Закрепление

на новой основе помещичьего землевладения означало сохранение в сельском хозяйстве элементов феодализма (хотя переход к частной собственности на землю создавал условия для развития рыночных отношений).

Фактически происходил выкуп земли крестьянами на кабальных условиях. Выплаченная князьям (дайме) и самураям огромная сумма в форме пенсий и единовременной компенсации за феодальные права на землю покрывалась правительством из государственного бюджета, т. е. за счет поступлений земельного налога с крестьян.

Большинство крестьян получили в собственность незначительные участки земли. Значительная часть крестьян арендовали землю. Начался сгон крестьян с земли, захват помещиками общинных земель, пастбищ, лугов, лесов.

7. Натуральный налог заменялся денежным. Он устанавливался в размере 3 % стоимости земельного участка, причем земля оценивается очень высоко. Поземельный налог вместе с дополнительными местными налогами составлял почти треть дохода от урожая. Необходимость уплаты этого налога в деньгах вынуждала крестьян торопиться с продажей соответствующей части урожая, что снижало для них продажные цены, между тем как помещики и зажиточные крестьяне могли выдерживать свои запасы до выгодных цен на рынке. Поземельный налог явился источником финансирования государством буржуазии, накопления капитала в руках предпринимателей.

8. Принята программа развития страны – «богатая страна – сильная армия». Введена всеобщая воинская повинность.

9. Введена единая денежная система (иена).

10. Отменены ограничения на выбор профессии.

11. Объявлена политика заимствования научных достижений.

12. Осуществлена перестройка государственного аппарата на европейский лад.

Таким образом, в последние десятилетия XIX в. в экономике Японии были созданы все условия для становления рыночной системы хозяйства и медленного формирования внутреннего рынка для машинной индустрии.



#### 4.9. Экономические реформы Петра I

Время правления Петра I (1689–1725 гг.) – особая эпоха в экономической истории России. За 30 лет активных преобразований (с 1696 г.) был совершен прорыв практически во всех сферах экономической, политической, социальной и культурной жизни российского общества. Побывав в европейских государствах, познакомившись с достижениями европейской цивилизации, Петр I вернулся с острым желанием перемен и переустройства российской жизни на европейский лад. Именно в годы его правления началась насильственная ломка патриархального уклада в России.

Теоретической базой реформ, проводимых Петром I, был меркантилизм. Термин «меркантилизм» в России появился позже, а в период правления Петра I политика, признававшая главным показателем государственного богатства денежные накопления, называлась «кольберизмом», по имени французского министра Кольбера. Меркантилизм был первым учением, обосновывавшим экономическую политику абсолютистского государства, первой школой в истории экономической мысли, господствовавшей в Европе в XVI–XVII вв. Проводя реформирование России по западному образцу, стремясь к развитию рыночных отношений, Петр I руководствовался российской спецификой. Это выразилось прежде всего в значительном огосударствлении хозяйственной жизни в стране и усилении центральной государственной власти. Реформы были нацелены на модернизацию (а точнее, «вестернизацию») всех сфер общественной жизни. Было положено начало переходу от традиционного, аграрного общества к индустриальному. Однако намеченные реформы привели к ужесточению крепостничества.

В разные годы интенсивность и глубина преобразовательской деятельности Петра I были различны. В первые 3–4 года нововведения касались чаще всего поверхностных и формальных явлений и имели элементы подражательства (элементы подражательства сохранялись и позднее, причем часто перенимались законы и институты, уже изжившие себя в Западной Европе). Например, это были указы о том, что необходимо «бороды стричь, надеть кафтаны венгерские, платья саксонские, штаны и шапки немецкие». Наиболее значительным мероприятием стала подготовка к проведению денежной реформы.

Символичным переходом России к действительному реформированию было введение с 1 января 1700 г. нового календаря. Од-

нако был введен не общепринятый в Европе григорианский календарь, используемый с конца XVI в., а устаревший юлианский, по которому уже существовало расхождение календарных дат. Примерно до конца второго десятилетия XVIII в. происходило усиление роли государства, расширение его вмешательства во все сферы экономики для обеспечения экономического роста в стране. В этот период решались задачи создания крупной мануфактурной промышленности, нормализации денежного обращения и притока иностранной валюты, развития торговли, совершенствования административного устройства.

В последние 5–7 лет петровского правления проводились более глубокие, более планомерные реформы (в то время четкого плана реформ не существовало, по мнению большинства исследователей, реформирование проводилось в русле оперативного реагирования на возникающие проблемы), определившие общие итоги экономического развития России в первой половине XVIII в. и значительной части XIX в. В отличие от предшествующего этапа проводится политика поощрения частного предпринимательства. Наиболее значительными реформами были создание центральных государственных органов управления промышленностью и торговлей, налоговая и таможенная реформы.

**Денежная реформа.** При Петре I денежная система России претерпела существенные изменения. Начавшись на рубеже XVII–XVIII в. денежная реформа была одним из необходимых условий многих преобразований в стране. Существовавшая ранее денежная система не отвечала потребностям развивавшихся товарно-денежных отношений, внутренней и внешней торговли. В России чеканились проволочные серебряные копейки, денги – 0,5 коп. и полушки – 0,25 коп. Однако, поскольку казне было невыгодно чеканить более мелкие деньги, в ходу фактически были только копейки. Для оплаты мелких покупок серебряная копейка была слишком дорогой, поэтому ее разрезали на 2–3 части. Кроме того, в ряде городов использовались денежные суррогаты – клейменные кусочки кожи. Активное вовлечение России в мировую торговлю требовало замены архаичной системы денежного обращения с ее маленькими, неправильной формы монетками.

Вероятно, общий план денежной реформы Петр I стал обдумывать еще с середины 90-х гг. XVII в., во время пребывания в составе Великого посольства в Европе, где он познакомился с организацией денежного дела и работой монетных дворов. Опыт ра-

боты английского (где работа проводилась под руководством Исаака Ньютона) и других монетных дворов Европы убедил Петра I в необходимости перехода от ручной чеканки монет к машинной технологии их производства. Кроме того, необходимо было создать гибкую денежную систему с использованием не только серебра, но и других металлов на всей территории России, включая Украину, Прибалтику и другие регионы, где имела хождение иностранная валюта. Реформа преследовала также и фискальную цель – увеличение доходов казны.

Денежная реформа началась с постройки новых монетных дворов и оснащения их машинами. С 1696 г. стали чеканить датированные (что раньше было редкостью) проволочные серебряные копейки. С 1699 г. – круглые медные монеты – денежки и полушки. С 1700 г. началась чеканка первых серий новых круглых серебряных монет. Постепенно создавалась серия серебряных монет: 3, 5, 10, 25 и 50 коп., в 1704 г. она получила свое завершение в рубле, равном по весу талеру (28 г). В основу новой денежной системы был положен десятичный принцип с привычным денежным счетом, ведущим начало с XV–XVI вв.: рубль – гривенник – копейка, с производными путем деления единиц пополам (полтина – пятак – денга – полушка). Тем самым было покончено со старым счетом на денги и алтыны, денежные суммы теперь исчислялись в рублях и копейках.

С 1701 г. чеканились и золотые червонные, равные по пробе и весу дукату – золотой международной монете, до этого в денежном обращении страны золотых монет не было. Золотые червонцы делались из китайского золотого песка и выпускались двух достоинств: одинарные, вес которых составлял 3,458 г, и двойные, вес которых соответственно был в 2 раза больше. Цена на червонцах не ставилась, так как она не была постоянной. В обращении червонцев было немного, и они ходили по более высокой цене, чем стоили казне.

Хотя по форме новые монеты были такие же, как и западные, их оформление было другим. Петр I отказался от надписей на латинском языке, поэтому на всех деньгах в России были легенды на русском языке. На лицевой стороне серебряных крупных монет (1 рубль, 50, 25 копеек) были изображены Петр I и нанесена надпись, содержащая его титул. На оборотной были двуглавый орел, номинал и дата выпуска. Мелкие монеты (10, 5, 3 копеек) чеканились без изображения царя.

Важной частью денежной реформы была чеканка медной монеты. Она приносила казне значительный доход и позволяла экономить серебро. Опасаясь повторения «медного бунта» 1662 г., медные деньги вводились постепенно. Первоначально копейки не выпускались, а чеканились только монеты, составлявшие долю копейки, – денежки, полушки, полуполушки.

Сначала в серебре и золоте выдерживались стандарты международной валюты – талера и дуката, но затем от них отказались. С 1711 г. отказались от чеканки мелких серебряных денег и пошли на уменьшение их пробы, а следовательно, и реальной ценности. С 1718 г. выпуск червонцев высокой пробы, соответствующей дукату, прекратился. Вместо них стали делать двухрублевки (на них была указана цена – 2 рубля, а на оборотной стороне – изображение царя с надписью). Однако они не соответствовали международному стандарту и использовались для внутреннего обращения, а в международных расчетах использовали дукаты. Это обстоятельство послужило причиной отказа в 1729 г. от чеканки двухрублевок и перехода к полноценным червонцам. С 1718 г. также была снижена весовая норма медных денег, что привело к их обесцениванию. Несмотря на усиленное внедрение медных монет в первой четверти XVIII в., ведущей монетой России была серебряная. На ее долю приходилось 88,5 %, медной – 9 %, а золотой – чуть больше 2 % общей суммы. Предельный объем чеканки зависел от наличия серебра, золота, меди и производственных мощностей монетных дворов. В то время не опасались инфляции, вызванной перенасыщением денежного обращения монетой, поскольку на протяжении не только первой четверти XVIII в., но и позднее ощущалась нехватка драгоценных металлов. В соответствии с меркантилистской политикой вывоз и ввоз золотой и серебряной монеты был запрещен. К тому же деньги из драгоценных металлов, в отличие от бумажных, имели реальную стоимость, складывавшуюся из стоимости металла и затрат на изготовление.

Денежная реформа имела важные последствия. Во-первых, была создана единая монетная система на всей территории страны. Во-вторых, она позволила сосредоточить в руках государства крупные средства, позволившие финансировать военные расходы, не прибегая к иностранным займам, и многие преобразования в стране. В-третьих, серии новых монет помогали населению усвоить новое летоисчисление, гражданский алфавит и цифирь.

Созданная денежная система просуществовала с некоторыми изменениями до конца XIX в., а некоторые черты сохранила и в настоящее время.

**Государственная промышленная политика.** Одной из главных задач, стоявших перед Петром I, было создание крупной мануфактурной промышленности, способной стать основой военных побед и экономического роста. Мануфактуры существовали в России и раньше, в конце XVII в. их было около 20, но они не играли заметной роли в экономике. Только с XVIII в. начинается мануфактурный период в народном хозяйстве, так как мануфактурная система стала преобладающей по сравнению с ремесленной. Политика государства в области промышленности первоначально предполагала создание казенных предприятий. Казенные мануфактуры, которые по западному называли фабриками, организовывались в стратегически важных отраслях, в основном связанных с обеспечением армии. В первое десятилетие XVIII в. для промышленной политики было характерно жесткое командное управление. Для создания крупных производств в компании (купманства) принудительно объединялись капиталы частных предпринимателей. Государство брало на себя затраты за обучение рабочих, осуществляло поставки оборудования, присылало специалистов. Регулируя и контролируя деятельность мануфактур, государство для наиболее важных отраслей предоставляло особые привилегии: беспроцентные денежные ссуды, бесплатную передачу земли, леса и других экономических ресурсов.

Неудачи в войне выявили отсталость прежде всего отечественной металлургии, поэтому она была признана главной отраслью промышленности, а основным районом ее развития определен Средний Урал. Это был район, богатый естественными ресурсами с удобными водными и сухопутными путями, связывавшими Урал с Центром. Кроме того, большое значение имели давняя крестьянская колонизация Урала и развитие крестьянской железоделательной промышленности. Уже в конце XVIII в. там было много промыслов, кузниц, которые и стали базой крупной металлургической промышленности. Первые уральские заводы были построены на казенные деньги. В 1701 г. были пущены Невьянский и Каменский заводы, в 1702–1704 гг. – Уктусский и Алапаевский. Для организации и налаживания производственных процессов были приглашены специалисты из Европы. Уже в 1702–1703 гг. с помощью уральского металла и оружия были одержаны пер-

вые победы над шведами. В результате Россия получила выход в Балтийское море и вернула свои земли, входившие в Новгородское княжество. В 1703 г. был основан Санкт-Петербург, ставший в 1713 г. столицей России. К концу царствования Петра I в этом регионе насчитывалось 9 казенных и 12 частных заводов – сложился Уральский промышленный район.

Другим регионом металлургической промышленности стал Олонецкий край. В 1703 г. на Онежском озере был построен чугуноплавильный и железоделательный завод, при котором возник город Петрозаводск. Несколько казенных железоделательных и медных заводов возникло в Повенце и других местах края. В целом за петровский период было построено более 30 металлургических предприятий. Продукция металлургических заводов была очень высокого качества, ее стали вывозить за границу. Россия достаточно быстро вышла на первое место в Европе по производству чугуна. С 1700 по 1725 г. его производство увеличилось более чем в 5 раз – с 150 до 800 тыс. пудов. В значительной степени развитию металлургии способствовала «Берг-привилегия». Согласно ей в собственности землевладельца находился только поверхностный слой земли, а ее недра принадлежали монарху. Заплатив определенную сумму, каждый мог искать и обрабатывать полезные ископаемые.

Потребности армии и флота не ограничивались вооружением, поэтому наряду с развитием металлургии и горного дела требовалось создание мануфактур, выпускающих полотно для парусного флота, обмундирование и продовольствие. Продукция этих мануфактур тоже была высокого качества благодаря строгому государственному контролю и льготам.

С середины второго десятилетия XVIII в. начинается развитие гражданских отраслей промышленности. К концу правления Петра I насчитывались 10 суконных, 9 полотняных, 7 шелковых, 4 писчебумажных, 3 ленточные, 2 шляпные фабрики, 2 стеклянных, 1 сахарный, 1 красочный завод и т. д. Развивая производство потребительских товаров, правительство руководствовалось меркантилистской политикой ограничения расходования денежных средств за границей на приобретение предметов роскоши. Например, в Москве на фабриках Шафирова производились парча, бархат, тонкие шелковые ткани, ленты, чулки. Несмотря на то, что эти товары отставали по качеству от зарубежных, тем не менее они пользовались стабильным спросом.

В последние 5–7 лет правления Петра I получила распространение практика передачи государственных мануфактур частным лицам. Она охватила все отрасли промышленности и сопровождалась предоставлением целого ряда льгот новому владельцу. Особым видом поощрения особо отличившихся купцов-предпринимателей было присвоение им дворянских званий и титулов. Первым этого был удостоен бывший тульский кузнец Никита Демидов, ставший крупнейшим на Урале предпринимателем.

В условиях господства крепостного права главной проблемой при организации мануфактур было обеспечение их рабочей силой. Если в первые годы XVIII в. еще удавалось найти свободных («гулящих», беглых) людей, не попавших в крепостную зависимость, то позже процесс закрепощения усилился, правительство увеличило масштабы принудительного труда. Особенностью российского мануфактурного производства было использование подневольного труда.

В 1720-х гг. началась приписка государственных крестьян к мануфактурам. Крестьяне приписывались целыми селами вначале только на осенне-зимний период, а потом и насовсем, и обязывались работать на мануфактурах в счет возложенных на них государственных податей. Эта категория принудительного труда получила большое распространение на Урале и в Центрально-Нечерноземном районе.

В 1721 г. по указу Петра I недворянам (купцам и зажиточным горожанам) было разрешено покупать крепостных крестьян к мануфактурам. В отличие от крепостных крестьян, покупные не становились собственностью предпринимателя, они покупались только для мануфактуры. Этих крестьян нельзя было продать отдельно от мануфактуры, и, наоборот, при продаже предприятия оно продавалось только с купленными для него крестьянами.

Таким образом, помимо казенных и вотчинных появился принципиально новый вид мануфактур – посессионные (условное владение) мануфактуры. За деятельностью владельцев таких мануфактур велось государственное наблюдение. Перед владельцами ставились два главных условия: они не имели права увольнять предоставленных по указам мастеровых и были обязаны часть своей продукции продавать государству. В противном случае государство имело право отнять мануфактуру и передать ее другому владельцу. Посессионные мануфактуры сохранялись в России почти до отмены крепостного права (1840 г.).



Наряду с крупными мануфактурами в стране существовал большой ремесленный сектор в городах, а также домашние промыслы на селе. В первой четверти XVIII в. появились новые ремесленные специальности, связанные с новым бытом: табакерщики, каретники, шляпочники, позументщики и т. д. В 1722 г. был издан указ о создании цеховой организации ремесла в России. Вводилось обязательное деление ремесленников на мастеров, подмастерьев и учеников, сдача экзамена и клеймение продукта мастером, несшим ответственность за качество изделия. По сравнению с западноевропейскими цехами в России производство и сбыт были менее регламентированы, и в целом система не получила такого распространения как на Западе.

***Реформирование внутренней и внешней торговли.*** Жесткая фискальная политика требовала усиления позиций государства и в сфере торговли. По указам начала 1700-х гг. вводится государственная монополия на большую группу товаров, особенно ценных на внешнем и внутреннем рынке. Такими товарами стали соль, табак, лен, смола, мачтовое дерево, парусное полотно, воск, ремень, сало, икра, собольи меха, деготь и др. Государство осуществляло торговлю через своих представителей – право торговли передавалось на откуп частным лицам. Несмотря на то, что откупщики-монополисты, произвольно завышая цены, способствовали разорению мелких купцов и ограничивали свободу торговли, государству это было выгодно, поскольку сразу можно было получить предполагаемую сумму реализации, что значительно увеличивало его ресурсы. Для развития внутренней торговли было начато строительство каналов.

Важные изменения произошли и во внешней торговле. По мере развития промышленности государство стало активнее придерживаться политики протекционизма. В 1701 г. был запрещен вывоз бобрового пуха, в 1712 г. – овчин и шерсти, в 1714 г. – сырых кож. Все это было сделано для поощрения развития отечественной промышленности и обеспечения ее сырьем.

Для защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции в 1724 г. был принят новый таможенный тариф, устанавливавший дифференцированные пошлины на различные предметы ввоза и вывоза. Пошлины дифференцировались в зависимости от степени развития производства того или иного товара. Чем полнее оно могло насыщать рынок товарами, тем выше была таможенная пошлина, например, на железо, парусину, шелковые



ткани пошлины устанавливались до 75 % от стоимости, для стимулирования их производства в стране; до 50 % устанавливалась пошлина на бархат, серебро и т. д.; до 25 % – на те товары, которые производились в недостаточном количестве, – шерстяные ткани, писчая бумага; до 5–10 % – на товары, которые практически не производились – оконное стекло, медная посуда и т. д. (за исключением предметов роскоши).

Пошлины на сырье устанавливались в другом соотношении, все виды недостающего сырья облагались низкими ввозными пошлинами, высокие экспортные пошлины были на вывоз сырья, необходимого для отечественной промышленности.

Произошли изменения и в структуре внешней торговли. В начале XVIII в. в вывозе преобладали сырье и продукция сельского хозяйства, однако уже к середине 1720-х гг. значительный удельный вес стала занимать мануфактурная продукция: уральское железо, канаты, парусина, полотно. Основной объем импорта приходился на предметы роскоши и колониальные товары: чай, кофе, сахар, пряности.

Во внешней торговле предпочтение отдавалось Англии и Голландии. Россия также была заинтересована в развитии торговли со странами Востока, для чего на восточных границах применялась практика обложения всех товаров небольшой пошлиной для привлечения восточных купцов в Россию. В то же время, исходя из военно-стратегических соображений, правительство запрещало вывоз на Восток товаров, которые могли использоваться для военного производства.

В первой четверти XVIII в. произошли изменения в центрах внешней торговли. Раньше основную роль в торговле с Западом играл Архангельск, после строительства Санкт-Петербурга правительство сделало все возможное, чтобы новый город стал «вторым Амстердамом» – центром внешнеэкономических связей и торгово-промышленной деятельности. Для этого было предписано отправлять через Петербург не менее  $\frac{1}{3}$  всех экспортируемых товаров; на товары, продававшиеся через Петербург, пошлины были установлены на треть ниже, чем на аналогичные товары, продававшиеся через Архангельск. Кроме того, были опубликованы указы о принудительном переселении нескольких тысяч купцов и ремесленников из различных городов России в Петербург. В результате уже к 1720 г. торговый оборот порта на Неве превысил оборот Архангельского порта. Торговые связи со странами Востока велись

по Волге через Астрахань и Каспийское море, с Китаем – через Кяхту.

**Изменение налоговой политики.** Постоянные войны (в 1701 г. армия и флот поглощали 3/4 доходов, в 1705 г. – 96 %, 1710 г. – 78 %, а в 1724 г., когда не велись военные действия, –  $\frac{2}{3}$ ), создание флота, мануфактурной промышленности, строительство каналов и городов требовали огромных государственных расходов. Начиная с первых лет петровского правления, делались попытки смягчения напряженности бюджета за счет введения дополнительных, экстремальных налогов и повинностей. Согласно подсчетам, за время правления Петра I прямые и косвенные налоги возросли в 5,5 раз. Было введено около 30 новых налогов: на бумагу, рождение, смерть, составление завещания, заключение браков, на пшеницу, свечи, несколько налогов на владельцев лошади (на шкуру, хомут и т. д.), на ношение усов и бороды, на домовладения, улья, банный, мельничный, трубный сбор, налог на покупку кровати, дров, купленных для собственного потребления, налог на покупку дубовых гробов, частые рыбные ловли; каждый десятый поросенок от каждой свиньи должен был сдаваться в казну; налог на орехи, арбузы, огурцы, питьевую воду, шапочный, сапожный, с раскольников, извозчиков и т. д.

К новым налогам добавлялись казенные монополии на тот или иной продукт, государство само регулировало его цену и контролировало продажу, например, с 1705 г. продавать соль нужно было со 100%-ной «накруткой». Для изыскания новых источников государственных доходов в 1704 г. был сформирован штат «доносителей и прибыльщиков», которые разъезжали по стране и находили новые товары и виды деятельности, которые еще не облагались налогами. Несмотря на все принимаемые меры, финансовое обеспечение реформ было большой проблемой.

Для увеличения государственных доходов подворная подать в 1718–1724 гг. была заменена подушной податью с «ревизской души», которая выплачивалась всеми лицами мужского пола, независимо от возраста и трудоспособности, и даже умершими, но все еще числившимися в ревизских списках. Для выявления числа плательщиков была проведена перепись податного населения, получившая название «ревизии». Для более точного учета перепись мужского населения стали проводить каждые 20 лет. Впервые налогоплательщиками стали дворовые (холопы), свободные (гулящие) люди, нищие. От платежей освобождалось только дворянство и духовенство.

С введением подушной подати связано появление новой категории зависимого крестьянства – государственных крестьян. К ним относились крестьяне, не являющиеся собственностью помещиков, – чернососиные крестьяне северных районов, пашенные крестьяне Сибири, народы Среднего Поволжья. Они оставались лично свободными, но платили два налога в казну: подушную подать и государственный оброк (равный оброку помещичьих крепостных). Прямые налоги с населения были главной статьей дохода бюджета и составляли в 1724 г. 55 %.

Во времена Петра I получили большое распространение различные натуральные повинности: рекрутская, постоянная и подводная, в соответствии с которыми крестьяне должны были обеспечивать войсковые части, ставшие на постой, продовольствием и фуражным зерном. Государственные крестьяне также должны были выполнять различные работы в пользу государства: принимать участие в строительстве дорог, каналов, перевозить почту и т. д.

**Реформирование системы управления.** Для успешного решения задач по укреплению экономического могущества страны, росту ее международного авторитета необходимо было провести и реорганизацию системы государственного управления. Она была направлена на создание стройной административной вертикали, полностью подчинявшейся верховной власти. Произошла предельная централизация системы государственного управления, получившая название «абсолютная монархия». Царь, а с 1721 г. император, обладал всей полнотой законодательной, исполнительной, судебной и духовной власти.

Структура системы государственного управления прошла ряд последовательных преобразований. В 1699 г. вместо Боярской думы была учреждена Ближайшая канцелярия, состоящая из 8 человек, помогавших в решении государственных дел. В 1711 г. Петр I упразднил эту структуру, создав Правительствующий Сенат. Все 9 членов Сената лично назначались царем в соответствии с их деловыми качествами. Это был высший орган государственной власти, обладающий законодательной, исполнительной и судебной властью. С 1712 г. Сенат был подконтролен генерал-прокурору и обер-прокурору, находящимся в непосредственном подчинении императору.

Наиболее прогрессивным молодым сословием было поместное дворянство, поддерживающее курс укрепления абсолютной монар-

хии. С целью экономической поддержки этого сословия в 1714 г. был издан Указ о единонаследии, в соответствии с которым вотчина и поместье уравнивались в правах и превращались в единую «недвижимую собственность». Именья нельзя было дробить, они передавались по наследству только одному из сыновей, как правило, старшему. Остальные получали свою долю деньгами и прочим имуществом и обязаны были поступать на военную или гражданскую службу. При Петре I дворяне были прежде всего служилыми людьми, состоящими на государственной службе. Кроме того, на них возлагалась и учебная повинность, все дворянские дети обязаны были учиться различным наукам, причем без обязательного изучения грамоты и цифири, им даже не разрешалось жениться.

Для упорядочивания системы отбора, продвижения и контроля служилых людей в 1722 г. была разработана «Табель о рангах». Согласно ей в стране существовало три основных категории: военные, статские (гражданские) и придворные. Все чины (должности) делились на 14 рангов – от низшего 14-го к высшему – первому. Дворянам предписывалось нести службу с низких чинов, постепенно продвигаясь по служебной лестнице. «Табель о рангах» предоставляла возможность сделать чиновную карьеру выходцам из податных сословий. Таким образом, Петр I перестал обращать внимание на происхождение человека, и продвижение по службе зависело от его личных заслуг, образования и способностей. Чиновники, достигшие 8-го ранга, становились потомственными дворянами, а 9–14-го рассчитывали только на личное дворянство. Служба стала, по сути, пожизненной, а попытка от нее уклониться каралась конфискацией имения.

Изучая опыт государственного управления в других странах, Петр I пришел к выводу о необходимости замены запутанной системы приказов коллегиями. В отличие от приказов, имевших, как правило, региональную компетенцию, коллегии обладали общегосударственными полномочиями. В 1717–1718 гг. было создано 11 коллегий, где каждой отводилась конкретная сфера государственной деятельности. Например, Мануфактур-коллегия занималась поддержкой и контролем казенных и частных мануфактур, Коммерц-коллегия – внутренней и внешней торговлей, Камер и Штатс-контор-коллегии ведали доходами и расходами государства, Берг-коллегия – горной металлургией, Военная и Адмиралтейств-коллегия – армией и флотом и т. д.

В 1708–1710 гг. была проведена губернская реформа, по которой страна была поделена на 8 губерний, во главе каждой стоял губернатор, наделенный административной, полицейской, судебной, финансовой властью. В 1719 г. была проведена вторая губернская реформа и число губерний увеличилось до 11, разделенных на 50 провинций. В свою очередь провинции, возглавляемые воеводами, делились на уезды. В ведении губернаторов оставались только военные и судебные дела. В 1720 г. в Санкт-Петербурге был учрежден Главный магистрат, руководивший городским сословием.

Кроме названных, в стране был проведен еще ряд реформ. Военная – в соответствии с которой в стране были созданы регулярная армия и флот. Церковная – в соответствии с которой церковь подчинялась государству, и было упразднено патриаршество (1700 г.). Церковь лишилась многих своих привилегий, часть доходов стала забираться в государственный бюджет. В 1721 г. был создан Святейший синод, через который была отменена тайна исповеди, например, если на исповеди кто-либо признавался в преступлениях против государства, то об этом необходимо было донести в Тайную канцелярию.

Сельское хозяйство практически не было затронуто реформами. Петр I поощрял развитие тех отраслей промышленности, которые обеспечивали сырьем промышленность и снабжение армии продовольствием, – овцеводство, коневодство, садоводство, шелководство, льноводство, выращивание лекарственных растений. Государство контролировало получение доходов от производства хлеба, причем считалось, что цены на хлеб должны были оставаться низкими, чтобы побудить население к занятию промышленными видами деятельности.

Реформы Петра I имели противоречивый характер, и им нельзя дать однозначную оценку. С одной стороны, Россия превратилась в великую державу, с достаточно развитой экономикой, мощной армией и флотом, высокоразвитой наукой и культурой. Страна вступила в мануфактурную стадию развития, число мануфактур увеличилось в 10 раз, были освоены новые производства.

Происходило развитие светского образования: были организованы морская академия, артиллерийская, инженерная, медицинская, математические немецкие, латинские школы. С 1721 г. городским магистратам было предписано заводить «малые школы» – все это создало основу для развития страны. Была создана стройная система денежного обращения и пополнения бюджета,

Петр I был единственным правителем, не оставившим после себя ни копейки государственного долга.

С другой стороны, усилилась крепостная зависимость крестьян, за счет которых и происходило в основном реформирование экономики. Приписка и покупка крестьян к заводам сделали их положение близким к положению рабов, произошло увеличение налогового гнета. В результате многочисленных войн, репрессий, переселения людей на новые места, строительства новых предприятий податное население уменьшилось почти на 20 %. Насильственное внедрение «иноземных» новшеств, чуждых русскому народу, ужесточение эксплуатации вылилось в многочисленные восстания в Центральной России, Поволжье, Украине и на Дону, например восстание казаков под руководством К. Булавина.

Хозяйственные реформы Петра I, несмотря на их значительность, не привели к созданию развитого рынка, хотя и способствовали накоплению крупных капиталов. Основная часть населения жила в условиях преимущественно натурального хозяйства, производя основные продукты потребления в рамках семьи.

*Экономическое развитие в послепетровский период.* Послепетровский период известен как эпоха государственных переворотов. Многие преемники Петра I – Екатерина I, Петр II, Анна Иоанновна – вели непродуманную внешнюю и внутреннюю политику, расточительный для госбюджета образ жизни, что ослабляло экономику страны.

В послепетровский период происходило дальнейшее усиление крепостного гнета как по линии роста бесправия крестьян, так и роста эксплуатации. К 30-м гг. XVIII в. резко выросли повинности крестьян в пользу помещиков. По сравнению с серединой прошлого столетия число барщинных имений увеличилось втрое и вдвое сократилось число оброчных. При Анне Иоанновне (1730–1740 гг.) в 1736 г. помещики получили право определять крепостным меру наказания за побег.

Существенно ограничивались права недворянских сословий заниматься предпринимательством. В 1732 г. крепостным было запрещено брать откупа и подряды, с 1746 г. купцам и разночинцам не разрешалось покупать крестьян с землей или без земли. В 1739 г. Берг-регламент установил специальный порядок предоставления права разработки горных месторождений, а спустя несколько лет рудоносные районы Алтайского округа были объявлены кабинетными землями (т. е. переданы в управление имперской канцелярии).

Правители второй четверти XVIII в. отказались от петровской политики покровительства российской промышленности и торговли (дочь Петра I Елизавета хотя и стремилась продолжать экономическую политику отца, делала это не всегда последовательно и результативно), а иногда, по сути, даже препятствовали их развитию, что оборачивалось ухудшением положения рабочих. В 1731 г. был принят новый таможенный тариф, значительно смягчивший условия импорта иностранных товаров. В 1736 г. был издан правительственный Указ о «вечноотданных мастеровых». Согласно этому Указу люди, поступившие на мануфактуру по найму и обученные какому-либо мастерству, навечно закреплялись за мануфактурой.

В доекатерининский период свобода конкуренции была ограничена, поскольку в экономике были широко распространены привилегии и монополии лиц, приближенных к трону. Это встречалось уже при Петре I, но усилилось при последующих правителях. Политика расширения привилегий продолжалась до 60-х гг. XVIII в. Например, Елизавета Петровна в качестве наиболее распространенной меры поощрения предпринимателей использовала предоставление монополий: в 1747 г. Черников и Сафьянников получили привилегии на монопольное производство пуховых шляп в Московской губернии, в 1753 г. – привилегия на производство ситцев компании Чемберлена и Козанца, в 1755 г. – на производство обоев Ботлеров.

При Петре I не допускались методы недобросовестной конкуренции. Однако в условиях, когда Россией правили фавориты, одним из излюбленных методов борьбы с конкурентом было обращение с петициями к правительству. В итоге монополия стала восприниматься как естественное явление. Началось практически неограниченное беспроцентное кредитование как российских, так и иностранных (что раньше не допускалось) владельцев фабрик. К сожалению, эти деньги не использовались в целях повышения эффективности производства.

Законодательство второй четверти XVIII в. больше всего соответствовало интересам дворян. Дворяне избавились от обязанности начинать службу рядовыми. Как только в дворянской семье рождался мальчик, его записывали в полк, поэтому к моменту действительной службы ему уже присваивали по «выслуге лет» офицерское звание. Кроме того, с 1731 г. были созданы военные учебные заведения; окончившие его, также становились офице-



рами. В 1731 г. дворянам было возвращено право распоряжения вотчинами. Снова разрешалось дробить имения между всеми детьми. В 1736 г. дворянская служба, до этого бессрочная, была ограничена 25 годами, к тому же помещику разрешалось оставлять одного из сыновей дома.

В целом можно сказать, что основной характеристикой экономической политики во второй половине 20–40-х гг. XVIII в. было пренебрежение к интересам россиян и иностранное засилье. Однако Елизаветой Петровной наиболее значительные экономические преобразования в духе петровских реформ были проведены уже во второй половине XVIII в.

#### **4.10. Особенности социально-экономического развития России во второй половине XVIII в.**

Вторая половина XVIII в. считается одним из наиболее противоречивых периодов в экономической истории России. С одной стороны, Россия становилась все более мощным государством, которое все активнее вовлекалось в рыночные отношения, происходило ускорение промышленного развития. С другой стороны, в России происходит усиление крепостничества и крепостной эксплуатации (барщина могла достигать шести дней), ужесточаются наказания крестьян.

И Елизавета Петровна, и Екатерина II, как главные фигуры экономической модернизации второй половины XVIII в., принимая законы, направленные на развитие промышленности, торговли, активизацию процесса первоначального накопления капитала, тем не менее создавали условия для все большего закрепощения крестьян, превращения их в бессловесных рабов.

При Елизавете в России возникли первые банки. Во многих странах Западной Европы первые банки появились примерно в это же время, в середине XVIII в. Однако российские банки и по происхождению, и по характеру деятельности существенно отличались от западных. В Западной Европе, США банки создавались частными лицами – богатыми купцами, ростовщиками – и, выступая частным кредитным учреждением, предоставляли свои капиталы предпринимателям для развития их бизнеса в различных секторах экономики: промышленности, торговле, сельском хозяйстве. В России же банки утверждались правительством (до 1860–1870-х гг. создавать частные банки было запре-



щено). Выступая как государственное кредитное учреждение, все свои операции банк осуществлял за счет ресурсов государственной казны, и основным видом операций было кредитование помещиков. Это подчеркивалось даже в названии банков. В 1754 г. был создан Дворянский банк, преобразованный в 1786 г. в Государственный заемный банк. Его главной функцией было предоставление ссуд под залог земли и крепостных душ. Ссуды выдавались под 6 % годовых на длительные сроки (после преобразования банка срок погашения ссуд увеличился до 20 лет, а в качестве залога могли выступать городские дома). Большинство ссуд направлялось не на улучшение хозяйства, а на потребительские расходы дворян. Одновременно с Дворянским, был организован и первый коммерческий банк – Купеческий банк (банк для поправления коммерции). Он давал краткосрочные, до полугода, ссуды под залог материальных ценностей, причем при установленном нормативе 6 %, ссуды предоставлялись иногда под 30 % годовых. Деятельность этого банка была малоуспешной и в 1770 г. его ликвидировали.

В 1757 г. в разных городах были учреждены банковские конторы для перевода сумм из одного города в другой посредством векселей на органы городского управления. В 1758 г. появился «Медный банк», выдававший ссуду купечеству медными деньгами. Однако созданная банковская система была малоподвижной, она только отягощала государственный бюджет, отвлекая огромные средства от производительного потребления, мало способствуя экономическому росту в стране. Тем не менее почти без особых изменений она просуществовала до 1870-х гг.

Важными мероприятиями, направленными на оживление внутренней торговли, были ликвидация с 1754 г. внутренних таможен и отмена внутренних пошлин и многочисленных мелочных сборов. Потери от отмены внутренних пошлин компенсировались повышением сборов от внешнеторговых сделок с 5 до 13 копеек на 1 рубль оборота.

В отличие о предыдущих правителей, Елизавета Петровна усилила протекционистскую защиту отечественной промышленности, приняв в 1757 г. новые таможенные пошлины от 40 до 100 % от стоимости ввозимых товаров.

В то же время Елизавета была сторонницей предоставления дворянам дополнительных льгот. Например, в 1754 г. дворяне монополизировали одну из самых прибыльных отраслей – винокуре-

ние. Купечество вынуждено было ликвидировать питейные заводы или продать их дворянам. Во второй половине 50-х гг. XVIII в. была начата подготовка нового Уложения вместо Соборного уложения 1649 г., в соответствии с которым необходимо было отменить обязательную дворянскую службу. Из-за смерти Елизаветы в 1761 г. эту работу завершить не удалось, однако многие положения вошли в знаменитый Манифест о вольности дворянской, подписанный Петром III.

При Елизавете происходило дальнейшее ужесточение крепостничества – в 1760 г. был издан указ, по которому помещики получали право ссылать крестьян за провинности в Сибирь или зачислять их в рекруты.

Преобразования Елизаветы Петровны во многом подготовили почву для дальнейшего реформирования экономики в 60–90-х гг. XVIII в. В декабре 1761 г. императором стал Петр III, который царствовал всего 186 дней, но за это время успел принять ряд важных законов. Среди них первое место принадлежит Манифесту о даровании вольности и свободы российскому дворянству, подписанному в феврале 1762 г. Этот манифест означал освобождение дворян от обязательной военной и гражданской службы, установленной в конце XV в. Дворяне из служилого сословия превращались в привилегированное.

Петром III был подготовлен ряд законов, связанных с положением церкви и религии, при нем было прекращено преследование раскольников, ограничивались монастырские имения.

Уже в конце 50-х гг. XVIII в. правительство стало осознавать пагубность монополий и вред злоупотреблений высших государственных чиновников и фаворитов. Однако борьба с монополиями была начата только Петром III в 1762 г. Были упразднены привилегии Шемякина на беспошлинный импорт шелка, права петербургской ситцевой мануфактуры на исключительное производство ситца и было разрешено заводить фабрики даже крестьянам.

Многие из законов, принятых Петром III, получили свою реализацию только в царствование Екатерины II.

Екатерина II объявила себя преемницей экономической политики Петра I. Будучи немкой по происхождению, она стала Великой государыней России во многом благодаря тому, что смогла укрепить статус государства как могущественной мировой державы, доказала свою способность выражать интересы русских людей, способствовала развитию частного предпринимательства

и рыночных отношений. В годы ее правления был осуществлен ряд важных преобразований в различных сферах жизни российского общества.

За годы правления Екатерина II значительно укрепила международное положение страны. В последней четверти XVIII в. Россия вошла в число наиболее могущественных держав. В результате успешной внешней политики были присоединены Крым, Северное Причерноморье и Приазовье. Вследствие трех разделов Польши (1772, 1793 и 1795 гг.) в составе России появились Белоруссия, Западная Украина (без Львова), большая часть Литвы и Курляндия. Основаны первые поселения на Аляске, Курильских и Алеутских островах, расширились территории на Северном Кавказе, в Горном Алтае, калмыцких степях.

Расширение территории государства было вызвано потребностями в обеспечении пограничной безопасности страны, обретением новых торговых путей, становлением рыночных отношений. Однако, в отличие от западных стран, в России не сложился колониальный тип экспансии, она не стала метрополией, а присоединенные территории – колониями. Завоеванные территории включались в состав единого государства. Вероятно, поэтому, в отличие от Англии, Франции, Испании и других стран, Россия была равнодушна к заморским регионам.

Завоевание новых территорий, участие в европейской политике, международных союзах, войнах требовали значительных экономических и военных ресурсов. Однако в условиях более медленного, чем в западных странах, экономического развития, реализация внешнеполитических целей была возможна за счет растраты внутреннего потенциала и усиления крепостничества, что негативно сказывалось на благосостоянии подавляющей части населения и прежде всего крестьянстве.

Крепостничество растет не только вширь, но и вглубь. Права помещиков в отношении крепостных крестьян становятся практически неограниченными. С 1763 г. крестьяне были обязаны содержать воинские команды, присланные для усмирения крестьянских бунтов. С 1765 г. провинившихся крестьян было разрешено сдавать в каторжные работы, а в 1767 г. Екатерина II запретила крестьянам подавать жалобы на своих помещиков в государственные органы, за любую жалобу их можно было сослать в Сибирь на пожизненное поселение. Помещики могли продать, проиграть, обменять своих крестьян.

По мере того как сельское хозяйство все больше втягивалось в рыночные отношения, усиливалась эксплуатация крестьян. В Черноземье, где крепостные составляли 70–80 % сельского населения, увеличивался объем отработочной ренты (барщины), доходившей до 5–6 дней в неделю. В 1770-х гг. некоторые помещики стали переводить здесь крестьян на «месячину», т. е. у крестьян отбирались их наделы, и они должны были работать на помещичьей земле, получая за это месячное содержание – продукты питания, одежду и т. д. В малоплодородных губерниях, наоборот, крестьян выгоднее было переводить на денежный оброк.

По мере земледельческого освоения новых территорий расширяется и зона крепостного права. Во второй половине XVIII в. помещичья колонизация приняла огромные размеры. Крепостничество распространилось на Левобережную Украину, юг Украины, донские степи, Заволжье, Приуралье.

В целом крестьянское сословие можно было разделить на три основные категории. Помещичьи крестьяне – больше половины сельского населения страны (по результатам четвертой и пятой ревизий 1783–1796 гг., около 10 млн душ мужского пола). Эта группа была наиболее бесправной. Государственные крестьяне (7,2 млн человек) – образованные при Петре I. Они были лично свободны и платили государственный оброк и подушную подать. При Екатерине II и Павле I значительное количество государственных крестьян (до 800 тыс.) было роздано помещикам. В 1764 г. после секуляризации церковно-монастырской собственности миллионы монастырских крестьян были переданы в ведение Коллегии экономии, поэтому их стали называть экономическими. Позднее их присоединили к государственным. Дворцовые крестьяне – около 0,6 млн человек. В 1797 г. при Павле из крестьян, ранее обслуживавших хозяйство царских вотчин, была сформирована категория удельных крестьян. Уделы насаждались по всей России, но особенно много их было создано вблизи Петербурга. Удельные крестьяне были лично свободны и, по сравнению с крепостными, менее угнетены. Кроме того, в переписи указывались посессионные крестьяне (80 тыс.), приписанные к горным заводам (264 тыс.), черносошные (627 тыс.).

В этот период все сильнее стали проявляться признаки имущественной дифференциации крестьян и формирование на этой основе рыночного уклада. Особенно сильным было расслоение среди государственных крестьян. Среди них появились приказчики,

старосты и т. д. Именно из этой категории чаще всего вырастали предприниматели. Они начинали вести хозяйство товарного типа. Занимались торговлей, ростовщичеством, становились владельцами небольших промышленных предприятий и промыслов. Наиболее богатые крестьяне, заплатив огромные деньги, могли выкупиться на волю и приписаться к мещанскому или купеческому сословию. Однако часто такие крестьяне скрывали свои доходы, поскольку помещики могли забрать и деньги, и имущество в счет оброка. Тем самым помещики сдерживали развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве.

Во второй половине XVIII в. главными особенностями развития аграрного сектора стали повышение его товарности и, в основном, завершение регионального разделения труда с сельскохозяйственной специализацией. Основными поставщиками хлеба стал Центрально-Черноземный район, леса – Среднее Поволжье, льна – Северо-Западный район, табака – Украина.

Постепенно стали использоваться новые методы обработки почвы, в наиболее крупных хозяйствах применялись новая техника и удобрения. Распространению новых методов хозяйствования способствовало учрежденное в 1865 г. «Вольное экономическое общество к поощрению в России земледелия и домостроительства». Кроме пропаганды достижений агрономической науки на страницах его журнала «Труды ВЭО» впервые был поставлен на обсуждение вопрос о крепостном праве. К сожалению, прогрессивные технологии не поддерживались основной массой помещиков.

Увеличивались площади под новыми культурами: картофелем, подсолнечником, сахарной свеклой. Кроме того, расширялись посевы технических культур и лекарственных растений. Таким образом, увеличение объемов сельскохозяйственной продукции происходило в основном не за счет повышения урожайности, а освоения новых посевных площадей. В то же время повышение товарности сельского хозяйства способствовало развитию рыночного уклада в промышленности.

Вторая половина XVIII в. характеризовалась дальнейшим развитием промышленности. Промышленность гораздо больше была втянута в рыночные отношения, чем сельское хозяйство. Екатерина II с первых лет своего правления постепенно расширяла свободу предпринимательства, хотя один из первых указов (1762 г.), наоборот, запрещал предпринимателям недворянского происхождения покупать крестьян к заводам. В начале правления Екате-

рины II был принят ряд указов в русле политики ликвидации монополий, начатой Петром III. В 1764 г. было подтверждено разрешение «заводить фабрики всем без исключения». В 1767 г. Екатерина II высказалась против казенных монополий.

Одним из наиболее важных законов, способствовавших развитию предпринимательства, рыночных отношений, ускорявших процесс первоначального накопления капитала, был Манифест о свободе предпринимательства, изданный в 1775 г. В соответствии с ним все желающие могли заниматься промышленной деятельностью. Это привело к ускоренному развитию так называемых «безуказных» фабрик и заводов, заведенных без специального разрешения и основанных на наемном труде. Этот указ был издан не столько в интересах крестьян, горожан, сколько дворян. Считалось, что объявленная свобода промыслов позволит увеличить доходы крестьян-оброчников, что за счет увеличения оброка позволит повысить и доходы помещиков. В целом этот манифест имел большое народнохозяйственное значение, значительно расширив социальную базу предпринимательства и позволив даже в условиях крепостного права выгодно заниматься экономической деятельностью. Родоначальники многих «новых» предпринимательских династий начинали свою деятельность, находясь в крепостной зависимости, как, например, С. Морозов, В. Прохоров и др.

Многие города России превратились в центры мануфактурного производства. Полотняная промышленность развивалась в Москве, Петербурге, Калуге, Ярославле, Костроме и др. Центрами суконной промышленности были Москва, Воронеж, Казань. Текстильная хлопчатобумажная промышленность преобладала в Астрахани, Саратове, позднее в Петербурге, Московской и Владимирской губерниях. Металлургия по-прежнему была больше распространена на Урале, в Туле. Некоторые города были одновременно центрами мануфактурного и ремесленного производства. Например, Нижний Новгород был центром канатного производства, судостроения. В промышленных селах Нижегородской губернии были развиты мыловарение, металлообработка, кожевенное производство и т. д.

В целом к концу XVIII в. в России существовали самые различные отрасли промышленности, почти полностью обеспечивавшие важнейшие потребности страны. Наиболее быстрыми темпами развивалась текстильная промышленность. Здесь были сделаны первые шаги в области механизации производства. При этом мно-

гие прядильные и гребнечесальные машины были созданы намного раньше, чем в Англии. Вообще, российская техническая мысль была одной из передовых в мире, однако в силу того, что государство не было заинтересовано во внедрении технических новинок, они не получили такого широкого распространения, как зарубежные. За 20 лет до Дж. Уатта была создана первая универсальная паровая машина И. Ползунова; токарный станок был изобретен А. Нартовым еще при Петре I; на Алтайском руднике К. Фролов соорудил комплекс гидросиловых установок для механизации производственных процессов.

По объему производимой продукции приоритет оставался за металлургией. К концу столетия Россия выплавляла 10 млн пудов железа, и по этому показателю вышла на первое место в мире, почти в 2 раза превосходя Англию. Почти всю вторую половину XVIII в. Россия выступала в качестве крупнейшего экспортера железа на европейском рынке.

В конце XVIII в. в России насчитывалось свыше 2 тыс. мануфактур различного типа: казенные, основанные на использовании крепостного труда, – это горные, военные заводы, верфи и т. п.; вотчинные, на которых работали крестьяне в счет дополнительной барщины, как правило, на таких мануфактурах выпускалась продукция из сырья, произведенного внутри поместья (суконные, картофеле-крахмальные, переработка подсолнечника); купеческие и крестьянские, основанные на труде вольнонаемных работников – разорившихся ремесленников, горожан, крестьян, отпущенных на отходные сезонные работы. Особый интерес представляли крестьянские мануфактуры, главной особенностью которых являлось то, что на них не только рабочие, но и сами хозяева оставались крепостными. Во второй половине XVIII в. происходит постепенное сокращение вотчинных мануфактур и рост купеческих и крестьянских мануфактур. Большой удельный вес наемных работников был характерен для новых отраслей, например, в хлопчатобумажной промышленности они составляли 90 %. В свою очередь, суконная, винокуренная, металлургическая отрасли основывались преимущественно на крепостном труде.

За вторую половину XVIII в. Россия значительно продвинулась в промышленном развитии. По мнению иностранцев, посещавших Россию в конце XVIII в., страна не только не была промышленно отсталой, но среди государств, тоже находившихся на мануфактурной стадии развития, – занимала одно из первых мест.



Ускорение промышленного развития влекло за собой и расширение торговли как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В целом внутренняя торговля соответствовала феодальному характеру экономического развития. Преобладающими были ярмарочные формы торговли. Во второй половине XVIII в. насчитывалось до 1831 годовых ярмарок и 6916 еженедельных торгов. Самыми крупными и известными ярмарками были Макарьевская (под Новгородом), Ирбитская (на Урале), Свенская (под Брянском), Куренная (под Курском). Ярмарочная торговля совершенствовалась, приобретая постоянный (лавочный) характер. Однако постоянно действующая лавочная торговля была развита только в крупных городах.

В деревне регулярной торговли не было. По деревням ходили коробейники, офени – мелкие торговцы галантереей и мануфактурой, которые обменивали свои товары на кожу, пеньку, щетину и т. д. Купечество всячески препятствовало торгующим крестьянам ходить по деревням.

Правительство поощряло развитие внутренней торговли, подерживая купеческое сословие. В соответствии с указом от 25 мая 1775 г. купцам было предложено предоставлять «добровольное показание на совесть каждому» о сумме имеющегося капитала. Тем самым отказались от действовавшего со времен Петра I принципа деления по роду деятельности и переходу к имущественному принципу. Налог на купцов составлял 1 % от заявленного капитала. Купцы были разделены на три гильдии. Зачисление в гильдию проводилось в зависимости от размера капитала, объявленного самим купцом. На протяжении 70–90-х гг. XVIII в. имущественный ценз несколько раз повышался. В «Городовом положении» 1785 г. в 3-ю гильдию входили купцы, имевшие капитал от 1 до 5 тыс. руб., с правом заниматься только розничной торговлей в рамках города или уезда. Купцы 2-й гильдии, имевшие капитал от 5 до 10 тыс. руб., могли заниматься оптовой и розничной торговлей. В 1-ю гильдию входили купцы, капитал которых составлял от 10 тыс. руб., им разрешалось вести внутреннюю и внешнюю торговлю, иметь фабрики и заводы, морские и речные суда. В 1794 г. произошло очередное повышение ценза (на 6 тыс. руб.), связанное, скорее всего, с инфляционными процессами в экономике. Записавшиеся в купечество имели ряд привилегий – освобождались от рекрутской повинности, которая заменялась уплатой 500 руб. за каждого рекрута, а также от телесных наказаний, подушной подати.



Появился статус «именитого гражданина», чьи объявленные капиталы доходили до 100 тыс. руб. Звание именитого гражданина давало право на получение дворянского звания в третьем поколении.

Крупнейшим торговым центром оставалась Москва. С Украины сюда направлялась сельскохозяйственная продукция, из Поволжья – хлеб, шерсть, кожа, рыба, из Калужской губернии – пенька, конопляное масло, из центральных губерний – ткани, посуда, железные изделия, с Урала – соль, железо, из Сибири – пушнина. Однако развитие торговли тормозило отсутствие путей сообщения. Главным видом транспорта была подвода.

Екатерина II много внимания уделяла развитию внешней торговли. Этому способствовали завоеванный выход к Черному морю, присоединение и основание более 10 портов на его берегах: Одессы, Таганрога, Севастополя и др. Внешнеторговая политика, как и в предыдущие годы, носила меркантильный характер. Высокий уровень таможенного обложения был нацелен на защиту растущей промышленности и рост ее конкурентоспособности. В 1767 г. был полностью запрещен импорт тех товаров, которые могли быть произведены в России. Очень высокими пошлинами – от 100 до 200 % – облагались предметы роскоши, вина, зеркала, писчая бумага, игрушки и др. На сырье, необходимое для отечественного производства, наоборот, как и раньше устанавливались низкие пошлины, например, на хлопок-сырец и красители – около 6 %. Экспортные пошлины составляли в среднем 10–23 % от стоимости вывозимой продукции.

В экспорте по-прежнему преобладала сельскохозяйственная продукция: лен, пенька, пакля занимали первые места, за ними – лес, щетина, поташ, сало, пушнина. Постепенно возрастал удельный вес промышленных изделий. Особенно быстро рос вывоз железа, за 60–80-е гг. – почти в 5 раз. Главным торговым партнером была Англия, постоянными партнерами были также Австрия, Дания, Голландия, Португалия, Франция. Во второй половине XVIII в. стали создаваться торговые компании с восточными странами.

Развитие торговли выявило недостаточность отечественного и иностранного серебра для обслуживания внутреннего рынка. В 50–60-е гг. XVIII в. в обращении находились в основном не серебряные, а медные деньги. Однако эти монеты были неудобны. Одним из способов активизации торговли, а также источником пополнения бюджета стал переход к выпуску бумажных денег –

ассигнаций. Вопрос о выпуске бумажных денег поднимался еще при Елизавете Петровне. При Петре III даже были отпечатаны 5 млн рублей ассигнациями, которые уничтожили после его низложения. В декабре 1768 г. Екатерина II подписала указ об использовании бумажных денег. Первоначально они были объявлены разменными на металлическую монету – медную и серебряную, а выпуск ассигнаций должен быть равен разменному фонду. Был создан Ассигнационный банк, выпущены купюры с очень высоким номиналом в 25, 50, 75 и 100 рублей. Примечательно, что уже через 2 года появились первые фальшивые купюры – в 25-рублевых купюрах умельцы исправляли двойку на семерку.

В дальнейшем правительство стало использовать выпуск бумажных денег на покрытие военных расходов, содержание двора, аппарат управления и т. д. Эмиссии стали превышать разменный фонд, и началось быстрое обесценивание бумажных денег. К 1786 г. свободный обмен ассигнаций на серебряные деньги прекратился. К концу XVIII в. курс бумажного рубля упал до 68 коп. Нестабильность денежного обращения сохранялась до 1840-х гг.

Во второй половине XVIII в. для покрытия бюджетного дефицита стали использовать государственные займы. История российского внешнего долга началась в 1769 г., когда у голландской фирмы «Гоппе и К<sup>о</sup>» был получен займ в размере 7,5 млн гульденов. Со временем кредиторами России стали и другие европейские банкирские дома. Поскольку западные банкиры были не очень хорошо осведомлены о финансовом состоянии России и не доверяли ей как заемщику, займы становились очень дорогими для страны, а процесс их получения – крайне сложен. К концу столетия внешний государственный долг составил 65 млн руб., однако фактически был получен 41 млн руб., а остальное пошло на уплату кредиторам. Общий же государственный долг, включая откупа, выпуск бумажных денег и пр., составлял 216 млн руб.

Как и все правители послепетровского периода, Екатерина II продолжала расширять права дворян. При ней было окончательно оформлено сословное деление населения страны. 21 апреля 1785 г. была подписана «Грамота на права, вольности и преимущества благородного российского дворянства», более известная как «Жалованная грамота дворянства». Грамота подтвердила привилегии, которыми уже пользовались правящее сословие: свобода от подушной подати, обязательной службы, телесных наказаний, исключительное право на владение крестьянами, именными,

землей с ее недрами, право торгово-промышленной деятельности. Лишение дворянского достоинства могло производиться лишь по решению Сената с высочайшим утверждением. Имения осужденных дворян не подлежали конфискации, а передавались наследникам. На местах – в губерниях и уездах – вся административная власть находилась в руках дворян. Выборные дворянские должности можно было занимать при доходе от имения свыше 100 руб. в год.

В один день с «Жалованной грамотой дворянству» была подписана и «Жалованная грамота городам», продолжившая попытки создания «третьего сословия». Первые шаги были сделаны в 1775–1776 гг., когда купцы получили некоторые привилегии. Жалованная грамота подтвердила эти привилегии и одновременно разделила все городское население на шесть разрядов:

I – «настоящие городские обыватели», владевшие в городе домами и землей, – чиновники, дворяне, священнослужители;

II – купцы трех гильдий;

III – цеховые ремесленники;

IV – постоянно жившие в городе иностранцы;

V – «именитые граждане» – купцы-оптовики, банкиры, судовладельцы, а также ученые и лица творческих профессий;

VI – остальные граждане, которые «промыслом, рукоделием или работой кормятся».

Большинство горожан относилось к III и VI разряду – в целом они составляли сословие «мещан» (от слова «место» – город). Жившие в городе крестьяне не вошли ни в один из разрядов.

Раз в три года «градское общество» избирало городского голову, членов магистрата и депутатов общей городской думы. Созданная система городского самоуправления была достаточно прочной и почти без изменений просуществовала более ста лет. Несмотря на стремление Екатерины II развивать городское сословие, тем не менее по своему положению они отличались от буржуазии в Западной Европе. Сдерживающим фактором развития сильного «третьего сословия» было крепостное право, которое исключало крестьян из сословной структуры.

Екатерина II была достаточно образованным человеком, вела переписку с французскими философами Вольтером, Дидро, Д'Аламбером. Под влиянием идей французских просветителей она постепенно стала переходить к правлению в форме «просвещенного абсолютизма». В этой политике на первый план выступало

стремление к созданию новой системы регулирования общественных отношений, на основе совершенствования законодательства. Однако, в отличие от идей западных просветителей, где гарантией законности и правопорядка выступают органы управления, стоящие между верховной властью и народом и являющиеся независимыми от престола, в России они создаются и действуют исключительно по воле самодержца.

Много внимания уделяется реформе и укреплению местного самоуправления (которое показало свою неэффективность в борьбе с крестьянскими восстаниями) с целью предотвращения антиправительственных выступлений. В 1775 г. было издано «Учреждение для управления губерний». Если до этого Россия делилась на губернии, провинции и уезды, то теперь только на губернии и уезды. Независимо от территории, численность населения в губернии должна была составлять 300–400 тыс. душ мужского пола, а уезда – 30–40 тыс. душ. Количество губерний было увеличено с 23 до 50.

Во главе губернии стоял губернатор, назначаемый императором. Уезд возглавлял капитан-исправник, избираемый дворянством на три года. Город становился отдельной административной единицей, и вместо воевод им управлял городничий, назначаемый правительством. В каждой губернии создавался обширный штат чиновников. Финансово-экономическими делами занималась казенная палата, школами, больницами, богадельнями ведал приказ общественного призрения. Полностью изменилась судебная система. Она была построена по сословному принципу: для каждого сословия – свой суд.

Большое внимание Екатерина II уделяла образованию. Несмотря на то, что в России все большее распространение получали французский язык и французская культура, в 1770 г. преподавание в Московском университете (созданном в 1755 г.) стали вести не на латыни и французском, а на русском языке. В 1764 г. по личной инициативе императрицы было образовано первое женское образовательное учреждение – Императорское воспитательное общество благородных девиц (Смольный институт). Это были пансионы закрытого типа, в которых ученицы могли получить светское образование, изучить грамоту, иностранные языки, обучиться музыке и танцам. В 1786 г. был издан «Устав народным училищам в Российской империи», в соответствии с которыми были созданы четырехклассные народные училища.

Екатерина II, также как и Петр I, приветствовала обучение российской молодежи в европейских университетах. Кроме того, для расширения и закрепления базы западного уклада проводилась целенаправленная политика по приглашению представителей европейских народов на постоянное место жительства в Россию. Индивидуально приглашались французы, итальянцы, англичане, в основном архитекторы, музыканты, учителя языков. В массовом масштабе поощрялось переселение немцев, что стало даже специальным направлением государственной политики (миграция немецких колонистов прекратилось только в 20-е гг. XIX в.), проводившейся более полувека, начиная с 60-х гг. XVII в. В результате большие группы немцев были переселены в Поволжье, Причерноморье, Молдавию. Иностранным предпринимателям были сделаны значительные послабления, а иногда даже некоторые особые привилегии. Например, по указу 1763 г. им разрешалось покупать крестьян к заводам, в то время как с 1762 г. это было запрещено предпринимателям недворянского происхождения. Это было сделано как с целью привлечения иностранного капитала, так и с целью налаживания производства импортозамещающих товаров.

В целом за период правления Екатерины II был достигнут ощутимый прогресс в экономической, политической, культурной жизни российского общества. Была значительно расширена свобода предпринимательства, активизировался процесс первоначального накопления капитала. Его отличием от западноевропейского образца был постепенный, не насильственный характер. В то же время экономическое развитие тормозили наличие крепостного права, разрастание государственного аппарата, расточительность и нерациональность трат царского двора. Так, за время правления Екатерины II в целом расходная часть бюджета увеличилась в 4,5 раза, причем 88 % поглощалось армией и государственным аппаратом, 11 % шло на содержание двора и только чуть больше 1 % – на просвещение, здравоохранение и благотворительность.

При Павле I произошли усиление самодержавия, отказ от политики просвещенного правления. Были значительно ограничены права дворян, фактически произошла отмена «Жалованной грамоты дворянству», дворяне вновь должны были вернуться на государственную службу. В стране вводилась жесткая цензура, ограничивалась свобода передвижения по стране и за рубеж, одновременно Павел I пытался бороться с хищением и взяточничеством.

В стране происходило дальнейшее расширение зоны крепостного права на Северный Кавказ, Донскую область, юг Украины. В огромных масштабах осуществлялась раздача государственных крестьян помещикам, за 4 года правления Павла I было роздано до 600 тыс. душ (за время правления Екатерины – 34 года – чуть более 800 тыс. душ). В целях снижения социальной напряженности Павел запретил продавать дворовых людей и безземельных крестьян на торгах крепостных крестьян без земли. В апреле 1797 г. был издан «Манифест о трехдневной барщине», в котором рекомендовалось не занимать крестьян работами в выходные дни и ограничить отработки тремя днями в неделю. Однако этот указ редко выполнялся помещиками и не принес крестьянам значительных послаблений. За время правления Павла I произошло увеличение внешнего долга России до 44 млн рублей.

#### **4.11. Экономическое развитие России в условиях кризиса крепостничества и зарождения рыночных отношений (XIX в.)**

*Преобразования Александра I. «Негласный комитет».* Годы царствования Екатерины II считаются благоприятным периодом для России. Присоединение областей Северного Причерноморья, Крыма и Предкавказья способствовало значительному расширению территории государства; на  $\frac{3}{4}$  возросло количество населения, продолжали интенсивно развиваться промышленность и торговля. Могущество России в сфере международных отношений было признано всеми ведущими европейскими державами.

Однако постепенно набирали силу иные тенденции, явственно проявившиеся к концу XVIII в. Темпы развития экономики неуклонно замедлялись, что влекло за собой все большее отставание России от Запада, ослабление ее в хозяйственном, военном и политическом отношении. В социальной области политика самодержавия строилась прежде всего на принципах исключительности привилегий дворянства, составлявшего незначительную часть населения страны, без учета интересов других классов и сословий.

Во власти процветали фаворитизм, взяточничество, бюрократизм, коррупция. Перед обществом реально встал вопрос о правомерности существования сложившейся феодально-крепостнической системы.

Александр I (1777–1825 гг.), воспитанный в духе просветительства, по-своему руководствовался в государственной деятельности принципом законности. По его мнению, основной недостаток государственного порядка в России заключается в «произволе правления». Поэтому «обуздать деспотизм правительства» он считал главной целью преобразований, добиться которой намеревался с помощью основных законов, закреплявших новые принципы государственной власти и являвшихся залогом внутреннего спокойствия и динамичного развития государства.

В первые годы царствования Александр разрабатывал и проводил преобразования через созданный им «Негласный комитет». Деятельность «Негласного комитета» продолжалась немногим более двух лет. За это время было улучшено положение крепостных крестьян в Прибалтике. Однако на проведение серьезных перемен в положении крестьянства в целом Комитет так и не решился. По существу, единственным мероприятием в этой области стал Указ о «свободных хлебопашцах» (февраль 1803 г.), предоставивший помещикам право отпускать своих крестьян на волю с земельным наделом, однако этот Указ не был реализован.

Наиболее значительным мероприятием Негласного комитета была реформа центрального управления. В сентябре 1801 г. был издан Манифест об учреждении министерств, заменявших действовавшую ранее систему петровских коллегий. Министерства были построены на началах единоличной власти и ответственности. Для объединения их деятельности и для обсуждения вопросов, касающихся нескольких министерств или всего государства, собирался Комитет министров.

Стремительная бюрократизация госаппарата, происходившая в России в конце XVIII – начале XIX в., содержала в себе угрозу полного подчинения и общества, и самого императора власти чиновников. Устранить эту угрозу Александр рассчитывал упорядочением всех звеньев управленческого аппарата, рационализацией политического устройства на основе принципов законности и гражданственности.

1 января 1810 г. был образован Государственный совет (который мог бы стать верхней палатой будущего российского парламента). В течение года должны были образоваться Государственная дума (нижняя, выборная палата), а также окружные и губернские думы. Но этой части плана не суждено было осуществиться.



Вслед за созданием Госсовета было произведено преобразование министерств: вместо существовавших ранее 8 министерств должно было стать 11. В 1811 г. разрабатывается Общее положение о министерствах, определившее единообразие организаций и делопроизводства министерств, систему взаимоотношений структурных подразделений и министерств с другими учреждениями. Однако проект преобразования так и не был введен в действие.

*Углубление кризиса крепостного хозяйства.* Крепостное хозяйство России к концу XVIII в. достигло пика своего развития как в области промышленности, так и в области сельского хозяйства. С начала XIX в. оно вступает в период разложения и упадка.

К этому времени Россия представляла собой огромную страну с территорией около 17 млн кв. км. Население страны, по данным переписи, к 30-м гг. XIX в. достигло 59 млн человек. Причем «земледельцы» – несвободное крестьянство – составляли очень значительную часть. В 1812 г. общее число крепостных достигло 10,5 млн человек, а государственных, посессионных и удельных – 7 млн ревизских душ. Такая динамика населения свидетельствует о сдвигах, которые в эти годы имели место в экономике страны, и процессах разложения феодализма, которые в это время в России происходили.

Несмотря на рост численности крепостных в абсолютных цифрах, в процентном отношении значение этого сословия несколько уменьшилось – с 55,5 % в 1796 г. до 46,2 % в 1815 г.

Весьма показателен в этом смысле рост городского населения. К 1811 г. население городов составляло 2,7 млн человек, а к 1825 г. – 3,3 млн. В процентном отношении это не превышало 5–6 % всего населения России, хотя эта прослойка постоянно увеличивалась.

Основные явления, определяющие разложение феодальной системы хозяйства и созревание новых рыночных отношений, протекали в первую очередь в промышленности.

Разрешение вопроса о генезисе рыночных отношений непосредственно было связано с вопросами развития товарного производства в условиях феодализма и превращения простого товарного производства в капиталистическое. Известно, что капиталистическое производство является внешней формой товарного производства. Но товарное производство приводит к рыночным отношениям лишь в том случае, если существует частная собственность на факторы производства, если рабочая сила выступает на рынке товаром.



Капиталистическая промышленность в России начала складываться в среде оброчного крестьянства и купечества. Чем шире становился рынок сбыта, тем больше он удалялся от места производства, тем сильнее появлялась в деревне необходимость в выделении людей, которые брали на себя функции сбыта. Скапливая в своих руках капиталы, эти крестьяне, образующие верхушку крепостной деревни, переходят к закупке сырья и к раздаче работы на дом ремесленнику из материала заказчика.

Следующим этапом для них было устройство своих мастерских с привлечением наемных рабочих. Таким образом, появляются уже капиталистические мануфактуры, сочетавшиеся с капиталистической работой на дому.

Можно привести множество различных фактов, показывающих, каким образом шел процесс выделения из крепостных крестьян будущей промышленной буржуазии. (Е. И. Грачев – владелец ситценабивной мануфактуры в Иванове – выкупился на волю в 1795 г. за 130 тыс. рублей и стал купцом 1-й гильдии). Князь Шаховской отпустил в Костромской губернии 2 души за 10 тыс. рублей. Помещик Колычев – 8 душ за 320 тыс. рублей. Крепостным был Савва Морозов, который в 1820 г. выкупился за 17 тыс. рублей у помещика М. В. Рюмина. Крепостными были И. Г. Завьялов (основатель фабрики ножей), А. И. Гучков (фабрикант ситцев), В. Г. Жуков (табачный фабрикант).

Многие из крепостных-фабрикантов сами были владельцами крепостных. Е. И. Грачев имел 3085 десятин земли и 381 ревизскую душу. Другой крепостной, Соземов, имел 429 крепостных и взимал с каждого по 3 рубля 50 копеек оброку.

Однако крестьянская промышленность в своем развитии наталкивалась на многочисленные трудности, вызванные крепостным правом. Помимо общих причин – узость рынка, дороговизна и недостаточность вольнонаемного труда, этот процесс задерживался и рядом специфических обстоятельств.

Во-первых, выход на «волю» был возможен лишь для очень ограниченной части крестьян-предпринимателей. Помещики часто вообще отказывались предоставлять им свободу за выкуп, предпочитая систематическое получение соответствующих доходов единовременной, даже крупной сумме.

Во-вторых, крепостному-предпринимателю приходилось заключать сделки через подставных лиц. Это ограничивало их де-

тельность, лишало оперативности. Часто подставные лица обирали крестьян-предпринимателей.

Характерной чертой развития русской промышленности в начале XIX в. являлась борьба капиталистической мануфактуры с крепостной. Эта борьба еще не была завершена к началу века, но поражение крепостной промышленности уже определилось.

Вотчинные предприятия не выдерживали конкуренции капиталистических мануфактур и постепенно разорялись. Главной причиной была низкая производительность труда.

Процесс разорения вотчинных предприятий особенно наглядно виден на хозяйстве помещика М. С. Лунина. Его суконная, фабрика в Тамбовской губернии еще в 1820–1821 гг. давала 18,5 % прибыли, в 1823–1824 гг. – 13,9 %, а в 1824–1825 гг. – 2,1 %. Продавалось сукно почти полностью в долг, да и то с большим трудом. В результате Луину пришлось закрыть фабрику.

Прекращает свою деятельность и часть посессионных предприятий. Рабочие, насильственно связанные с мануфактурой, работали плохо. В результате применения машин на капиталистических мануфактурах посессионные оказываются не в состоянии конкурировать с ними. 28 июля 1840 г. было разрешено увольнение посессионных рабочих в «свободное состояние». На 103 (из 141) посессионных мануфактурах система приписных и купленных рабочих была ликвидирована, и около 20 тыс. рабочих «вышли на волю». Это означало победу капиталистической мануфактуры и общий крах посессионной.

Отмечая известные успехи рыночных элементов в ряде отраслей, следует учитывать и те затруднения, которые испытывали в своем дальнейшем развитии капиталистические предприятия в условиях крепостничества.

Во-первых, вольнонаемный труд является основой капиталистической промышленности. Но вольнонаемный рабочий той эпохи – это в большинстве своем крепостной, отпущенный помещиком для добывания оброка. Отсюда следует, что крестьянин, уходивший на заработки, получал либо паспорт (3–6 месяцев), либо билет (1–3 месяца). Наем такого крестьянина не был прочно гарантирован на долгий срок. Помещик мог в любое время отозвать оброчника в деревню. Но даже в том случае, когда оброчник отрабатывал весь срок действия паспорта, необходимость его возобновления отрывала рабочего от фабрики на длительный срок. А это приводило к необходимости искать новое место работы. Следовательно, кре-

постная зависимость русского рабочего шла вразрез с интересами капиталистического производства, и с этой точки зрения требовалась ее ликвидация.

Во-вторых, нельзя не учитывать и сравнительно высокую заработную плату вольнонаемного рабочего в эти годы. Заработная плата русского рабочего была выше, чем английского и французского. Но отсюда не следует, что положение русского рабочего было лучше.

Дело заключается в том, что заработная плата русского вольнонаемного рабочего включала в себя возрастающий из года в год оброк. Именно ради этого оброка помещик отпускал крепостного на заработки. Таким образом, власть помещика над вольнонаемным рабочим оборачивалась экономической невыгодой для предпринимателя. Он был вынужден включать в заработную плату сумму денежного оброка. В результате увеличивались его издержки производства и снижалась прибыль. Следовательно, крепостное право не только лишало предпринимателя гарантий на обеспеченность трудом наемных рабочих, но и отрицательно влияло на его экономические интересы.

Изменялось и состояние сельского хозяйства. Здесь происходит постепенное ослабление характерных для барщинной системы хозяйства черт. Все активнее протекает процесс товаризации барщинных хозяйств. Увеличивая производительность своего хозяйства, специализируя его, помещики все больше ставят его в зависимость от рыночной конъюнктуры. Эта необходимая в условиях работы на рынок перестройка помещичьего хозяйства резко противоречила его натуральной основе.

Стремясь увеличить производительность своего хозяйства, помещик обращался в первую очередь к наиболее доступному для него способу – усилению эксплуатации крепостных крестьян. Он захватывает в свои руки земли, которые раньше составляли крестьянский надел. В конце XVIII в. помещики непосредственно эксплуатировали лишь 17,7 % принадлежавших им земель. К середине XIX в. эта величина для России достигла 49 %.

Экстенсивное расширение помещичьего производства происходило путем захвата наделов крестьян (надел сокращался с 7 до 2,8 десятин).

Однако эти мероприятия (расширение помещичьей запашки, увеличение повинностей, принудительное повышение интенсивности труда) могли дать лишь кратковременный успех.

Отдавая большую часть времени помещику, крестьянин не успевал обрабатывать собственный надел: заседал позже срока, не успевал убирать хлеб и т. д. В результате не мог прокормить себя и свою семью до следующего урожая. Помещик был вынужден все чаще переводить крестьян на «месячину», т. е. происходило превращение крепостных крестьян просто в крепостных рабочих безо всякого своего хозяйства, получающих от помещика натуральную месячную плату в виде продуктов питания, одежды. Так нарушалась связь крестьянина с землей, нарушался принцип барщинной системы хозяйства. Разрешить противоречие между натуральной основой барщинного хозяйства и работой на рынок оказалось невозможным.

Некоторая часть дворян пыталась разрешить эти противоречия иными путями – при помощи технической реконструкции своего хозяйства и частичного использования в нем вольнонаемного труда.

Уже в 1806 г. разрешается беспошлинный ввоз иностранных сельскохозяйственных машин. Возникают первые заводы по изготовлению сельскохозяйственных машин и в России (Кременчуг, Полтава, Петербург).

Но все попытки дворян-помещиков рационализировать свое хозяйство неизменно заканчивались крахом. Отказ от отсталого сельскохозяйственного инвентаря и заведение собственных сельскохозяйственных машин требовали вложения значительных капиталов, которых у помещиков не было. Даже в редком случае, когда препятствия оказывались преодоленными, подобное хозяйство в конце концов разорялось. При благоприятной рыночной конъюнктуре оно имело преимущества перед обычным помещичьим хозяйством, где земля обрабатывалась трудом и инвентарем крестьянина. Но в условиях кризиса положение передового хозяйства оказалось хуже, чем отсталого. Помещик, затративший определенный капитал, не мог продавать свои продукты ниже издержек производства, чтобы не разориться. Для помещика же, ведущего свое хозяйство «по старинке», понятия издержек производства не существовало. Все, что он получал (даже при низших ценах), оставалось ему, в виде прибыли, поскольку семена, скот и труд были бесплатными.

Следовательно, в крепостнических условиях интенсификация сельского хозяйства оказывалась невозможной. Вся экономическая обстановка требовала перестройки помещичьего хозяйства, а господство крепостной системы ставилось этому препятствием.

На почве таких противоречий помещичье хозяйство вступает в полосу затяжного кризиса. Рост заложенных крестьян за 30 лет с 1796 по 1825 гг. увеличился с 6 до 20 %.

Таким образом, в конце XVIII – начале XIX в. Россия вступила в прогрессирующий процесс разложения крепостной системы и зарождения рыночных отношений.

В конце 30-х – начале 40-х гг. XIX в. крепостная система переживает глубокий кризис, а отдельные отрасли промышленности – стадию промышленного переворота. Становится важным вопрос о ликвидации феодальных отношений, о создании предпосылок для развития рыночной экономики.

**Роль Александра II в разработке и реализации крестьянской реформы.** Александр II (1818–1881 гг.) не придерживался либеральных убеждений. До коронации на престол он довольно активно участвовал в государственной деятельности, полностью поддерживая консервативную политику императора Николая I. Однако здравый ум, способность быстро и правильно оценивать политическую, социально-экономическую ситуацию, умение выделить главные проблемы, определять приоритеты в их решении позволили Александру II определить наиболее оптимальный путь преодоления Россией политического и социального кризиса.

Во-первых, в связи с поражением России в Крымской войне возникла острая необходимость пересмотреть внешнеполитический курс Николая I, преодолеть изоляцию, в которой оказалась Россия. Для этого следовало изменить общественное мнение в ведущих странах Европы относительно государственной политики России. Новому императору России надо было продемонстрировать либеральность во внутренней политике.

Во-вторых, понимание кризиса внутривластного курса николаевской системы. Запрет, наложенный Николаем I на печатное слово, доведенный до цензурного террора, вызвал у общества острую потребность выговориться, т. е. привел к противоположному результату. В стране в больших масштабах распространялась рукописная литература. Гласность возникала стихийно и побуждала правительство к действиям. Раскрепощение духовных сил общества стало предпосылкой начала проведения реформ.

В-третьих, обострилась экономическая ситуация в стране. Крепостничество тормозило развитие прежде всего аграрного сектора. Но симптом несостоятельности существующей крепостнической системы хозяйствования оказывал влияние на финансовую сферу.

За 1853–1856 гг. общая сумма дефицита возросла с 52 до 307 млн руб. серебром, более чем на 50 % уменьшилась золотая обеспеченность бумажных денег. Постоянно растущий дефицит бюджета приближал страну к финансовому кризису, вынуждая правительство провести преобразования.

В-четвертых, проявление стихийной и осознанной необходимости коренных преобразований всех сторон жизни российского общества. Большинство населения страны считало, что прежняя система отжила свой век.

Проявив инициативу в решении крестьянского вопроса, Александр II еще не имел конкретного плана действий или программы преобразований. Первая правительственная программа реформы больше ориентировалась на уже апробированные модели, чем на радикально новое решение крестьянского вопроса. В то же время император считал необходимым и возможным привлечь к разработке реформы представителей дворянства и других сословий, т. е. сделать обсуждение гласным.

Хотя основная часть дворянства была против реформы, но под нажимом императора и его окружения была вынуждена принимать участие в работе дворянских губернских комитетов и комиссий. В официальной правительственной политике быстро завоевывает приоритет новый вариант реформы: превращение крестьян в собственников своих наделов, уничтожение вотчинной власти помещиков и приобщение крестьянства к гражданской жизни.

Вопрос о реформе активно обсуждался в публицистической печати России с 1858 г. В этом обсуждении принимали участие главным образом помещики.

Другая заинтересованная сторона – крепостной крестьянин – подавала свой голос за освобождение участвующимися бунтами.

Была и третья сторона – нарождающаяся буржуазия, заинтересованная в ликвидации крепостного права. Но удельный вес ее был невелик и политическое влияние незначительно. Лишь небольшая прослойка купеческой буржуазии переходила в разряд промышленной буржуазии и была заинтересована в «свободных» отношениях между предпринимателем и рабочим. Большая же часть буржуазии, в виде торгово-купеческой, мелкой и крупной сельской и городской буржуазии, связывала свои торговые прибыли и интересы с крепостным хозяйством и торговой эксплуатацией крепостного производителя.

Поэтому интересы буржуазии не нашли поддержки со стороны правительства. Вопрос о проведении реформы был поставлен исключительно с точки зрения помещичьих интересов и свелся к тому, как наиболее выгодно для помещика провести эту реформу. Первым официально объявленным правительственным актом о реформе считается рескрипт от 20 ноября 1857 г. виленскому генерал-губернатору Назимову об основаниях крестьянской реформы в Западном крае. За этим рескриптом последовал ряд других правительственных заявлений о необходимости приступить к реформе «по желанию дворянства».

К июлю 1858 г. во всех губерниях дворянство «изъявило желание» приступить к разработке основ крестьянской реформы. Везде были образованы так называемые «губернские комитеты» из представителей дворянства для обсуждения начал реформы.

Прежний «Секретный» комитет был преобразован в «Главный». Проекты губернских комитетов поступали в «Главный», где 17 февраля 1859 г. были образованы «редакционные комиссии», в которые кроме чиновников входили эксперты от дворянства, а для общего обсуждения проектов призывались еще депутаты (дворяне) с мест.

После рассмотрения проектов реформ редакционные комиссии были закрыты, проекты поступили вновь в Главный совет, а оттуда в январе 1861 г. в Государственный совет, где рассмотрение было закончено 7 февраля. 19 февраля был подписан манифест, объявленный 5 марта 1861 г. Таков был внешний ход проведения реформы.

В течение разработки основ реформы помещики применяли все средства, чтобы добиться для себя выгодных условий ликвидации крепостного права и обеспечения им доходов от земли и крепостного труда.

*Сущность и основные положения реформы 1861 г.* Общие начала реформы заключались в следующем. Вся земля, находившаяся как в помещичьем, так и в крестьянском пользовании, была принципиально признана собственностью помещиков. Это признание неизбежно выдвигало вопрос о земельном или безземельном освобождении. Правительство, опасаясь революции, считало необходимым произвести освобождение крестьян с землей путем отчуждения помещичьей земли. Это вызвало недовольство со стороны части помещиков, которые обвиняли правительство в нарушении законных прав дворянства. Дело в том, что в вопросе



о безземельном или земельном освобождении интересы помещиков отдельных районов не совпадали.

В центрально-черноземных губерниях интересы помещиков сводились к такому «освобождению», при котором они сохраняли бы за собой всю землю, т. е. к безземельному освобождению. Но поскольку для ведения нового хозяйства помещику требовались капитал и рабочие руки, то как компромисс было принято освобождение с таким минимальным наделом, который привязывал бы крестьянина к земле, обеспечивал бы помещику дешевые рабочие руки или позволял получать доходы путем кабальных аренд земли малоземельными крестьянами. Примерно на тех же позициях стояли помещики северо-западных, юго-западных и украинских губерний.

Иначе складывались интересы помещиков в нечерноземных губерниях. Здесь источником помещичьих доходов являлась не сама земля, а сидевшие на ней оброчные крепостные крестьяне и ценилась не сама земля (дешевая и малоплодородная), а «крепостные души». Поэтому помещики требовали таких условий освобождения, которые дали бы им вознаграждение за потерю крепостного права на личность крестьянина. Они первоначально требовали прямого выкупа личности крестьянина, а когда в открытом виде этот выкуп личности не прошел, выход был найден в повышенных расценках земли, в которые в скрытой форме включался и выкуп личности.

В реформе было сформулировано следующее положение: крестьяне освобождались с землей, но в таком размере и на таких условиях, чтобы помещичье хозяйство было вполне обеспечено крестьянским трудом, а кроме того, чтобы помещики приобрели посредством реформы и необходимый им в новых условиях капитал.

В основу наделения крестьян землей была положена норма существующего надела. Затем были приняты «высшие» и «низшие» разряды, размеры наделов, что позволяло помещику маневрировать участками крестьянской земли. Таким образом, крестьянские наделы при освобождении в большинстве случаев подвергались значительному уменьшению.

В соответствии с реформой в различных губерниях крестьяне лишались свыше 25 % своего реформенного землепользования (в Саратовской и Самарской губерниях – более 40 %, в Казанской – 32 %, Харьковской – 31 % и т. д.).



Таким образом, разрешался вопрос о размерах земельного обеспечения. Но и эту землю крестьяне получали лишь на особых условиях, которые определили второй основной принцип реформы 1861 г.

Земля наделялась крестьянам не в собственность, а лишь в «бессрочное пользование» за установленные повинности, размер которых мог меняться. Эти повинности состояли или в определенном числе дней отработки на помещичьих землях (в барщинных имениях), или в определенных денежных оброках (в оброчных имениях). Крестьяне, получившие землю и обязанные за пользование ею выполнением повинностей, стали называться «временно-обязанными». Таким путем, в сущности, сохранялись и лишь несколько регламентировались прежние крепостные хозяйственные отношения, хотя и без крепостного права.

Хотя законодательные акты об освобождении крестьян были опубликованы 5 марта 1861 г., однако для фактического введения их в действие был установлен двухлетний «переходный период», в течение которого положение бывших крепостных почти не изменилось.

Крестьяне немедленно освобождались лишь от наиболее грубых крепостнических ограничений их прав. Помещики лишались права продавать крестьян, принудительно переселять их, отдавать в исправительные заведения и т. п. Крестьяне получали право вступать в брак без разрешения помещика, производить торговлю, заниматься ремеслом. Но оброки и барщину крестьяне должны были отбывать по-прежнему.

Таким образом, фактически только с 1863 г. крестьянин получал новое земельное и общественное устройство, хотя и оставался на положении «временнообязанного» помещику.

Уничтожение «временнообязанных» отношений происходило в результате выкупных операций. По «добровольному» соглашению с помещиком крестьяне имели право выкупать свои «земли», т. е. повинности, и тогда из временнообязанных они превращались в «крестьян-собственников». Выкуп земли значительно превосходил ее стоимость. Условия выкупа излагались в специальном «Положении о выкупе крестьянами, вышедшими из крепостной зависимости и усадебной оседлости и о содействии правительства к приобретению этими крестьянами в собственность полевых угодий».

Выкупная цена земли в целом составила 850 млн руб., что более чем в 1,5 раза превышало ее рыночную цену. Крестьяне долж-

ны были выплатить деньгами или повинностями 20 % выкупной стоимости надела. Этот процесс растянулся на долгие годы, в течение которых крестьяне продолжали выполнять барщину и платить оброк. В итоге за 45 следующих лет они выплатили помещикам более 500 млн. руб. вместо 175 млн. Остальные 80 % помещикам компенсировало государство в виде ценных бумаг с доходностью 5 % годовых. Община должна была расплатиться с государством в течение 49 лет.

Общие результаты реформы сводились к следующему:

1. Вместе с освобождением крестьян от личной зависимости крестьянское хозяйство было «освобождено» и от значительной и лучшей части находившейся в его пользовании земли.

2. За оставшуюся у крестьянства землю оно должно было заплатить миллиардные суммы выкупных платежей.

3. Вместо прежних натуральных повинностей крестьянство должно было добывать из своего хозяйства денежные суммы для уплаты всевозможных денежных платежей и податей.

4. Общее развитие товарно-денежного хозяйства, вытеснение прежних домашних промыслов фабрично-заводской промышленностью еще более увеличивали нужду в деньгах крестьянского хозяйства, приводили к упадку его благосостояния.

5. Реформа способствовала дальнейшему развитию денежного хозяйства, расширению внутреннего рынка, становлению рынка труда, дифференциации крестьянства, развитию рыночных отношений в сельском хозяйстве. Но в эту новую эпоху товарно-денежного хозяйства и рыночных отношений крестьянство вступало в условиях крайне низкого уровня развития техники и в условиях крайнего малоземелья.

6. Помещики, лишившись бесплатного труда крестьян, вынуждены были модернизировать свои хозяйства. Но понимание необходимости преобразования хозяйства пришло слишком поздно. В результате к 1895 г. 40 % помещичьих земель оказались заложены, а около 10 % были проданы более удачливым помещикам, городским предпринимателям и разбогатевшим крестьянам.

Таким образом, отмена крепостного права в 1861 г. явилась масштабным политическим и социально-экономическим событием в истории России, в разработке и реализации которого основную роль сыграл Александр II. Крепостничество как определенный строй, как система управления было ликвидировано, хотя многие

его признаки и пережитки сохранились в деятельности государственных и иных органов управления.

Реформа 1861 г. вызвала необходимость рыночных преобразований: земскую реформу (1864 г.), судебную (1864 г.), реформу городского самоуправления (1870 г.), военную (введение всеобщей воинской повинности, 1874 г.).

Однако условия, в которых была осуществлена реформа 1861 г., способствовали тому, что пережитки крепостных хозяйственных отношений сохранялись еще долгое время. Уровень доходов помещиков от эксплуатации крестьянского хозяйства был настолько значителен, что по сравнению с ним иногда не представляло выгоды собственное хозяйство на основе рыночных отношений. Поэтому в некоторых районах помещичье хозяйство и после реформы организуется на началах крепостнической эксплуатации крестьянского хозяйства в форме земельного ростовщичества.

Таким образом, помещики, которым принадлежал в реформе решающий голос, сумели провести ее так, чтобы и без крепостного права поставить крестьянина в условия самой жестокой его эксплуатации путем экономического принуждения. Положения, содержащиеся в реформе, оказали влияние на все пореформенное экономическое развитие России.

#### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Назовите предпосылки становления рыночной экономики в странах Западной Европы.
2. Перечислите основные факторы, способствующие Великим географическим открытиям.
3. Назовите основные методы, которыми пользовались европейские страны при осуществлении колониальной политики.
4. Каковы последствия Великих географических открытий?
5. Что такое «революция цен»? Какое влияние она оказала на развитие стран Западной Европы?
6. Расскажите о предпосылках формирования рыночных отношений в Нидерландах.
7. Каковы особенности экономического развития Голландии в XVII–XVIII вв.?
8. Назовите причины экономического упадка Голландии в XVIII в.
9. Перечислите основные факторы, характеризующие процесс зарождения рыночных отношений в Англии.

10. Назовите основные категории английского крестьянства.
11. Какое значение для стран Западной Европы имела Английская буржуазная революция?
12. Дайте определение процессу первоначального накопления капитала. Назовите его условия и источники на примере Англии.
13. Как вы понимаете процесс огораживаний?
14. Каковы особенности зарождения рыночного уклада во Франции?
15. Назовите виды французских мануфактур и их особенности.
16. В чем проявлялись особенности первоначального накопления капитала во Франции?
17. Каковы предпосылки Великой французской революции?
18. Выделите этапы Великой французской революции. Охарактеризуйте программы конституционно-монархической буржуазии, жирондистов и якобинцев.
19. В чем заключалась экономическая политика Наполеона?
20. Как в США происходило зарождение рыночных отношений в Германии в условиях «второго издания» крепостничества?
21. Чем объяснялась экономическая отсталость Германии в первой половине XIX в.?
22. Что вы знаете о Таможенном союзе германских государств?
23. Как проходили аграрные реформы в Германии?
24. Какое значение имела буржуазная революция 1848 г. в Германии?
25. Как проходило освоение североамериканских колоний в XVI–XVII вв.? Каким образом формировались английские колонии? Что такое «треугольная торговля»?
26. Назовите экономические предпосылки и последствия войны за независимость английских колоний в Северной Америке.
27. Каким образом происходила территориальная экспансия в США после Войны за независимость?
28. Как в США в послевоенный период решался аграрный вопрос?
29. В чем заключались предпосылки и последствия Гражданской войны в США? Какова сущность закона о гомстедах?
30. Назовите основные преобразования Мэйдзи.
31. Каким образом в Японии проходил процесс зарождения рыночных отношений?
32. Что такое сегунат?
33. В чем состоят особенности развития товарно-денежных отношений в Японии в период XVII–XVIII вв.?
34. Каковы особенности первоначального накопления капитала в Японии?
35. Назовите отличительные черты развития японских мануфактур.
36. Каким путем проходил процесс дифференциации японского крестьянства?
37. Каковы предпосылки петровских преобразований?

38. Перечислите основные петровские реформы.

39. Каковы причины проведения денежной реформы Петра I? Назовите ее основные цели и направления.

40. Почему только при Петре I Россия вступила в мануфактурную стадию производства? Что такое посессионные мануфактуры?

41. Каковы особенности и этапы налоговой реформы, проведенной Петром I?

42. В чем состоит сущность реформы государственного управления?

43. Каковы основные тенденции экономического развития в послепетровский период?

44. В чем сходство и различие экономической политики Елизаветы Петровны и Екатерины II?

45. Перечислите основные категории крестьян, существовавшие в конце XVIII в.

46. Каковы особенности возникновения и развития банковской системы в России?

47. Какие указы и направления политики Екатерины II способствовали развитию частного предпринимательства в России?

48. Как развивалось мануфактурное производство во второй половине XVIII в.?

49. Какова роль «Негласного комитета»?

50. Назовите основные признаки кризиса крепостной системы хозяйства в России в первой половине XIX в.

51. Какова роль Александра II в разработке и реализации крестьянской реформы об отмене крепостного права?

52. Определите сущность, основные положения и значение реформы 1861 г.

## РАЗДЕЛ II

# ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

---

### ГЛАВА 5

#### СТАНОВЛЕНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

##### 5.1. Сущность промышленной революции. Предпосылки, движущие силы и институты индустриализации

Переход к индустриальной хозяйственной системе осуществлялся в ходе промышленного переворота (промышленной революции), означавшего радикальную перестройку производства. Термин «промышленная революция» является дискуссионным в истории экономики. Длительное время он отвергался западными учеными и стал распространенным только в 30–40-е гг. XX в.

Выражение «*revolution industrielle*» впервые было использовано в 1820-х гг. французскими авторами, которые, подчеркивая важность механизации французской хлопчатобумажной промышленности, проходившей в то время в Нормандии и на севере страны, сравнивали ее с революцией 1789 г. Термин получил распространение только после публикации в 1884 г. «Лекций по промышленной революции в Англии» Арнольда Тойнби. Причем Тойнби не сам подготовил свои лекции к публикации, они были изданы по записям одного из его студентов, после смерти Тойнби, в 1883 г. Первоначально термин использовался только по отношению к тому периоду английской экономической истории, когда происходило внедрение новых машин в текстильной промышленности, парового двигателя Дж. Уатта и переход к фабричной системе организации производства. В работе А. Тойнби указывались рамки этого периода – 1760–1820 гг., что также подвергалось критике со стороны многих ученых, считавших эту датировку слишком произвольной и предлагавших свои варианты. Одни полагали, что это был более длительный период – от 1750 до 1850 г., другие говорили о том, что

переворот начался не ранее 1780-х гг., третьи, например У. Ростоу, – вообще называли точные годы – 1783–1802 гг. – и связывали термин с переходом к самоподдерживающемуся экономическому росту. В дальнейшем по аналогии этот термин применялся к начальному этапу индустриализации в других странах, но без выделения каких-либо временных рамок.

В настоящий момент ученые сходятся в том, что промышленная революция не была неким фиксированным событием. Не существует и какой-либо символической даты ее начала и окончания.

Основным содержанием промышленного переворота была техническая революция, т. е. переход от ручного труда к механизированному. С организационной точки зрения это создание фабрик вместо мануфактур. Разница между мануфактурой и фабрикой представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Общее и особенное мануфактурной и фабричной системы производства**

Признаки сравнения	Мануфактура	Фабрика
Характеристика труда	Ручной труд, использование простейших приспособлений и инструментов	Механизированный труд
Оборудование	Ручные станки	Рабочие машины
Способ производства оборудования	Ручное изготовление машин	Производство машин машинами
Работники	Наемные	Наемные
Разделение труда	Различные формы специализации и кооперации труда	Различные формы специализации и кооперации труда
Энергетическая база	Преимущественно водяной двигатель	Преимущественно паровой двигатель
Производство	Мелкосерийное	Крупнотоварное
Рыночная ориентация	Локальный рынок	Национальный и мировой рынок

Промышленный переворот происходил во всех странах, вступавших на капиталистический путь развития. Он имел как специфи-

ческие для каждой страны предпосылки и последствия, определяемые историческими, культурными, экономическими, социальными, политическими особенностями, так и общие, характерные для всех (или по крайней мере для большинства) государств.

К числу основных общих предпосылок промышленного переворота можно отнести:

- во-первых, рыночные преобразования в сельском хозяйстве, освобождение его от феодальных пережитков: освобождение крестьян от средневековых повинностей землевладельцу и от привязанности к земле;

- во-вторых, наличие достаточного продовольственного и сырьевого обеспечения, развитие фермерских хозяйств и увеличение объема товарной сельскохозяйственной продукции;

- в-третьих, концентрацию денежных средств для субсидирования технических исследований;

- в-четвертых, развитие системы образования и формирование достаточно образованного общества, способного воспринимать и использовать новинки;

- в-пятых, усиление конкуренции со стороны других стран, требующее создания новых способов производства более дешевой и качественной продукции;

- в-шестых, формирование устойчивых внутренних и внешних рынков сбыта продукции.

Традиционно промышленный переворот начинается с технических усовершенствований в хлопчатобумажной промышленности. На смену простейшим инструментам приходят более сложные рабочие машины, повышающие производительность труда. Следующим крупным событием становится изобретение (заимствование) и внедрение парового двигателя. Важным условием завершения промышленного производства является развитие машиностроения и переход к производству машин машинами.

В результате всех этих нововведений формируется индустриальная система хозяйствования. О завершении революции можно судить по такому основному показателю, как преобладание фабричных изделий в общей массе производимой в стране продукции. В XIX в. только Великобритании можно счесть страной, в которой сложилась индустриальная структура экономики. Она стала первой «фабрикой мира».

Промышленный переворот имел важные последствия. Изменения коснулись не только промышленности, но также социальной



и политической сферы. Ранние описания этих изменений (конец XIX в.) подчеркивали роль «великих изобретений» и отрицательных последствий внедрения новых методов производства. Несмотря на признание роста производительности в результате использования механической энергии и машин, в большинстве работ акцент делался на вытеснении квалифицированных ремесленников машинами, нездоровых условиях жизни людей в фабричных городах, использовании детского труда. На протяжении длительного времени для большинства людей термин «промышленная революция» имел негативный оттенок, хотя все признавали, что промышленный переворот был событием большого исторического значения.

К числу общих для всех стран последствий промышленного переворота можно отнести:

1. Изменение соотношения сельского хозяйства и промышленности по доле в ВВП в пользу промышленности; переход к крупнотоварному производству.

2. Более быстрые темпы развития отраслей тяжелой промышленности.

3. Появление новых видов транспорта и связи (паровые железные дороги, паровые суда речного, морского и океанского назначения и т. д.).

4. Переход на рыночные формы организации аграрного сектора, торговли, кредитно-денежной сферы и т. д.

5. Увеличение доли и значения инженерно-технических работников в составе занятых в промышленности.

6. Четкое оформление классовой структуры общества и усиление противостояния промышленных рабочих и предпринимателей.

7. Первые кризисы перепроизводства и переход к циклическому развитию с 1825 г.

Переход к индустриальной системе хозяйствования проходил различными путями:

- «революционным» – в Англии и Франции;
- «реформистским» – в Германии и России;
- «революционно-реформистским» – в Японии;
- «переселенческим» – в США.

К числу стран – лидеров индустриализации относят: Великобританию, Францию, США, Бельгию и Германию. К странам поздней индустриализации и аутсайдерам – Россию, Японию, Южную

и Восточную Европу, Австро-Венгерскую империю, Швейцарию, Нидерланды и Скандинавию.

## **5.2. Промышленный переворот в Англии: социально-экономические предпосылки, сущность, этапы и последствия**

В середине XVIII в. в Англии, раньше чем в других странах, начался промышленный переворот.

Экономическими предпосылками промышленного переворота в Англии являются: увеличение численности наемного труда как следствие процесса огораживания; создание благоприятных условий для хозяйственной деятельности предпринимателей в результате английской буржуазной революции; накопление денежных средств в руках незначительной части людей, полученных в процессе первоначального накопления капитала; благоприятные природно-климатические условия: богатые запасы железной руды и угля, наличие собственной сырьевой базы для развития суконной промышленности, водных коммуникаций в виде рек; колониальная экспансия; наличие устойчивого спроса в Европе на английские товары; постоянные войны на европейском континенте, обеспечивающие рынок сбыта для английской промышленности; стройная система образования и подготовки специалистов.

Промышленный переворот начался в новой отрасли текстильной промышленности Англии — хлопчатобумажной. Первоначально качество английских хлопчатобумажных тканей было настолько невысоким, а размер их производства настолько незначительным, что спрос удовлетворялся в основном тканями, ввозимыми из Индии. Рост спроса на хлопчатобумажные ткани ускорил широкое внедрение в 60-х гг. XVIII в. в хлопчатобумажное производство самолетного челнока Дж. Кея. Возникло острое несоответствие между ткачеством и прядением. Недостаток пряжи вызвал ее удорожание. Таким образом, соответствие между ткачеством и прядением оказалось нарушенным, требовалось изобретение таких способов производства пряжи, которые привели бы производительность труда в прядении в соответствие с производительностью труда в ткачестве.

Несоответствие между ткачеством и прядением породило в хлопчатобумажной промышленности необходимость поиска способов усовершенствования техники прядильного дела. Результатом

этого явилось создание в третьей четверти XVIII в. прядильной и ватерной машины. Обе эти машины – первые великие изобретения периода промышленного переворота – вошли в употребление почти одновременно. Прядильная машина «дженни» Дж. Харгривса (изобретена в 1765 г.) и ватерная машина Р. Аркрайта (1769 г.) получили широкое распространение в хлопчатобумажной промышленности.

Большое значение имела сконструированная С. Кромптоном мюль-машина. Она представляла собою «смешанную» машину, сочетая принципы и достоинства «дженни» и ватерной машины, давала пряжу тонкую и прочную.

Изобретенные машины вызвали рост производительности труда в прядении: например, «дженни» повысила производительность труда прядильщика в 200 раз. Но такой рост производительности труда создал несоответствие между ткачеством и прядением. Теперь уже ткачество оказывалось отстающим от прядения. Механическое прядение требовало механического ткачества. Такое новое несоответствие привело к тому, что в 1785 г. был изобретен механический ткацкий станок Э. Картрайта, повысивший производительность труда в ткачестве почти в 40 раз.

Машины способствовали росту производительности труда и снижению издержек производства. А это в условиях свободной конкуренции вело к значительному снижению цен. Быстрое снижение цен увеличивало потребление хлопчатобумажных тканей и в Англии и в других странах, т. е. вызывало небывалый рост емкости рынков. Так как Англия первой вступила на путь промышленной революции, то ее дешевые ткани имели спрос не только внутри страны, но и за рубежом.

Соответствующие преобразования охватили и другие отрасли текстильной промышленности – шерстяную, льняную, шелковую. Приспособление новых машин к прядению шерсти положило начало превращению шерстяной промышленности в отрасль фабричного производства. В льняной промышленности переворот произошел в первой четверти XIX в., после изобретения французом Ф. Жираром в 1810 г. машины для прядения льна и усовершенствования ее в Англии. Применение новых машин в английской шелковой промышленности вызвало и ее подъем, особенно в первой половине XIX в.

В Англии, как и в других странах с зарождающимися рыночными отношениями, индустриализация началась с отраслей легкой

промышленности. Она требовала меньше инвестиций, и капитал быстрее приносил прибыль. Однако на ускорение в Англии переворота в легкой промышленности большое влияние оказало и то, что почти одновременно происходил переворот в черной металлургии.

Упадок в Англии черной металлургии в первой половине XVIII в. объяснялся дороговизной и недостатком древесного угля. Пользование древесным углем привело к такому огромному истреблению лесов, что развитие черной металлургии в Англии стало упираться в его недостаток и дороговизну.

В 1735 г. Авраам Дерби открыл способ плавки руды и производства чугуна при помощи кокса. Обнаружилось несоответствие между возможностями производства чугуна и возможностями его превращения в ковкое железо. В 1783–1784 гг. Генри Корт получил патент на пудлингование железа. Пудлингование позволило извлекать из железа углерод, т. е. превращать расплавленное коксом железо в ковкое. Эти изобретения способствовали быстрому росту размеров металлургических предприятий, которые стали приближаться к местам угледобычи.

Резкое снижение издержек производства чугуна, а затем и железа в связи с переходом от дорогого и дефицитного древесного угля к дешевому каменному углю облегчало конкуренцию английской металлургической промышленности с иностранной. К концу XVIII в. создалась возможность не только вытеснения иностранного металла с внутреннего рынка, но и перехода к завоеванию внешних рынков. То обстоятельство, что в Англии залежи железной руды, каменного угля и известняка встречаются часто рядом и поблизости от моря, создавало особо благоприятные условия для бурного развития черной металлургии.

Однако подлинный подъем металлообрабатывающей промышленности стал возможен благодаря тому, что на определенном этапе распространения машин начался переход к паровому двигателю. С одной стороны, паровой двигатель сделал возможным укрупнение размеров металлургических предприятий, с другой стороны, массовое производство паровых машин резко повысило спрос на железо и сталь. Таким двигателем оказалась вторая машина Дж. Уатта – это паровая машина двойного действия, патент на которую Дж. Уатт получил в 1784 г. Ее начали внедрять в промышленность с середины 80-х гг. XVIII в. К 1800 г. в промышленности Англии имелось свыше 320 паровых машин Дж. Уатта с общей мощностью в 5200 л. с.

Паровая машина покончила с вынужденной локализацией фабрик и заводов на берегах рек, облегчив и ускорив тем самым промышленное развитие, ликвидировала зависимость заводов и фабрик от водяных двигателей, позволила широко использовать уголь в качестве основного топлива, создала возможность увеличения числа и размеров рабочих машин, т. е. возможность укрупнения фабрик и заводов и дальнейшей концентрации производства.

Переворот в промышленном производстве вызвал значительный рост перевозки грузов, что потребовало преобразования транспортной системы. В 1805–1807 гг. американец Р. Фултон построил первый пароход, который через несколько лет стал использоваться в Англии.

В первой четверти XIX в. в Англии появился паровой железнодорожный транспорт. Рельсовые дороги с конной тягой (для перевозки угля) существовали еще в первой половине XVII в. В начале XIX в. деревянные рельсы заменяются железными.

В конце XVIII – начале XIX в. Р. Тревик построил несколько моделей паровых повозок. Эти изобретения подготовили условия для создания самоходной паросиловой установки на основе паровой машины. Дж. Стефенсон создал паровоз.

Начался переход от ручного производства машин на мануфактурах к машинному. Возникла новая отрасль промышленности – машиностроение.

Таким образом, те изменения, которые произошли в Англии в последние десятилетия XVIII в., выявили основные направления и тенденции промышленного переворота и оказали глубокое влияние на ее экономику и место в системе международных отношений. За этот короткий исторический период Англия настолько опередила в технико-экономическом отношении другие страны, что заложила фундамент для последующего превращения ее в «фабрику мира».

### **5.3. Замедление темпов промышленного переворота во Франции**

Существенную роль в торможении промышленного развития Франции играла медленность расширения внешнего рынка из-за промышленной гегемонии Англии. Франция могла рассчитывать на значительное увеличение своего экспорта преимущественно за счет таких товаров, по которым она не сталкивалась с конкуренцией Англии, – сельскохозяйственных, предметов роскоши и т. д.

Промышленный переворот во Франции осуществлялся медленными темпами по сравнению с Англией – он начался в 1815–1830-е гг., а его завершение произошло в 50–60-е гг. XIX в., когда фабрично-заводская промышленность Англии уже была давно сформирована.

В развитии промышленности Франции главную роль играли не промышленники, а банкиры, которые проводили экономическую политику, исходя из стремления к высокому банковскому проценту.

Развитие промышленного переворота также тормозила внешняя политика Франции. Страна участвовала в тяжелых затяжных войнах, пытаясь установить свое господство на европейском континенте, что отвлекало средства от хозяйственной деятельности и вело к большим экономическим потерям.

Негативное влияние оказала континентальная блокада, которая привела к тому, что французская промышленность на долгие годы лишилась английских машин и металлоизделий, необходимых для механизации производственных процессов, важнейших видов сырья (хлопок, индиго, сахарный тростник и т. д.).

Отрицательную роль сыграла слабость инженерной мысли, по сравнению с английской. Механический ткацкий станок Ж. М. Жаккара и льнопрядильная машина Ф. А. Жирара получили распространение только в 40-е гг. XIX в.

На медленные темпы промышленного переворота оказали влияние особенности французских мануфактур. Еще в XVI–XVII вв. французские мануфактуры специализировались на производстве предметов роскоши, дорогой мебели и других предметов, которые удовлетворяли потребности дворянства и являлись предметом вывоза.

К началу промышленного переворота Франция являлась типичной аграрной страной. Удельный вес промышленности в экономике был незначителен. В середине XIX в. стоимость сельскохозяйственной продукции в 3 раза превышала стоимость продукции промышленности. В сельской местности проживало 80 % населения.

В истории индустриализации Франции можно выделить два периода: 30–40-е гг. XIX в. с преобладающим развитием отраслей легкой промышленности и 50–60-е гг. XIX в. с развитием отраслей тяжелой промышленности.

Особенно значительным было внедрение машин в текстильной промышленности. В шелкомотальном производстве применялось

изобретение Ж. Родье, вдвое уменьшившее затраты живого труда. В хлопкопрядильных предприятиях насчитывалось 3,6 млн станков.

Началась механизация суконных предприятий. Усовершенствованная стригальная машина заменяла труд 60 рабочих. Успешно применялись машины в шерстопрядильном, ленточном, шелкопрядильном производстве.

В 20-е гг. XIX в. в металлургии увеличились выплавка чугуна и производство железа на минеральном топливе (хотя главную роль продолжало играть древесное топливо). Средняя производительность печей с минеральным топливом (углем, коксом) была в 3 раза выше, чем печей с древесным топливом. За десятилетие, с 1819 по 1830 г., выплавка чугуна возросла в 3 с лишним раза, производство железа удвоилось. В 1828 г. во Франции было 400 доменных печей, дававших 200 тыс. т металла. В сталелитейном производстве перерабатывалось 160 тыс. т железа. С середины 20-х гг. на металлургических предприятиях впервые вводятся поворотные краны, сооружаются прокатные станы.

До 20-х гг. паровых машин в промышленности было еще мало. Фабриканты чаще всего предпочитали использовать дешевые гидравлические двигатели. В 1820 г. в промышленности было только 39 паровых машин, из которых 27 работали в текстильной промышленности. В 1826 г. мощность паровых машин составляла уже 6,3 тыс. л. с. по сравнению с 375 л. с. в 1815 г., т. е. увеличилась в 16 раз. Позднее, в 30-х гг., в острой конкурентной борьбе были доказаны преимущества бесперебойно действовавших паровых двигателей, обеспечивающих размещение промышленности вдали от берегов рек.

В первые годы реставрации было положено начало французскому машиностроению. Началось строительство паровых машин, машин для текстильной промышленности.

Внедрялись машины и в металлообрабатывающую промышленность — в гвоздильное, проволочное производство и т. д. Ускорило развитие ряда отраслей химического производства, был расширен ассортимент производимых красок, значительно возрос экспорт химических продуктов. Быстро росло стеклоделательное, зеркальное, гончарное производство. В 20-х гг. во Франции появились и вскоре стали широко применяться типографские машины. Машинным способом производились разные сорта бумаги.

Ростовщическая политика замедляла рост легкой промышленности. Игнорирование правительством интересов промышленников привело к отставанию Франции в строительстве железных дорог. Финансисты, получившие доступ к железнодорожному делу, заботились лишь о спекулятивных прибылях, а не о промышленности, нуждавшейся в снабжении ее сырьем и продаже промышленных товаров. В 1831 г. во Франции было только 39 км железнодорожного пути, в 1834 г. – около 150 км. В следующие 5 лет было построено 34 км. В 40-х гг. железнодорожное строительство ускорилося, в начале 1848 г. во Франции использовалось 1931 км железных дорог. И все же Франция значительно отставала не только от Англии, но и от Пруссии.

Протекционистская политика правительства проводилась в интересах буржуазии. Облагались высокими ввозными пошлинами промышленное сырье, уголь, что тормозило развитие обрабатывающей промышленности. Ход промышленного переворота в значительной степени замедлялся. В 1830 г. во всей Франции имелось лишь около 600 паровых двигателей, мощность которых составляла только 10 тыс. л. с. В 1837 г. в промышленности работало около 1750 паровых машин, из них около 490 – в прядильном производстве, более 300 – в горном деле, свыше 170 – на сахарных заводах, 106 – в железообрабатывающей промышленности. В 1848 г. насчитывалось около 4,8 тыс. паровых машин, мощность их в промышленности превысила 62 тыс. л. с., т. е. увеличилась по сравнению с 1830 г. в 6 с лишним раз.

В 40-х гг. увеличивается плавка чугуна с помощью угля. В 1846 г. около половины всей выплавки чугуна производилось при помощи угля. Однако значительный удельный вес древесного топлива показывает медленность технического прогресса в металлургии. После 1830 г. во Франции ускоряется распространение пудлингования (передела чугуна на железо): в 1846 г. около  $\frac{2}{3}$  железа было получено при помощи угля. В 1847 г. было добыто свыше 5 млн т угля. Однако каменного угля добывалось недостаточно, и Франции приходилось ввозить 2–2,5 млн т каменного угля в год.

На увеличение выплавки металла оказывало влияние железнодорожное строительство. В 1842 г. рельсы для железных дорог изготовлялись на 13 заводах, выросших на основе небольших предприятий.

В 1841 г. в промышленности появился первый паровой молот. В 1848 г. применяются паровые молоты мощностью от 3 до



4 тыс. л. с. В металлообрабатывающей промышленности начинают все больше вводиться механические станки: строгальные, для нарезки болтов, гаек и т. д.

Особенно значительные успехи сделала в первой половине XIX в. текстильная промышленность, причем решающие сдвиги в ней приходится на вторую четверть этого века. В 30–40-х гг. фабричная промышленность распространяется в хлопчатобумажном, шерстяном, бумагопрядильном, льнопрядильном, бумаготкацком, ситцепечатном, ленточном и некоторых других видах производства.

В 1833–1834 гг. в Эльзасе появились бумагопрядильные фабрики, оснащенные десятками тысяч прядильных станков (мюльджени). Возникают первые крупные бумаготкацкие фабрики. Совершенствуются ткацкие станки: с 1830 г. вводится механический ткацкий станок. Широкое распространение получают в 30–40-е гг. паровые ткацкие станки.

В шелковой промышленности сохранились преимущественно мелкие формы предприятий, но и в ней находили распространение станки Ж. Вокансона для сучения и трощения шелка и усовершенствованные ткацкие станки Ж. М. Жаккара и Жайе. Немногим меньше половины продукции шелковых тканей вывозилось за границу.

Все это содействовало тому, что по величине продукции текстильной промышленности Франция в первой половине XIX в. отставала лишь от Англии, значительно превосходя другие страны по производству шелковых и других дорогостоящих тканей. По размеру всей выпускаемой промышленной продукции в целом Франция в середине XIX в. занимала еще и второе место в мире и первое на европейском континенте.

Однако по своему техническому уровню и конкурентоспособности французская промышленность была слабой, поскольку промышленный переворот вступил в решающую стадию лишь после 1848 г.

Благодаря росту промышленности внешнеторговый оборот Франции возрос в 3 раза за 20 лет. Более  $\frac{2}{3}$  торгового оборота приходилось на внешнюю торговлю, осуществляемую с помощью морского флота. С начала 30-х гг. начинается регулярное пароходное сообщение между Марселем и Левантом, с 1840 г. устанавливается первая трансатлантическая линия Гавр – Нью-Йорк. Налаживается оживленная торговля Франции с французскими заморскими территориями и колониями. В торговых сообщениях

между метрополиями и колониями господствовала монополия национального флота. Колониям запрещалось продавать свои продукты где-либо, кроме Франции, а также покупать иностранные товары. Франция вывозила из колоний в 40-х гг. хлопок, шелк-сырец, необработанную шерсть, лесоматериалы. Вывоз французских тканей составлял около половины всего экспорта.

На данном этапе промышленного переворота решающую роль в промышленности еще играли мелкие предприятия, особенно в отраслях легкой промышленности, которая занимала преобладающее место.

После революции 1848 г. произошел поворот к экономической революции. Франция вступила в новый этап промышленного переворота.

В 50–60-е гг. быстрыми темпами развивались отрасли тяжелой промышленности. С 1851 по 1869 г. производство чугуна утроилось, производство стали возросло в 8 раз. Чугун и сталь выплавлялись в основном на угле. В 1865 г.  $\frac{3}{4}$  чугуна выплавлялось на коксе. Добыча каменного и бурого угля с 1851 по 1869 г. увеличилась в 3 раза. В 60-х гг. начал применяться бессемеровский способ выплавки стали. Число паровых машин в эти годы возросло в 3 с лишним раза – с 7,7 до 27,8 тыс. штук. Внедрение машин происходило во всех главных отраслях промышленности.

В 50–60-х гг. приобретают значительно больший удельный вес крупные предприятия в добывающей, металлургической, химической и некоторых других отраслях тяжелой промышленности.

Однако, несмотря на рост числа крупных предприятий и увеличение их удельного веса в производстве, во Франции по-прежнему преобладали мелкие предприятия с несколькими рабочими. В добывающей и химической промышленности в среднем на одного владельца приходилось около 5 рабочих, а в металлургической – около 20 рабочих.

В 50–60-х гг. промышленное развитие Франции ускорилось, но вместе с тем выявилось ее усиливающееся отставание по развитию тяжелой промышленности от Германии и США. В 1870 г. Франция достигла выплавки чугуна в 1,2 млн т, Германия – 1,4 млн т, США – 1,7 млн т (в Великобритании выплавка составила 6 млн т). Франция отставала от Германии по выплавке стали в 2 раза. Отставание французской металлургии ограничивало производство машин.

Несмотря на огромный прирост во Франции железнодорожной сети (с 3 тыс. км в 1850 г. до 17,4 тыс. км в 1870 г.), по длине

этой сети Франция заметно отстала от Германии, опередившей ее по этому показателю уже в 1850 г.

Правда, по совокупному объему промышленной продукции Франция и в 1870 г. еще шла впереди Германии (хотя и передвинулась к 1860 г. на третье место – позади Англии и США). Это объяснялось тем, что французская легкая промышленность, по-прежнему преобладавшая в структуре промышленности, характеризовалась огромным удельным весом отраслей, производящих предметы роскоши.

В 50–60-е гг. легкая промышленность перевооружается на основе новой техники. В хлопчатобумажной и шелковой промышленности вводятся «самодействующие» автоматические прядильные машины, паровые ткацкие станки вытесняют ручные.

В 50–60-е гг. происходит гигантское расширение кредита. Операции Французского банка возросли с 1851 по 1869 г. более чем в 5 раз. Французский банк имел монопольное право выпуска банковских билетов с принудительным курсом на всей территории Франции. Банк являлся основным банкиром государственной казны. Кроме того, он кредитовал промышленность и железнодорожное строительство.

Крупнейший ипотечный банк «Общество поземельного кредита», основанный в 1852 г., предоставлял капиталы под залог земли и, таким образом, держал крестьянство в ростовщической кабале.

До 1860 г. во Франции проводилась традиционная протекционистская политика, направленная на защиту промышленности от иностранной конкуренции, главным образом английской. В 1860 г. заключается новый договор с Англией, по которому отменяются пошлины на ввозимые из Англии машины, металл и уголь. Одновременная отмена пошлин на ввоз французских товаров в Англию не обеспечивала взаимной выгоды обеих сторон, так как Франция значительно отставала от Англии по уровню развития промышленности. Английская свободная конкуренция была опасна для французской промышленности. Торговый договор 1860 г. с Англией нанес большой ущерб французской промышленности. Французские предприниматели добились в 1871 г. отмены этого договора и восстановления протекционистской торговой политики.

Таким образом, Франция так и не смогла превратиться из аграрной страны в индустриальную. Она продолжала оставаться индустриально-аграрной.

#### **5.4. «Переселенческий» путь становления промышленной системы в США**

Промышленный переворот в Соединенных Штатах Америки начался, как и в Англии, с хлопчатобумажной промышленности.

Первые предприятия, применявшие прядильные машины («дженни»), появились еще в 1787–1788 гг. В 1787 г. Объединенной компанией в Филадельфии было установлено несколько ручных станков «дженни» (по 24 веретена). На следующий год появилось еще несколько «дженни», приводимых в движение лошадиной силой.

В 1791 г. в городе Провиденс (штат Род-Айленд) была построена фабрика, применявшая прядильные машины Р. Аркрайта, приводимые в действие сначала малолетними детьми, а затем водяным двигателем.

Огромное значение имело для хлопчатобумажной промышленности США изобретение в 1793 г. американским школьным учителем Эли Уитни хлопкоочистительной машины, которая сразу повысила производительность труда в 150 раз. Эта машина, удешевившая хлопок, усилила значение машин в хлопчатобумажной промышленности.

Был проведен ряд мер, способствовавших развитию экономики: упорядочена денежная система, создан национальный банк США.

Промышленный переворот в хлопчатобумажном производстве в сравнительно широких размерах начался во втором десятилетии XIX в. Механические ткацкие станки стали внедряться в хлопчатобумажной промышленности с 1813 г.

Одной из особенностей промышленного переворота в США было запоздалое и очень медленное внедрение паровых машин. В 1820 г. имелось всего несколько фабрик, применявших паровые машины. По переписи 1830 г., все 124 фабрики Новой Англии работали на водяных двигателях. Из 132 текстильных фабрик штата Род-Айленд только 4 имели паровые двигатели. Даже в 1840 г. из 1240 текстильных фабрик США только 8 % располагали паровыми двигателями.

При обилии в США источников водяной энергии предприниматели предпочитали сравнительно долго пользоваться водяными двигателями. Объяснялось это тем, что в США в тот период преобладали предприятия небольших размеров, где дешевый водяной двигатель являлся достаточно удобным и эффективным.

Постепенно паровые машины все же внедрялись в производство. Кроме паровой машины Уатта, в США применялись паровые двигатели американского изобретателя Ивэнса. Предприниматели часто предпочитали двигатель Ивэнса в силу его более простого устройства, хотя он и требовал больше топлива.

Первая большая машиностроительная компания «Порт-Ричмонд-компани», производившая паровые двигатели и другое оборудование, была организована в 1828 г. В 1838 г. были открыты большие машиностроительные заводы Моргана.

До середины 30-х гг. металлургия в США развивалась медленно. Господствовали мелкие предприятия. Мелкий, распыленный характер американской металлургии объяснялся тем, что при наличии больших месторождений железной руды в США не было монополии на залежи руды, и множество мелких предпринимателей имело возможность производить чугун в небольших домнах и железо в сыродутных горнах. Без затраты больших капиталов производство было достаточно рентабельно.

В 1837 г. была сооружена первая домна, работавшая на каменном угле. Дутье под высоким давлением, изобретенное в Англии в 20-х гг., начало применяться в американской металлургии в 30-х гг.

Выплавка чугуна, составлявшая в 1830 г. 180 тыс. т, возросла до 290 тыс. т в 1840 г. В 40-х гг. рост металлургического производства ускорился, удовлетворяя растущий спрос железнодорожного строительства и машиностроения.

Добыча каменного угля увеличивалась в связи с развитием металлургии. США располагали богатыми месторождениями угля. С 1830 по 1840 г. добыча каменного угля возросла с 1,3 до 1,8 млн т.

В начале XIX в. в США применялись в основном импортные, главным образом английские, машины. Ввоз иностранных машин ускорил технический переворот. Таким образом, технический прогресс в США на первых этапах был облегчен применением иностранных машин.

Известную роль в ускорении промышленного развития США сыграл импорт капиталов из Европы. Ввоз капиталов в некоторые периоды истории США достигал значительных размеров: в 1839 г. сумма государственных займов, а также облигаций и акций корпораций определялась в 200 млн долл., в 1869 г. она достигла 1,5 млрд долл. Наряду с этим происходил ввоз капитала

иммигрантами. Однако надо иметь в виду, что одновременно имел место вывоз платежей погашения, а также дивидендов и процентов.

Но все же, несмотря на вывоз капитала, его ввоз в силу своей концентрированной формы и целевой направленности оказывает влияние на развитие ряда отраслей экономики США, особенно на железнодорожный транспорт.

Ускорению технического прогресса способствовала также эмиграция из Западной Европы в США. В 30-х гг. в США прибыло 600 тыс. иммигрантов, а в 40-х гг. – 1700 тыс. человек. Всего до 1860 г. в США иммигрировали около 5 млн человек. До 80-х гг. XIX в. эмиграция в США происходила почти целиком из Англии, Ирландии, Германии и Скандинавских стран. Иммигранты из стран с рыночными отношениями переносили в США технические достижения своих стран и содействовали их применению и распространению. Развивающаяся промышленность США получала готовые кадры квалифицированных рабочих, в то время как в других государствах создание кадров квалифицированной рабочей силы представляло собой длительный процесс. Так как среди иммигрантов преобладало взрослое трудоспособное население, вовлекавшееся сразу в процесс труда, то американское хозяйство не несло издержек по подготовке значительных кадров своей рабочей силы. Процент самодеятельного населения оказывался сравнительно высоким, а это содействовало ускорению темпа промышленного развития.

Механизация американской промышленности была связана с недостатком рабочих рук в периоды подъема производства. В связи с массовым заселением свободных земель на Западе наемные рабочие часто превращались в фермеров, что отвлекало рабочие руки из промышленности.

Большая заинтересованность американских предпринимателей в механизации производства содействовала развитию в США изобретательства. В 1790–1800 гг. количество выданных новых патентов составило лишь 276, а в 1840–1850 гг. оно выросло до 6480. Патентное право, как правило, не только служит делу стимулирования изобретательства, но и облегчает предпринимателям приобретать собственность на чужие изобретения.

Важнейшими изобретениями, которые являлись полностью или частично американскими, следует считать: хлопкоочистительную машину (1793 г.), косилку (1831 г.), телеграф (1832 г.), жатку

(1836 г.), вулканизацию каучука (1844 г.), револьверный станок (1845 г.), пневматическую шину (1845 г.), ротационную машину (1846 г.), бессемеровский процесс (1847 г.), турбину (1849 г.) и т. п.

В машиностроении США играла большую роль тенденция к стандартизации производства. Так, уже в 1808 г. изобретатель Эли Уитни ввел стандартизацию частей при производстве оружия. К середине XIX в. по стандартизации оборудования в металлообрабатывающей промышленности США занимали ведущее место в мировой технике.

Крупную роль в ходе промышленного переворота играло развитие транспорта. Период 1780–1820 гг. характеризовался растущим интересом к строительству шоссейных дорог. Возникало множество компаний, которые собирали для этой цели капиталы посредством выпуска акций и облигаций и ставили на соответствующих дорогах заставы для сбора платы за пользование ими.

Знаменитая в то время Камберлендская дорога, сооружение которой было начато Федеральным правительством в 1811 г., стала главным путем движения на запад. Эта дорога, начинавшаяся в Балтиморе, прошла по территории ряда штатов с востока на запад, и в 1818 г. была доведена до реки Огайо. Дорога понизила стоимость перевозок и способствовала экономическому подъему всех районов, через которые она пролежала.

После того как Р. Фултон в 1807 г. создал первый в мире пароход, начался период пароходных сообщений по водным артериям США. Уже в 1811 г. несколько пароходов курсировало по Гудзону. В 1825 г. на Миссисипи и Огайо курсировало 125 пароходов, а в 1860 г. их было уже более 1 тыс. Благодаря установлению пароходного сообщения стоимость перевозки грузов и пассажиров уменьшилась в несколько раз.

Огромное хозяйственное значение имело строительство каналов. Самым выдающимся был канал Эри, протяженностью в 580 км, соединивший Великие озера с портом Нью-Йорка через реку Гудзон. Канал был открыт для движения в 1825 г. Вслед за ним был сооружен ряд каналов в восточной и центральной частях страны. Длина сети каналов составляла в 1830 г. 2040 км, в 1840 г. – 5340 км. Развитие пароходства и сооружение сети каналов чрезвычайно усилили значение транспорта в развитии промышленности.

Особенно важным для экономического развития страны было строительство железных дорог. Первая железная дорога, соеди-



нившая Балтимор с Вашингтоном, построена в 1828 г. Железнодорожная сеть росла с такой быстротой, что за период с начала строительства железных дорог, когда длина их составляла лишь 52 км, она достигла в 1850 г. 14,4 тыс. км.

Такой размах строительства железных дорог и каналов оказал огромное влияние на развитие внутреннего рынка не только потому, что воедино связывались экономические районы, углублялось общественное разделение труда, развивались товарооборот и товарное хозяйство, но и потому, что создавался возрастающий рынок для тяжелой индустрии.

Существенное значение для расширения емкости внутреннего рынка имело также то обстоятельство, что огромная территория США с ее быстро растущим населением не имела никаких внутренних препятствий, таможенных барьеров для развития товарооборота.

Не имея внутри никаких препятствий, США были обычно в то же время окружены высокой стеной таможенных пошлин, ограждавших их внутренний рынок от конкуренции других стран. Тенденция к протекционизму проявилась в политике США почти сразу после войны за независимость. Протекционизм защищал молодую американскую промышленность от подавления промышленностью Англии.

Затрудняя при помощи протекционизма проникновение иностранных товаров на свой внутренний рынок, США широко использовали внешнюю торговлю для вывоза продуктов сельского хозяйства. Благодаря отсутствию в части страны абсолютной ренты и в силу высокой производительности сельскохозяйственного труда, цены сельскохозяйственных продуктов были в США ниже европейских. По мере строительства каналов и железных дорог становится все более возможным и выгодным экспорт из главных производящих районов в Западную Европу. Вследствие этого вывоз продуктов сельского хозяйства из США легко преодолевал препятствия на европейских рынках. Таким образом, сельскохозяйственное производство имело не только обширный внутренний рынок, но и растущий внешний.

40–50-е гг. XIX в. (за исключением кризисных лет) были периодом бурного промышленного подъема в США. В 1837–1847 гг. продукция главных отраслей промышленности в США возросла в 2–4 раза: добыча угля – с 1,1 до 4,8 млн т, выплавка чугуна – с 247 до 813 тыс. т, потребление хлопка – с 38 до 127 тыс. т.



В эти годы в американской тяжелой индустрии были созданы в 2–3 раза большие производственные мощности, чем за всю предшествующую историю ее развития.

Под влиянием бурного железнодорожного строительства быстро расширяется металлургическое производство. В металлургии было построено более 50 домен, работавших на угле.

В период с 1848 по 1857 г. рост тяжелой промышленности продолжался быстрыми темпами. Подъем был подготовлен открытием и добычей золота в Калифорнии, небывалым ростом железнодорожного строительства, стремительной колонизацией западных земель, быстрым расширением емкости внутреннего рынка и огроменным притоком иностранных капиталов.

В 1848–1858 гг. в США было построено около 33 тыс. км железных дорог, т. е. больше, чем во всех других капиталистических странах вместе взятых. В 1860 г. по длине железнодорожной сети, достигавшей 49 тыс. км, США занимали первое место в мире.

В тот же период технический прогресс в металлургии привел к тому, что свыше половины всего чугуна (около 60 %) выплавлялось на каменном угле. Производственные мощности угольной промышленности возросли примерно в два с половиной раза.

В 50-х гг. XIX в. в США начинается производство машин машинами. Однако оно занимало в этот период еще очень скромное место, а развернулось только после гражданской войны (1861–1865 гг.). По уровню механизации производства в 50-х гг. XIX в. США отставали от Англии.

В 40-х гг. появилось сельскохозяйственное машиностроение. Интенсивное развитие изобретательства привело в середине XIX в. к качественному превосходству многих типов американских сельскохозяйственных машин над европейскими.

В 40–50-х гг. происходил дальнейший технический прогресс в текстильной промышленности. Росла концентрация производства в хлопчатобумажной промышленности. С 1840 по 1860 г. число хлопчатобумажных фабрик несколько уменьшилось, а число веретен увеличилось более чем вдвое (с 2,3 до 5,2 млн), потребление хлопка – в 4 с лишним раза.

В то же время наблюдался быстрый рост шерстяной промышленности. Если в 30-х гг. домашнее производство шерстяных тканей еще доминировало над фабричным, то в 40-х гг. последнее заняло первое место, и домашнее производство быстро сокращалось. Промышленный переворот захватил и швейную промышленность. Изоб-

речение в 1846 г. Элиасом Хау швейной машины привело к быстрому развитию производства таких машин, которое требовало большой точности производственных процессов. Выросли крупные фабрики Зингера, Уиллера и Вильсона, а также десятки более мелких.

В 1860 г. США занимали по общему объему промышленного производства четвертое место в мире. В это время США оставались еще аграрной страной. В структуре промышленного производства легкая промышленность все еще преобладала над тяжелой.

По некоторым отраслям промышленности США опередили уже Германию и Францию и вышли на второе место в мире, но значительно уступали Англии. Так, по добыче каменного угля в 50–60-х гг., по размерам потребления хлопка США занимали второе место в мире, уступая лишь Англии.

По выплавке чугуна США занимали третье место в мире после Англии и Франции.

Таким образом, промышленный переворот в США занял немного времени и завершился еще в первой половине XIX в., чему способствовало отсутствие феодальной системы хозяйства, цеховых стеснений, возможность использования иностранного технического опыта, а также выгодное географическое положение.

### **5.5. «Реформистский» путь индустриализации в Германии**

Промышленный переворот в Германии осуществлялся быстрыми темпами. Изменения происходили в текстильной промышленности: с 1834 по 1838 г. здесь возникло около 45 новых фабрик. В 30–40-х гг. образовался крупный центр хлопчатобумажной промышленности в Саксонии. В Пруссии в конце 30-х – середине 40-х гг. было свыше 150 бумагопрядильных фабрик, на которых в 1846 г. применялось 170 тыс. веретен.

В конце 30-х и в 40-х гг. начался промышленный переворот в прядильном производстве Силезии. Число льнопрядильных фабрик выросло с 1837 по 1846 г. с 4 до 132, а число веретен возросло до 2,9 тыс.

В силезской ткацкой промышленности машины применялись с большим опозданием по сравнению с Англией и Францией. До середины 50-х гг. в производстве гладких тканей отсутствовали механические ткацкие станки. Изготовление узорчатых хлопчатобумажных и полотняных тканей в начале 40-х гг. на ряде предприятий совершалось при помощи нескольких сот жаккардовских

ткацких станков. В Силезии развиваются каменноугольная и металлургическая промышленность.

В Рейнской области заметного развития достигла металлургическая промышленность, хлопчатобумажная, шелкоткацкая. Росли крупные промышленные центры: Кельн, Эберфельд, Бармен, Золинген. В 1846 г. в Рейнско-Вестфальском районе было около 200 домен, но только 32 из них работали на каменном угле.

Существенные шаги были сделаны до 50-х гг. и в области железнодорожного строительства. Первая железная дорога начала функционировать в Германии в 1835 г. В 40-х гг. под влиянием Таможенного союза масштабы железнодорожного строительства расширяются настолько, что по темпам прироста железнодорожной сети она обгоняет в это десятилетие Францию и Англию. К 1847 г. капиталовложения в железнодорожное строительство превысили 450 млн марок, а длина железных дорог в 1848 г. почти достигла 2,5 тыс. км.

Правда, паровозы и железнодорожное оборудование ввозились в подавляющей части из других стран. Так, из числа 245 паровозов, имевшихся в Германии в начале 40-х гг., только 38 произведены были в самой Германии. Все же наличие в этот период в Германии производства паровозов являлось при всей скромности его масштаба весьма знаменательным. Основанный в 1833 г. в Берлине завод локомотивов Борзига превращался постепенно в первоклассное предприятие. В 40-х гг. возникли еще три завода локомотивов: в Берлине, Хемнице и Касселе.

Таким образом, хотя после создания Таможенного союза темпы промышленного развития Германии заметно ускорились, в середине XIX в. она все же принадлежала к числу сравнительно отсталых в экономическом отношении государств. В первой половине XIX в. Германия продолжала оставаться аграрной страной. Зародившаяся к этому времени крупная промышленность оставалась в зачаточном состоянии.

1848 г. стал началом подлинного развития в Германии крупной промышленности. В 50–60-е гг. в Германии завершился промышленный переворот.

Причинами быстрого промышленного переворота являлись:

1. Поражение революции 1848 г., ставшее сигналом для расширения предпринимательской деятельности буржуазии.
2. Открытие месторождений золота в Калифорнии и Австралии, вызвавшее большой прилив золота и серебра в Европу.

3. Интенсивное грюндерство (учредительство): за период с 1851 до 1870 г. в Пруссии было учреждено почти в 3 раза больше компаний, чем в предшествующие 25 лет. Подавляющая часть капитала компаний приходилась на железнодорожные и горнометаллургические предприятия.

4. Быстрый рост железнодорожного строительства: длина железнодорожной сети увеличилась с 6 до 19,6 тыс. км. Такие масштабы прироста железнодорожной сети объяснялись последствиями ее таможенного объединения, значительностью территории, а также искусственным форсированием железнодорожного строительства в военных целях.

Развитие железнодорожного строительства, рост железнодорожных сообщений сыграли весомую роль в ускорении промышленного переворота в Германии.

Во-первых, развитие железнодорожных сообщений придало новое значение центральному географическому положению Германии (и в особенности Пруссии) в Западной Европе. Такое положение придавало прусским железным дорогам значение центрального участка железнодорожной сети Германии и всей Западной Европы. Поэтому рост железных дорог порождал ряд быстро возрастающих выгод и преимуществ для Пруссии (а вместе с ней и для всей Германии) в стратегическом, экономическом, политическом отношениях. Во-вторых, быстрое распространение железнодорожных сообщений вело к росту удельного веса перевозок по железным дорогам. Германия приобретала ряд особых условий для развития торговых отношений с государствами Европы, а вместе с тем превращалась для многих из них в страну транзита. В-третьих, развитие железных дорог сближало отдельные германские государства и, тем самым, ускоряло процесс объединения Германии и в экономическом, и в политическом отношениях. В-четвертых, такой размах железнодорожного строительства и паровозных сообщений способствовал развитию горной, металлургической и машиностроительной промышленности. Добыча угля увеличилась в Германии за эти два десятилетия (с 1850 по 1870 г.) почти в 4 раза, выплавка чугуна – в 3 с лишним раза (против увеличения соответственно примерно в 3 и в 2 раза во Франции и в 2,2 и 2,7 раза в Англии). В 1870 г. германская каменноугольная промышленность занимала второе место в Европе после английской. В 50–60-х гг. резко повысилась производительность труда в каменноугольной промышленности. Германская металлургия,

пользовавшаяся еще в 1850 г. наполовину древесным углем, перешла в 1870 г. примерно на  $\frac{9}{10}$  на кокс.

5. Наличие природных ресурсов: месторождений угля, железной руды и т. д.

6. Использование технических достижений Англии. Германии не надо было повторять все этапы технического развития, пройденные Англией: она могла сразу применять последние технические новинки. Новые германские фабрики и заводы могли успешно конкурировать и внутри страны, и на внешнем рынке с английскими.

7. Применение слабого тока в электротехнической отрасли, обслуживавшей телеграф и электрическую сигнализацию. Основанное Сименсом в 1847 г. совместно с механиком Гальске «Бюро по постройке телеграфов» быстро превратилось в одно из самых передовых предприятий Европы. Фирма «Сименс и Гальске» развернула обширную предпринимательскую деятельность за рубежом, создав свои филиалы в ряде стран, превратившись в одну из главных электротехнических фирм.

8. Германия к 1870 г. превзошла Францию по добыче угля, выплавке чугуна, мощности паровых двигателей, длине железнодорожной сети и почти догнала Францию по обороту внешней торговли; в текстильной промышленности в целом Франция превосходила еще Германию по стоимости продукции вдвое, но по потреблению хлопка – лишь на  $\frac{1}{3}$ . В итоге к 1870 г. Германия почти догнала Францию по уровню экономического развития и превзошла ее по мощности тяжелой индустрии. От Англии Германия отставала по-прежнему в несколько раз, но разрыв между ними по сравнению с 1850 г. существенно уменьшился.

9. Изменение структуры ввоза и вывоза: в 60-х гг. готовые фабричные изделия составляли по стоимости половину вывоза, а во ввозе доля их упала ниже  $\frac{1}{10}$ . Германия начинает в этот период все больше выступать на мировых рынках как экспортер готовых изделий.

10. Создание в 50-х гг. ряда крупных банков, принявших активное участие в учредительстве новых компаний. Развитие кредита.

Таким образом, несмотря на все успехи развития немецкой промышленности, к периоду образования Германской империи (1871 г.) промышленный переворот не был завершен. В ряде отраслей сохранилось ремесленное производство, сельское хозяйство продолжало преобладать над промышленностью.

### **5.6. «Революционно-реформистский» путь промышленного развития в Японии**

Период становления рыночных отношений оказался в Японии сравнительно коротким. Он продолжался лишь три последних десятилетия XIX в.

На развитие рыночных отношений в стране существенное влияние оказал рост внешней торговли. В Японию в значительных количествах стали поступать иностранные товары, и прежде всего промышленное и железнодорожное оборудование, морские суда, оружие. Главным предметом вывоза из Японии стал шелк-сырец, производство которого возрастало быстрыми темпами. За период с 1868 по 1881 г. стоимость импорта утроилась, стоимость экспорта удвоилась. С 1869–1875 по 1899–1903 гг. среднегодовой объем импорта возрос в 10,3 раза, среднегодовой объем экспорта – в 14,4 раза. Внешняя торговля велась с наиболее развитыми державами: в 1886 г. 25 % японской внешней торговли приходилось на долю Англии, 28,6 % – на долю США, 13,6 % – на долю Франции. В последующие годы увеличилась и доля Германии. Но в 80–90-х гг. существенной стала торговля с Китаем (в 1896 г. 12,2 %) и Индией (9,1 %).

Особенность японского промышленного переворота состояла в том, что частный капитал инвестировался в промышленность в ограниченном объеме. Предприниматели предпочитали вкладывать его торговлю и банковское дело. В 1883 г. инвестиции в компании и акционерные общества банковского дела составляли 75,4 млн иен, торговли – 35,9 млн иен, промышленности лишь 14,7 млн иен. Вкладывать капитал в развитие промышленности было невыгодным и рискованным делом для японских предпринимателей, поскольку действовали низкие протекционистские тарифы. Это снижало конкурентоспособность отечественного производства и ставило его в зависимость от более дешевых импортных товаров. Поэтому японские предприниматели предпочитали инвестировать капитал в те отрасли хозяйства, где капиталы оборачивались быстрее.

В целях обеспечения экономической и политической безопасности страны необходимо было развивать отечественную промышленность. Государство стало создавать «образцовые» промышленные предприятия на основе института государственной собственности, используя с этой целью иностранный опыт, при-

глашать иностранных специалистов и посылать за границу на учебу свою молодежь. В 70–80-х гг. XIX в. за счет государственных инвестиций строились арсеналы, судостроительные верфи, текстильные фабрики, цементные и кирпичные заводы, мыловаренные заводы, железоделательные и сталелитейные заводы. Причем частным предпринимателям, которые вкладывали свой капитал в строительство промышленных предприятий, государство выдавало субсидии.

Начинается строительство железных дорог и телеграфных линий. Первая железная дорога между Токио и Йокогама была построена в 1872 г. за счет средств заграничного займа, размещенного в Англии. В дальнейшем строительство железных дорог осуществлялось как правительством, так и акционерными компаниями, но правительству приходилось предоставлять последним субсидии и гарантировать определенную прибыль на капитал. В 1890 г. протяженность железнодорожных линий превысила 1 тыс. миль, а в 1900 г. составила 3,6 тыс. миль. Первые телеграфные линии вступили в действие уже в 1869 г., но значительные масштабы строительство их приобрело после 1878 г. В 1900 г. длина телеграфных линий достигла 61,7 тыс. миль.

Преимуществом японской индустриализации являлось то, что она могла создавать крупную промышленность и транспортную систему на основе использования новейших иностранных технических и технологических достижений. Однако гражданские отрасли промышленности использовали эту возможность в ограниченной степени, так как недостаток капиталов и дешевая рабочая сила в Японии делали для предпринимателей выгодным применение дешевых и морально устаревших видов оборудования.

В 80-е гг. XIX в. экономическая политика японского правительства изменяется. Оно резко сокращает объем государственного предпринимательства и приступает к передаче построенных ранее на государственные средства предприятий частному капиталу. Передача осуществлялась либо в счет погашения займов, предоставленных крупными фирмами правительству, либо за бесценок и в рассрочку. В то же время правительство продолжало предоставлять субсидии тем фирмам, которые создавали новые предприятия: Мицуи, Сумитомо, Фурукамо, а также компании Мицубиси, занимающей ведущие позиции в области судостроения и судоходства.



Правительство передало этой фирме крупные государственные верфи в Нагасаки и Киото, а также ряд океанских судов. Кроме того, компания Мицубиси получила от правительства золотые рудники на острове Садо, серебряные рудники и угольные шахты. Начиная с 1875 г. правительство ежегодно выплачивало Мицубиси субсидию, в размере 25 тыс. иен. Дом Мицубиси получил ряд текстильных предприятий, шелкомотальную фабрику и угольные шахты. Фирма Фурукава купила за бесценку у правительства медные рудники Асио, которые обошлись государству почти в 5 раз дороже, чем сумма, за которую они были проданы. Вся земельная площадь района рудников была отдана компании Фурукава бесплатно.

Однако правительство сохранило в своих руках важные военные заводы и продолжало строить на государственные средства новые предприятия по производству оружия.

В 90-е гг. XIX в. инвестиции частного капитала в промышленность и железные дороги превысили общий размер вложений в торговлю и банковское дело.

На основе частного капитала в 90-е г. быстрыми темпами начинает развиваться текстильная промышленность, шелкопрядильное производство, бумажная, стекольная, цементная, угольная отрасли промышленности и другие на основе применения машин. И все же в 90-х гг. Япония по уровню промышленного развития далеко отставала от европейских государств.

Факторами, тормозящими темпы промышленного переворота, являлись: 1) узость внутреннего рынка; 2) недостаток капитала и технического потенциала; 3) остатки феодальных пережитков; 4) низкая покупательная способность крестьян; 5) перенаселение в деревне, что вело к формированию рынка труда; 6) низкий уровень заработной платы рабочих.

Таким образом, только в последнее десятилетие XIX в. в Японии начали созреть предпосылки перехода к становлению индустриальной системы хозяйства на основе использования патерналистской модели развития.

### **5.7. Россия как страна поздней индустриализации**

В России промышленный переворот происходил в нескольких условиях, со значительным запаздыванием и растянулся на длительное время. Переход от мануфактуры к фабрике осуществ-



влялся в 1830–1860 гг. Отставание произошло в связи с длительным господством системы крепостного права.

Несмотря на то, что в 1800–1861 гг. Россия оставалась феодальной страной, ее промышленность быстро развивалась. Это объяснялось тем, что господство феодального хозяйства не было универсальным: половину всего населения составляли государственные крестьяне. Одновременно усиливалось разложение феодальных отношений. Всероссийский рынок становился все более емким, расширялась сырьевая база мануфактурной промышленности.

Развитие мануфактурной промышленности в XVIII в. создало базу для дальнейшего роста производства. Абсолютизм оказывал некоторое содействие этому. Был создан специальный фонд в 100 тыс. руб. для выдачи ссуд мануфактуристам. Торговая политика оставалась протекционистской, хотя и непоследовательной: тариф 1816 г. был фритредерским, но в 1823 г. опять преобладал протекционизм. В 1808 г. был разрешен беспошлинный ввоз оборудования, а в 1811 г. – сырья.

В период «континентальной блокады» русская промышленность временно избавилась от английской конкуренции. Нашествие Наполеона нанесло тяжелый удар по московской промышленности, но она была восстановлена. Война породила спрос на военное снаряжение. Металлургические заводы Урала и Подмосковья получили крупные военные заказы.

С 30-х гг. XIX в. в стране начался промышленный переворот. Ко времени реформы 1861 г. он затронул те отрасли, где было занято до 70 % всех промышленных рабочих.

Как и в Англии, в России промышленный переворот начался в текстильной промышленности, а также в хлопчатобумажной. Первоначально он опирался на импорт машин. За 1831–1840 гг. их ввоз оценивается в 4,1 млн руб. серебром, за 1851–1860 гг. – в 48 млн руб. В дальнейшем стало интенсивно развиваться русское машиностроение.

За предреформенное десятилетие число машиностроительных заводов увеличилось с 25 до 99, количество рабочих на них – в 8 раз (с 1470 до 11 600 человек) и стоимость продукции – в 19 раз (с 423 тыс. до 7,9 млн руб.). Тем самым была создана база для механизации производства.

Машины находили все большее применение в промышленности. В 1843–1860 гг. число механических веретен на бумагопря-

дильных фабриках увеличилось с 350 тыс. до 1,7 млн. Медленнее шла механизация ткацкого производства, но со второй половины 40-х гг. появились ткацкие фабрики и роль «светелочников» (кустарей) стала уменьшаться. К 1861 г. количество механических станков достигло 13–15 тыс. В шерстяной промышленности возникли настоящие фабрики, причем с использованием паровой машины. Писчебумажные мануфактуры также перерастали в фабрики. На сахарных заводах устанавливались сложное оборудование, паровые машины.

Во многих отраслях радикально менялась энергетическая база производства. За 1831–1860 гг. в промышленности мощность паровых машин увеличилась в 13 раз.

В 1803 г. был построен Северо-Екатерининский канал, соединивший Северную Двину с Камой. В 1808 г. завершено сооружение Мариинской, а в 1811 г. – Тиквинской системы. Это облегчило связь Петербурга с Волжским бассейном.

Расширение водных коммуникаций имело большое экономическое значение. В России промышленный переворот раньше всего затронул водный транспорт. Еще в 1815 г. на Неве появился первый пароход. Вскоре на Пожвинском заводе (Прикамье) русские техники построили несколько пароходов, которые стали курсировать по Каме и Волге.

Первая железная дорога была построена в 1833–1834 гг. на Урале. Она обслуживала Нижнетагильский завод. Ее сооружение – выдающееся достижение крепостных – отца и сына Черепановых. Затем для увеселительных целей от Петербурга до Царского Села за казенный счет была построена небольшая линия пригородного значения. Царские сановники (например, министр финансов Канкрин) противодействовали строительству новых дорог, усматривая в них «повреждения нравов». Но военные соображения брали верх. В 1839 г. решено было строить Варшавско-Венскую линию стратегического назначения. В 1843 г. началось сооружение дороги Москва–Петербург. Строительство было закончено в 1851 г. Эта дорога также строилась за казенный счет. Линия приобрела первостепенное экономическое значение.

В 1860 г. количество промышленных заведений в стране достигло 15 388, а рабочих – 565,1 тыс. человек. Увеличилась выработка хлопка, и сократился ввоз пряжи. Выработка хлопчатобумажных тканей за 1831–1860 гг. увеличилась с 63 до 228 млн аршин. Однако наблюдались упадок в полотняной промышлен-

ности и застой в металлургии. В 1858–1860 гг. выплавка чугуна (в основном на Урале) составляла 17,6 млн пудов в год.

На смену ремеслу и мануфактуре приходит фабрика. В 1860 г. в России (не считая Польши и Финляндии) из 6 тыс. крупных предприятий обрабатывающей промышленности 529 были фабриками, на их долю приходилось 56,8 % продукции; мануфактур насчитывалось 5471, но они давали лишь 43,2% продукции.

Экспансия фабричной системы опиралась на быстрый рост производительности механизированного труда. Уровень годовой продукции одного рабочего в обрабатывающей промышленности в 1825 г. по сравнению с 1804 г. составлял 125 %, в 1863 г. – 490 %.

Фабричная система усилила позиции рыночных отношений, ускорила кризис посессионной и вотчинной промышленности. В 1860 г. на долю вольнонаемных в обрабатывающей промышленности приходилось 87 % рабочих. Ко времени реформы число работников в посессионной промышленности не превышало 12–13 тыс. человек. Стали закрываться и вотчинные мануфактуры. Широко эксплуатировался женский и детский труд. Рабочий день на фабриках длился 12–14 ч, на мануфактурах – до 14–16 ч. Ремесленники разорялись.

После реформы об отмене крепостного права промышленный переворот вступил в новую, решающую фазу. Внедрение машинной техники приобретало широкий размах. Более быстрыми темпами развивалась хлопчатобумажная промышленность. Фабричная система производства побеждает и в ткацком деле. В Иванове к 1880 г. раздаточная система почти исчезла, хотя в 60-х гг. надомных ткачей было в 2 раза больше фабричных. В 1879 г. на долю надомников, работающих на ручных станках, приходилось только 10 % производства хлопчатобумажных тканей (не считая окраски). В 60–70-е гг. широкое распространение получило механическое льнопрядение. К концу периода на долю ручных станков приходилось около  $\frac{1}{3}$  выработки льняных тканей.

В сахарной промышленности на смену «огневым заводам» пришли паровые. Полная перестройка произошла и в писчебумажном производстве.

В металлургии промышленный переворот задерживали пережитки крепостничества на Урале. Уральская промышленность находилась в состоянии застоя. Но все же в металлургии широко внедрялось пудлингование. Водяное колесо на «молотовых заводах» отходило в прошлое. В 1882 г. на паровые машины

и водяные турбины приходилось 63 % энергетических мощностей русской металлургии. Развивалось производство бессемеровской стали, необходимой для изготовления рельсов.

Важным признаком второго этапа промышленного переворота было развитие отечественного машиностроения. В 1860–1890 гг. число машиностроительных заводов увеличилось с 92 до 338, а стоимость продукции – с 846 тыс. до 42,7 млн руб.

Быстрое развитие фабричной системы вызвало массовое разорение мелкой буржуазии, особенно ремесленников. Основную массу фабричных рабочих составили экспроприированные крестьяне.

Ликвидация феодальных отношений, товаризация хозяйства, дифференциация крестьянства, ускорение первоначального накопления капитала, образование внутреннего рынка фабричных изделий, развитие крестьянских промыслов на основе рыночных отношений, строительство железных дорог ускорили рост фабрично-заводского производства.

Произошли большие изменения в структуре промышленности. Продолжался интенсивный рост текстильной промышленности. В 1860–1900 гг. стоимость продукции хлопчатобумажного производства (прядельного и ткацкого) увеличилась в 10 раз, переработка хлопка – в 5,7 раза. Но центр тяжести перемещался теперь в сферу производства средств производства (топлива, металла, машин).

За 1860–1900 гг. в России добыча угля увеличилась в 53,9 раза, выплавка чугуна – в 8,7, железа и стали – в 12,8 раза. Стоимость продукции машиностроения (включая литье) увеличилась в 5,1 раза. Если в 1865 г. нефти было добыто 557 тыс. пудов, то в 1900 г. – 633,6 млн пудов. При этом старые центры промышленного производства иногда теряли прежнее значение. Урал уступает первенство южной металлургии. В 1897 г. южная металлургия дала уже 40,4 % выплавки чугуна.

Рыночная экономика пореформенной России развивалась циклически. Кризис 1837 г., развернувшийся в Англии, нашел отражение и в России. Более отчетливо проявилось влияние на Россию кризиса 1847 г. Вексельный курс на Петербургской бирже начал колебаться, стал неизбежным вывоз золота за границу. В 1848 г. численность рабочих в промышленности упала на 9 %. Затем последовал мировой экономический кризис 1857 г., вызвавший отлив золота за границу, падение цен на ткани, сахар, железо. Последовали крупные банкротства.

После реформы 1861 г. промышленность находилась в состоянии застоя. Капитал устремлялся в сферу обращения (торговля, банки) и на строительство железных дорог. В конце 60-х гг. начался период учредительской горячки. В 1869–1873 гг. возникла 281 акционерная компания с капиталом в 697 млн руб. Оживилось железнодорожное строительство. Продукция хлопчатобумажной промышленности в 1867–1872 гг. увеличилась на 42 %.

Однако подъем 1878–1880 гг. оказался кратковременным. Еще в 1851 г. началось уменьшение выплавки стали, а в 1882 г. кризис стал общим, затронув все отрасли промышленности. В 1882 г. на Нижегородской ярмарке было продано на 25 % меньше хлопчатобумажной пряжи. Депрессия продолжалась до 1887 г. Но в 1889–1892 гг. Россия пострадала от неурожая, и деревенский спрос на промышленные изделия сократился. Кроме того, сказывалось влияние мирового аграрного кризиса. В 1890 г. возник частичный кризис перепроизводства в отраслях легкой промышленности, связанной с крестьянским рынком. Потребление хлопка упало на 20 %. Снизились цены на нефть.

С 1893 г. начался третий этап промышленного переворота, связанный с быстрым ростом всех экономических показателей, продолжавшийся до конца столетия. Промышленный подъем 90-х гг. имел циклический характер и завершился кризисом 1900–1903 гг.

Важную роль в промышленном подъеме 90-х гг. сыграл прилив иностранного капитала. В 1870 г. иностранцам принадлежало лишь 26,5 млн руб. акционерного капитала, функционирующего в России, в 1900 г. – 911 млн руб. К началу XX в. в их руках находилась половина акционерного капитала. В 1897 г. Днепропетровское металлургическое общество получило дивиденды в 40 %. В Париже между тем учетный процент держался на уровне 2–2,2 %.

За 90-е гг. XIX в. в решающих отраслях промышленности основные капиталы акционерных компаний увеличились в 3 раза, причем в металлической промышленности – более чем в 8 раз. За 90-е гг. возникло 40 % крупных промышленных предприятий, существовавших в 1900 г.

В период 1890–1900 гг. добыча каменного угля увеличилась на 271 %, железной руды – на 345 %, производство железа и стали – на 278 %, нефти – на 262 %. Быстро развивалась и легкая

промышленность. Так, хлопчатобумажная промышленность увеличила переработку хлопка на 94 %.

Важное значение в стране имело казенное и частное строительство железных дорог. Крымская война 1853–1856 гг. показала, что без достаточно густой сети железных дорог Россия оказывалась небоеспособной. Поэтому их строительство начало форсироваться в значительной мере по стратегическим соображениям. Дворяне ориентировались на экспорт хлеба, их интересы находили отражение в политике правительства. В строительстве железных дорог были заинтересованы прежде всего правительства и предприниматели, которые нуждались в них для расширения рынка и экономического освоения окраин. В 1857 г. на акционерной основе было создано Главное общество российских железных дорог. Оно получило монополию на сооружение 4 тыс. верст железнодорожного полотна. Ставилась задача связать Москву с Нижним Новгородом и Феодосией, а Либаву с Курском или Орлом. Речь шла о том, чтобы дать выход «хлебным избыткам» на внутренний и внешний рынки. В 80-х гг. происходит выкуп частных дорог.

Все это привело к тому, что в пореформенный период строительство железных дорог в России пошло даже более быстрыми темпами, чем в Англии и Германии. Сооружение Сибирской магистрали в конце XIX в. было выдающимся событием. Царское правительство не жалело казенных средств и платило заводчикам за рельсы по 1 рублю 25 копеек за пуд, хотя он стоил 90 копеек. Перерасход по строительству железных дорог только за 90-е гг. исчислялся в 1,5 млрд руб. Но количественные успехи были значительны: если в 1860 г. Россия имела только 1491 версту железнодорожного полотна, то к 1901 г. – 56 130 верст.

Железные дороги оказали благотворное влияние на хозяйственное развитие. В 1868–1896 гг. перевозки грузов увеличились с 439 до 6145 млн пудов. Средняя Азия становилась поставщиком хлопка, Азербайджан – нефти, Грузия – марганцевой руды, Сибирь – хлеба, Казахстан – шерсти, кож.

Таким образом, в экономике России создавались все условия для развития индустриальной системы хозяйства.

**Вопросы для самоконтроля**

1. Дайте определение промышленного переворота. Укажите его предпосылки, движущие силы и институты.
2. Выделите основные социально-экономические предпосылки и этапы промышленного переворота в Англии.
3. Каковы сущность и социально-экономические последствия промышленного переворота в Англии?
4. Определите особенности промышленного переворота во Франции.
5. Какова сущность «переселенческого» пути становления промышленного уклада в США?
6. Каковы особенности «реформистского» пути становления рыночного уклада в Германии?
7. Назовите особенности «революционно-реформистского» пути развития рыночного хозяйства в Японии.
8. Почему Россия являлась страной поздней индустриализации?

## ГЛАВА 6

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА НА РУБЕЖЕ XIX–XX вв.

#### 6.1. Сущность второй технологической революции и ее последствия. Переход от свободной конкуренции к монополии. Образование мирового хозяйства

В последней четверти XIX – начале XX в. начинается ускорение темпов социально-экономического и технического развития. В этот период в мире произошла так называемая вторая технологическая революция (первой технологической революцией был промышленный переворот, приведший к внедрению в производство паровых двигателей, целое столетие господствовавших на заводах и фабриках), в основе которой лежали кардинальные изменения в энергетической базе производства, науке и технике. На смену «веку пара» пришел «век электричества». В 60–70-е гг. XIX в. возникла технология получения, передачи и приема электроэнергии, началась электрификация всех отраслей промышленности, транспорта, городской инфраструктуры, частных домовладений.

Первая динамо-машина была изобретена В. Сименсом в 1867 г. в Германии, а первый современный генератор создал Т. Эдисон в 1883 г. в США. В течение нескольких лет после этого были изобретены электромоторы для вращения агрегатов, трансформаторы для передачи электроэнергии на расстояние. В результате соединения паровой турбины и динамо-машины появились первые турбогенераторы, лампы накаливания (П. И. Яблочков в 1876 г. и Т. Эдисон в 1886 г.). В 1898 г. на реке Ниагара в США была построена первая гидроэлектростанция. Новые электродвигатели были гораздо безопаснее и экономичнее, чем предшествующие, и существенно повысили производительность труда в промышленности. Возникли новые отрасли тяжелой промышленности – электрические (электрометаллургия, электрический транспорт и т. д.). Огромную роль в экономической жизни сыграло изобретение двигателей внутреннего сгорания, работавших от энергии, получаемой от сгорания паров бензина (изобрел Н. Отто в 1877 г. в Германии) и нефти (изобрел Р. Дизель в 1893 г. в Германии). В результате появились новые типы машин: в 1879 г. – трамвай, в 1885 г. – автомобиль с двигателем внутреннего сгорания, в 1891 г. – тепловоз, в 1903 г. – аэроплан. Новые двигатели стали



широко использоваться на транспорте, военной технике, ускорили механизацию сельского хозяйства. Хотя сельское хозяйство в значительно меньшей степени было затронуто технологической революцией, тем не менее были усовершенствованы сельскохозяйственные машины, появились различные сеноуборочные машины, сеялки, жнейки. В 1890 г. в США появился первый трактор.

Самостоятельной отраслью экономики стала химическая промышленность, которая развивалась очень быстрыми темпами. Наиболее перспективным направлением было изготовление искусственного сырья и материалов для промышленности. Были разработаны синтетические способы получения органических соединений для производства красящих, лекарственных, парфюмерных и других изделий. В бумажной промышленности вместо тряпичного сырья стала использоваться целлюлоза, в текстильной промышленности начали применяться гораздо более дешевые искусственные (анилиновые) красители, вместо добываемых на Востоке дорогих натуральных красителей, а также разработаны новые эффективные технологии получения серной кислоты, соды, пластмассы, искусственного каучука. В сельском хозяйстве стали активно использоваться минеральные удобрения.

Технический прогресс существенно изменил технологию в таких отраслях тяжелой промышленности, как металлургия, металлообработка, машиностроение и др. В 1870–1880-е гг. были внедрены новые способы производства стали в конвертере под сильным дутьем (А. Бессемер, Англия) и в специальной печи (П. Мартен, Франция). В итоге за 1870–1900 гг. мировая выплавка стали была увеличена в 212 раз. С расширением производства стали и развитием машиностроения были усовершенствованы многие уже существовавшие станки и механизмы: токарный станок и конструкции других металлорежущих механизмов, появился первый автоматический револьверный станок.

Достижения второй технологической революции активно внедрялись на транспорте. В результате создания новых транспортных средств возросла их мощность и быстроходность. Началась электрификация железнодорожного транспорта, появилось метро, совершенствовались конструкции пароходов, были построены нефтеналивные суда – танкеры. Главным новшеством технологической революции стало появление автомобиля. Автомобилестроение не только существенно расширило возможности сухопутного сообщения, но и, будучи потребителем продукции других отраслей,

дало большой толчок к развитию нефтяной, алюминиевой, стекольной и других отраслей промышленности.

Появились новые средства связи – телефон, телеграф. В 1895 г. русским ученым А. С. Поповым было изобретено радио. За счет быстрой передачи сообщений и рыночной информации (о ценах, ставках, соотношении спроса и предложения) усилилась конкуренция между экономическими субъектами внутри страны и в рамках мирового хозяйства в целом.

Положительные сдвиги произошли и в сфере образования. В последней трети XIX в. начали действовать законы об обязательном, а в дальнейшем и бесплатном начальном образовании. Было открыто много новых университетов либо увеличено количество факультетов в уже существующих.

Большой вклад в развитие мировой научно-технической мысли внесли русские ученые и инженеры, в частности, В. В. Петров, П. Л. Шиллинг, П. Н. Яблочков, А. Н. Ладыгин, А. Ф. Можайский, М. О. Доливо-Добровольский и др. Их открытия (магнитный телеграф, лампа накаливания, система передачи электроэнергии на расстояния, первый в мире самолет и др.) опередили аналогичные изобретения западных ученых. Однако в силу особенностей социально-экономического и политического строя в России эти изобретения не только не могли быть широко использованы в стране, но и вовремя не запатентованы.

Вторая технологическая революция имела следующие важные социально-экономические последствия:

1. Увеличение производительности труда и выпуска продукции (за 1870–1913 гг. мировой объем промышленной продукции вырос в 7 раз) вследствие внедрения в производство технических изобретений. Уровень производительности труда стал одним из главных показателей эффективности экономической системы. Ускорились среднегодовые темпы роста ВВП: если в середине XIX в. они составляли 1,1 %, то в начале XX в. – уже 3–3,5 %.

2. Изменение отраслевой структуры промышленности вследствие перевооружения старых и появления новых отраслей. Если в середине XIX в. ведущей была легкая промышленность, то в конце века решающую роль стали играть отрасли тяжелой продукции – угольная, нефтяная, металлургическая, машиностроительная и др., которые росли более быстрыми темпами.

3. Укрупнение промышленного производства из-за невозможности применения новой техники на мелких полукустарных пред-

приятнях. Внедрение электроэнергии вместо пара не только увеличивало размеры промышленных предприятий, но и позволило их строить вне непосредственной близости к источникам энергии.

4. Быстрое развитие акционерной формы собственности посредством выпуска акций и привлечения дополнительных капиталов. Изменения, вызванные технологической революцией, привели к увеличению минимальных размеров капитала, необходимых для создания и работы отдельного предприятия. Большое развитие получила государственная и муниципальная собственность, возникающая в связи с развитием социально-экономической инфраструктуры в городах и сельской местности в последней четверти XIX в. К муниципальной собственности относились городское транспортное хозяйство, школы, больницы, предприятия, связанные с электро- и газоснабжением. Для противодействия крупным предприятиям создавались кооперативные предприятия, объединяющие денежные капиталы и факторы производства мелких товаропроизводителей. Получила распространение потребительская, кредитная, сельскохозяйственная, жилищная кооперация.

5. Монополизация экономики и создание промышленных монополистических союзов вследствие укрупнения производства и усложнения структуры экономики. Процесс монополизации экономики ускорялся экономическими кризисами 1873, 1883, 1893 и 1901–1902 гг. Причинами монополизации являлось стремление предпринимателей к получению максимальной прибыли за счет вытеснения конкурентов и установления барьеров для вступления в отрасль, развитие патентного права, предоставление какой-либо одной фирме исключительных привилегий в ее деятельности, например, поставка электричества, газового топлива, телефонных услуг, что вело к созданию естественных монополий.

В итоге, были нарушены все условия существования свободной конкуренции, экономика перешла в новое состояние – монополистическую конкуренцию.

*Монополия* – это объединение предпринимателей, возникающее на основе высокого уровня концентрации и централизации производства и сбыта значительной части продукции конкретной отрасли, установления монопольно высоких цен и получения сверхприбыли. Основными формами монополистических объединений являются:

*Картель* – объединение предприятий, участники которого сохраняют юридическую, финансовую, производственную и сбы-

товую независимость, связаны соглашением о регулировании объемов производства, о найме рабочей силы, о рынках сбыта, диапазонах цен и т. д.

*Синдикат* – объединение предприятий, в котором, сохраняя юридическую, финансовую и производственную независимость, участники осуществляют распределение заказов, организацию поставок сырья и сбыт продукции через единую контору.

*Трест* – наиболее жесткая форма объединения предприятий, в котором теряются все виды хозяйственной самостоятельности при сохранении формальной юридической независимости.

*Концерн* – крупные многоотраслевые корпорации, объединяющие комплекс разнородных предприятий на основе финансовой зависимости и общего управления.

6. Концентрация и централизация банковского капитала. Постепенно банки становятся активными участниками рынка, а не просто пассивными посредниками в платежах. По мере роста концентрации банков усиливается зависимость промышленных предприятий от немногих банковских групп, которые заинтересованы в кредитовании промышленности.

7. Сращивание банковского и промышленного капитала и образование финансовой олигархии из числа наиболее влиятельных банкиров и промышленников. Часть своих капиталов банки вкладывали в промышленность, часто выступая организаторами производства. Наиболее интенсивно сращивание банковского капитала с промышленным происходило в США, где банки, скупая акции промышленных предприятий, финансируя компании, устанавливали над ними контроль. Примером такого сращивания может быть деятельность банка Дж. Моргана, под контроль которого попали крупнейшие компании в энергетике, электротехнике («Дженерал электрик»), телеграфно-телефонной связи, автомобилестроении («Дженерал моторз») и др. В то же время и крупные предприниматели становились учредителями банков. Например, П. Рокфеллер, руководитель крупнейшей нефтяной компании, контролировавший более 80 % нефтяного рынка США, использовал полученные прибыли для создания «Национального городского банка Нью-Йорка».

8. Формирование мирового хозяйства вследствие укрепления и расширения международных экономических связей. Однако, в отличие от предшествующего периода господства свободной конкуренции, когда главную роль в международных экономических отношениях играли торговые связи, в конце XIX в. происходит

активизация рынка капитала в денежной форме и мирового движения рабочей силы. Изменение формы вывоза капитала с товарной на денежную (государственные займы, прямые инвестиции, кредиты) определялось диктатом монополий и наличием относительного избытка капитала в наиболее развитых странах. Экспорт капитала стимулировался высокой доходностью заграничных инвестиций. Мировой рынок капиталов был представлен акциями крупнейших промышленных предприятий, ценными бумагами разных государств и т. д. Важную роль в системе мирового хозяйства стали играть фондовые биржи, крупнейшие из которых были расположены в Лондоне и Париже.

В рамках мирового хозяйства усилилась неравномерность в развитии стран Западной Европы, США, Японии, Азии и Африки. Значительно изменилась роль отдельных стран в мировом экономическом развитии. Если раньше в течение длительного времени лидером и на европейском континенте и в мире была наиболее развитая в промышленном отношении Англия, то в начале XX в. положение резко изменилось. Быстро индустриализировавшиеся США и Германия благодаря направлению инвестиций в наиболее передовые отрасли производства, коммуникаций, науку, образование стали лидерами экономического развития. Англия и Франция, не сумевшие быстро адаптироваться к изменениям, связанным с технологической революцией, уступили свои позиции.

9. Усиление конкуренции за сферы влияния, активизация территориального раздела мира и оформление колониальной системы мира. В начале XX в., после того как произошел переход от механизма свободной конкуренции к монополистической, конкуренция внутри страны практически исчезла, зато активизировалась на мировом уровне. На мировом рынке использовались любые методы конкурентной борьбы – от снижения цен за счет их повышения внутри страны до промышленного шпионажа. В конкурентную борьбу активно включались правительства ведущих стран, которые экономическими, дипломатическими и даже военными средствами способствовали проникновению и закреплению своих монополий на интересующих их территориях. С середины XIX в. роль колоний изменяется, они не просто являются рынком сбыта для индустриальных государств, а превращаются в крупнейших экспортеров сырья для развитых стран, избавляются от конкуренции на внешнем рынке. За территории Азии, Африки, островов Тихого океана, за доступ к важным ис-

точникам сырья развернулась борьба крупных (Англия, Франция, Германия, США) и мелких (Бельгия, Голландия, Португалия, Испания) индустриальных государств.

Территориальный раздел мира, в основном завершённый к началу XX в., дополнялся его экономическим разделом. В итоге мир был поделен на метрополии, колонии и зависимые государства.

Метрополиями стали индустриальные страны, подчинившие себе хозяйство стран Африки, Азии и т. д. В колониях, находившихся на разных ступенях общественного развития – от первобытно-общинного до зарождающегося рыночного хозяйства, поддерживались родоплеменные, феодальные пережитки, ограничивалось развитие собственной промышленности и некоторых отраслей сельского хозяйства. С другой стороны, вывоз капитала в остальные страны создавал основу для развития рынка, для включения этих стран в систему мирового хозяйства.

Зависимыми были политически свободные и формально самостоятельные страны, но находившиеся в экономическом подчинении у других стран. Причем, зависимые страны сами могли владеть колониями. Например, Португалия, находясь под протекторатом Англии, предоставляла ей выгодные торговые льготы, лучшие условия для вывоза капитала и товаров как в свою страну, так и в свои колонии.

## 6.2. Утрата Великобританией промышленного первенства

На протяжении большей части XIX в. Великобритания была ведущей страной мира по уровню экономического развития. Лидерство, завоеванное в ходе промышленного переворота, проявилось прежде всего в промышленном превосходстве – на долю Англии приходилась  $\frac{1}{3}$  мирового промышленного производства. В 1870 г. соотношение сил в мировом промышленном производстве было следующим (%):

Англия	32
США	26
Германия	10
Франция	10
Россия	4
Другие страны	18

Англия прочно удерживала лидирующие позиции в торговле, где ей принадлежало первое место, а ее удельный вес в мировом товарообороте составлял около 65 %. В течение достаточно длительного времени она проводила политику фритредерства. Благодаря своему качеству и дешевизне, английские товары не нуждались в протекционистской защите и правительство не запрещало импорт иностранных товаров. Этой политики Англия придерживалась вплоть до Первой мировой войны. Однако по мере роста успеха американских и европейских торговцев и промышленников на зарубежных и даже британских рынках, правительство было вынуждено пойти на некоторое ужесточение политики. Например, в 1887 г. был принят Закон о товарных знаках, который требовал, чтобы иностранные товары снабжались ярлыками с указанием стран изготовителя. Предполагалось, что ярлык, например «Сделано в Германии», заставит британских покупателей отказаться от покупки этих товаров, но эффект оказался прямо противоположным.

Великобритания занимала первое место и по вывозу капитала, а Лондон являлся финансовым центром мира. Английская валюта играла роль мировых денег, выступая в качестве расчетной единицы в мировых торговых сделках.

Однако 1870-е гг. стали вершиной экономического лидерства Великобритании в мировом хозяйстве. Уже через 10–15 лет ситуация начала резко меняться. Вторая технологическая революция привела к коренной перестройке экономики всех стран, и хотя тенденции экономического развития в Великобритании не отличались от мировых и соответствовали эпохе, тем не менее страна стала постепенно утрачивать позиции лидерства во многих сферах хозяйственной жизни. Вместе с тем речь не идет об упадке экономики за период 1870–1913 гг. Промышленное производство увеличилось в 2,5 раза, по мощи военно-морского и торгового флота, размерам товарооборота, экспорту капитала и размерам колоний с Англией не могло соперничать ни одно государство. Однако в отмеченный период темпы роста ВВП составили 1,9–2,1 %, что явилось самым низким показателем за столетие, и были существенно ниже темпов роста в США и Германии. А темпы роста выпуска в расчете на душу населения были даже ниже, чем во Франции, которая традиционно рассматривалась как самая «отсталая» среди великих держав XIX – начала XX в.

В условиях обострения борьбы за экономическое лидерство в мире между старыми индустриальными странами (Англия и



Франция) и молодыми быстроразвивающимися государствами (США и Германия) Великобритания не могла сохранить свое преобладание на протяжении неопределенно долгого времени после того, как другие менее развитые, но в изобилии наделенные ресурсами страны начали индустриализацию. В этом смысле относительный упадок Великобритании был неизбежен.

Причинами замедления темпов экономического развития являются:

1. Нарращивание колониального могущества и отток капиталов из страны. Уже к 70-м гг. XIX в. Англия захватила больше колоний, чем другие страны, а в последней четверти этого столетия она еще больше увеличила свои колониальные владения, находившиеся почти во всех частях света: в Азии, Африке, в бассейне Тихого океана, Северной и Южной Америке. К началу Первой мировой войны территория английских колоний была в 100 раз больше территории Британских островов и в 9 раз больше численности проживающего на ней населения. Каким образом рост колониального могущества сказывался на снижении темпов роста английской экономики?

Прежде всего низкие издержки производства (дешевая рабочая сила, природные богатства, низкая цена земли) обеспечивали огромные прибыли, доход от капиталовложений в промышленность в колониях был почти в четыре раза выше, чем в метрополии (в 1911 г. чистый доход составлял 194 млн фунтов стерлингов и 50 млн фунтов стерлингов соответственно). Естественно, в этих условиях капиталы не вкладывались в отечественную промышленность, а уходили за границу, что приводило к старению технической базы промышленности в Англии. В колониях, где существовали монопольные источники дешевого сырья и монопольные рынки сбыта продукции, строились предприятия, оснащенные не модернизированным, а традиционным оборудованием.

Кроме того, колонии, являясь главным рынком сбыта английской промышленности, были потребителями, главным образом продукции легкой промышленности. Поэтому ведущую роль в Англии сохраняет легкая промышленность, тогда как в Германии и США усиленно развивались отрасли тяжелой промышленности. Страна стала отставать в освоении новейших отраслей промышленности – электротехнической, автомобильной, химической. Эти обстоятельства привели к потере Великобританией промышленной монополии. Соединенные Штаты превзошли ее по общему объему выпуска в 1880-х гг., а Германия – в начале XX в.



Английские фермеры, не выдерживая конкуренции с дешевыми сельскохозяйственными продуктами, поступающими из колоний, разорялись. Поэтому, успешно развиваясь в середине XIX в., сельское хозяйство в конце 70-х гг. стало также сдавать свои позиции.

Таким образом, из всех великих держав Великобритании в наибольшей степени зависела в своем материальном благосостоянии как от импорта, так и от экспорта товаров, поступающих из колоний и доминионов.

2. Моральное и физическое старение производственных мощностей и ограниченное использование электрической энергии. Большинство фабрик и заводов в Англии работало на старом оборудовании, созданном еще в годы первой технологической революции, за это время значительная его часть устарела морально, физически, сохраняя работоспособность. Практически полное отсутствие технологического прогресса предопределило медленный рост производительности труда, которая в 1913 г. была уже на 25 % ниже, чем в США. Отставание по темпам, уровню технического прогресса и производительности труда связано с тем, что американские и немецкие компании, созданные намного позже, проводили модернизацию производства на базе передовых технологий, быстрее и эффективнее используя достижения НТП и налаживая производство в массовом масштабе.

В 70–80-х гг. XIX в. в Англии большинство промышленных рабочих было занято не в крупной промышленности, а на относительно небольших предприятиях. Будучи родиной промышленного переворота, массовое применение паровой энергии началось, тем не менее только в 70-е гг. XIX в. И к началу XX в. основой английской энергетики оставались паровые двигатели, тогда как в Германии и США решающую роль играла электроэнергетика. Суммарная мощность английских электростанций была в 2,4 раза меньше, чем в Германии, и почти в 9 раз – чем в США. Это привело к слабой энерговооруженности труда и к низким темпам роста производительности труда на рубеже XIX–XX вв.

3. Усиление политики протекционизма в США, Германии, Франции и других странах. С конца 70-х гг. XIX в. в экономической политике большинства развитых стран произошел поворот от свободной торговли к протекционизму. Один из первых шагов был сделан в Германии в 1879 г. Создатель новой Германской империи Отто фон Бисмарк ввел новый тарифный закон, который уста-

навливал протекционистский режим в интересах как промышленности, так и сельского хозяйства. Во Франции подобный закон был принят в 1881 г., однако он в меньшей степени, чем в Германии, защищал производителей сельскохозяйственной продукции, поэтому в 1892 г. были приняты специальные поправки (тариф Мелэна), что также сделало Францию яркой сторонницей протекционизма. Австро-Венгрия, которая имела длительную историю протекционизма, ввела даже более высокие торговые барьеры, чем большинство стран, и стала страной ультрапротекционизма. После Гражданской войны США являлись одной из наиболее протекционистских стран, причем придерживались такой политики вплоть до окончания Второй мировой войны. В России в 1891 г. были введены запретительные тарифы. При С. В. Витте окончательно утверждаются единые таможенные пошлины в размере 33 % их стоимости, а на некоторые товары, особенно сильно угрожающие российским производителям, пошлины могли достигать 100 %.

Таким образом, политика протекционизма, практикуемая ведущими странами мира, при одновременном усилении экспансии на мировой рынок высококачественной и дешевой продукции, такой как: зерно, сталь, машины (США), продовольственные товары, вооружение, товары роскоши (Франция), оборудование, уголь (Германия) – значительно сузили рынки сбыта для английских товаров.

4. Архаичная система образования. В последней четверти XIX в. образование стало одним из главных факторов, определяющих уровень конкурентоспособности экономики. Если перед первой технологической революцией население Англии было одним из самых образованных в Европе, то в конце XIX в. ситуация была прямо противоположной – и система начального, и система высшего образования отставала от континентальных стран и Соединенных Штатов. Система всеобщего начального образования в Англии была создана более чем на 100 лет позже, чем, например, в Германии, где уже в 1860 г. 97,5 % детей посещали начальные школы (еще раньше, в 1763 г. обязательное начальное образование было введено в Пруссии). Одновременно там стали уделять большое внимание профессионально-техническому и высшему образованию, что способствовало быстрому освоению новой техники и совершенствованию качества промышленной продукции. В Англии до 1870 г. все школы содержались на средства частных или

религиозных организаций, поэтому обучение было платным (за исключением приходских школ в Шотландии) и только выходцы из обеспеченных слоев общества могли получать образование выше начального. В итоге большая часть населения не получала даже формального образования. В 1870 г. был принят Билль об образовании, обеспечивавший государственную поддержку частным школам, что несколько повысило возможности получения образования средним англичанам и само качество образовательных услуг. Однако только с 1891 г. для детей до двенадцати лет образование стало всеобщим и бесплатным (по крайней мере, так предусматривал закон). Тем не менее еще в 1920 г. среднюю школу посещал только один из восьми детей школьного возраста.

Схожая ситуация была и в сфере высшего образования, которое длительное время было элитарным и частным. Только в начале XX в. после введения государственных стипендий образование в Оксфорде и Кембридже стало доступным не только представителям аристократических фамилий, но и просто одаренным детям. На общем фоне несколько выделялась Шотландия, где существовало четыре университета, открытых для всех желающих. В 1880 г. был открыт университет в Манчестере, в 1898 г. – Лондонский университет, и хотя к началу XX в. было открыто еще несколько университетов в различных городах, в 1918 г. только четыре человека из тысячи в соответствующей возрастной группе могли получить высшее образование. Накануне Первой мировой войны в Англии дипломы о высшем образовании получало почти в девять раз меньше студентов, чем в Германии. Результатом этого стало снижение конкурентоспособности английской промышленной продукции.

5. Недостаточная предпринимательская активность английских промышленников и медленное внедрение новых технологий. В отличие от предшествующего периода многие предприниматели для ежедневного руководства компанией приглашали наемных управляющих, предпочитая вести праздный образ жизни, не заботясь о своевременной модернизации производства. Примерами могут служить ограниченное распространение процесса Гилкриста – Томаса при производстве стали, медленное внедрение мартепновских печей. В текстильной промышленности постепенно осваивались новые, более производительные прядильные и ткацкие станки. Аналогичная ситуация складывалась и с введением новых высокотехнологичных производств: органическая химия, оптика,

электротехника и др. В то же время в стране были активные предприниматели, чьи имена в дальнейшем стали всемирно известными торговыми марками, например, Томас Липтон (компания «Липтон чай») и Уильям Левер («Юнилевер»).

Таким образом, указанные причины привели к усилению застойных явлений в экономике и определили тенденции развития и особенности основных секторов хозяйства.

Промышленный сектор был ведущим в экономике, и хотя абсолютные размеры производства продолжали расти, темпы структурных преобразований оказались значительно ниже, чем в других развитых странах. Вследствие недостатка инвестиций в конце XIX в., в Англии сравнительно медленно осваивались достижения второй технологической революции. Поэтому новые отрасли, порожденные этой революцией, – электротехника, химическая индустрия, станко- и автомобилестроение, точное приборостроение, требовавшие для освоения и развития значительных капиталовложений, получили гораздо меньшее развитие, чем в Германии и США. В начале XX в. положение несколько изменилось, молодые отрасли тяжелой промышленности стали развиваться более быстрыми темпами. Однако в первом десятилетии XX в. изделия новых отраслей составляли только 6,5 % всей промышленной продукции страны. В мировом производстве электротехнических изделий доля Англии составляла только 13 %. В 1913 г. в Англии было произведено автомобилей почти в 15 раз меньше, чем в США. В то же время рост производства и экспорта в новых отраслях был выше в 2–4 раза, чем в традиционных.

Отраслевую структуру промышленности в значительной степени определял растущий колониализм. Надежной опорой британской экономики продолжали оставаться текстильная промышленность, черная металлургия, угольная промышленность и машиностроение.

Легкая промышленность по стоимости производимой продукции по-прежнему опережала тяжелую и сохраняла ведущую роль в структуре промышленного производства страны. Динамизм легкой промышленности определялся переключением на колониальные рынки. Еще в 1880 г. английское производство хлопчатобумажной ткани и пряжи превосходило производство всех остальных стран Европы. К 1913 г., несмотря на некоторое ослабление своих относительных позиций, Великобритания все еще производила треть всей европейской продукции данной отрасли, опере-

жая своих ближайших конкурентов более чем в 2 раза. Вплоть до Первой мировой войны в хлопчатобумажном производстве было занято рабочей силы больше, чем в какой-либо другой отрасли английской промышленности.

В 70-е гг. XIX в. Великобритания достигла максимального производства в черной металлургии, производя более половины мирового чугуна. Темпы роста этой отрасли составляли 1,7 %, поэтому уже в 1890 г. лидерство перехватили США, а в начале XX в. вперед вырвалась Германия.

В угольной промышленности Великобритания сохраняла свое лидерство в Европе (в начале XX в. США вышли на первое место по этому показателю), имея темпы роста 2,6 %. В 1870 г. вывоз угля по стоимости составлял 3 % совокупного экспорта страны. Быстрая индустриализация бедных углем европейских соседей привела к значительному росту экспорта угля. В 1913 г. на уголь приходилось более 10 % совокупного экспорта Великобритании, при этом ее доля в мировой добыче угля составляла не половину, как это было в 70-е гг. XIX в., а только 21,7 %.

Со всеми рассмотренными отраслями было тесно связано и развитие машиностроения, поскольку и текстильная, и металлургическая, и угольная промышленность нуждались в станках и оборудовании. Кроме того, в рассматриваемый период наибольшее развитие получают те производства, которые служат базой для расширения колониальных захватов и утверждения господства на подчиненных территориях. В этой связи мощным стимулом для экономики Великобритании стало развитие железнодорожного транспорта и судостроения.

Как и в первой половине XIX в., железнодорожный транспорт представлял собой одну из важнейших отраслей экономики. Он играл важную роль и как потребитель продукции других отраслей, и как главное средство хозяйственного освоения колониальных территорий. Благодаря лидерству Великобритании в строительстве железных дорог зарубежный спрос как в Европе, так и в США на английские технологии, специалистов, материалы и капитал является стимулом развития всей экономики. В начале XX в. протяженность железных дорог в стране была меньше, чем в других странах Западной Европы, но с учетом колоний Британской империи принадлежала  $\frac{1}{5}$  мировой протяженности железнодорожной сети. Поэтому большой удельный вес в английской промышленности занимало транспортное машиностроение, паровозо- и вагоно-

строение, производство рельсов и т. д. Железнодорожный транспорт развивался очень быстрыми темпами – в рассматриваемый период объем железнодорожных перевозок возрос в семь раз.

Другим мощным стимулом развития английской экономики было судостроение. Рост оборотов морской внешней торговли и значительная удаленность колоний от метрополии превратили судостроение в ведущую отрасль промышленного производства. С середины XIX в. железо стало все больше заменять дерево в создании судов, а в 1880-х гг. на смену железу пришла сталь. На протяжении нескольких лет, с 1880 по 1890 г. на Великобританию приходилось около 80 % мирового производства стальных судов (правда, в 1913 г. уже 58 %) и значительная часть, от  $\frac{1}{6}$  до  $\frac{1}{3}$ , шла на экспорт. В целом за 1870–1913 гг. тоннаж судов, построенных на английских верфях, увеличился в 3 раза, а оборот судов дальнего плавания – в 16 раз.

Большой толчок получает военная промышленность, что также связано с усилением колониальной экспансии и ростом гонки вооружений.

В то же время до начала Первой мировой войны Великобритания не сумела наладить производство многих станков, машин, механизмов и была вынуждена закупать их у своих конкурентов.

Отставание по темпам, уровню и структуре промышленного производства сказалось на темпах монополизации этого сектора экономики. Монополии стали возникать на 10–15 лет позже, чем в других странах Европы и США. Численно большая часть промышленности была представлена обособленными, самостоятельными предприятиями, при этом существовавшие английские монополии по своей мощности уступали германским и американским компаниям. В США и Германии в конце XIX в. в промышленности создавались преимущественно крупные предприятия, которые были распространены в новейших отраслях.

Первые монополии возникли в экономике Великобритании в 90-х гг.: в трубопрокатной, химической и военных отраслях, несколько позже на транспорте. Наиболее высоким уровнем концентрации производства отличались отрасли, связанные с колониальной политикой. В тяжелой и военных отраслях доминирующее положение заняли фирма «Виккерс», ставшая крупнейшей в мире монополией по производству вооружения и возглавлявшая военное судостроение, и фирма «Армстронг-Уитворт» – мощная оружейная компания.

В 90-е гг. XIX в. тресты получили распространение и в легкой промышленности: соляной трест (90 % добычи соли), нитяной, ситцевый (85 % производства ситца), табачный, обойный и др. Особое место среди монополий занимал ряд компаний, связанных с эксплуатацией колониальных владений: «Королевская компания реки Нигер», получившая монополию на выращивание какао-бобов, масличных пальм и других субтропических растений, «Британская Южно-Африканская компания», в 1889 г. ставшая собственником всех недр на огромной территории, где добывались золото и алмазы, на основе плантаторского хозяйства. Появился трест «Левен бразерс», которому принадлежали огромное количество плантаций по выращиванию кофе, чая, арахиса и исключительные права на реализацию этой продукции на внешних рынках.

Большое количество монополий создавалось в нефтяном бизнесе, причем часто на основе сотрудничества с другими странами. В 1907 г. была образована англо-голландская компания «Роял Датч Шелл», добывающая 13 % мирового объема нефти, в 1909 г. – англо-иранская компания – будущая «Бритиш Петролиум», ставшая одной из крупнейших в мире компаний по добыче и переработке нефти.

По темпам концентрации и централизации капитала банковский капитал значительно опережал промышленный. По мощи банковских монополий Великобритания занимала первое место. Столичные, пригородные и провинциальные банки путем поглощений и слияний создали 12 крупных банковских учреждений, при лидирующем положении «Большой пятерки» лондонских банков – «Мидленд», «Ллойдс», «Барклейз», «Вестминстер» и «Нешнл провиншл», сосредоточивших основную массу депозитов, собственных капиталов и резервов. Важнейшее место в банковской системе принадлежало Английскому банку, основанному еще в 1694 г. Он имел право выпуска банкнот, обеспечивал курс фунта стерлингов, регулировал приток золота и размещение ценных бумаг на денежном рынке.

Возросла роль 72 колониальных банков, осуществлявших значительно больший объем финансово-кредитных операций. Их роль и значение определялись тем, что в основном через них осуществлялся экспорт капитала – наиболее прибыльный и характерный вид деятельности в Великобритании в рассматриваемый период. В ходе этого экспорта банковский капитал переплетался с про-



мышленным и торговым, охватывая огромное число стран. Посредством банков британское правительство навязывало кабальные займы зависимым странам, что не только приносило высокие прибыли, но и способствовало установлению финансового контроля за странами-должниками.

Экспорт капитала компенсировал отставание в промышленном развитии. Прибыли от вывоза капитала стали главной статьей национального дохода в Великобритании. До 75 % капитала направлялось в Британскую империю и слаборазвитые страны Латинской Америки, около 20 % – в США (которые оставались должниками вплоть до начала Первой мировой войны), около 6 % – в страны Западной Европы и Россию. Английский капитал шел на финансирование железнодорожного и портового хозяйства во многих странах мира, оплачивал войны в Японии и на Балканах, развитие производства в добывающих отраслях, инвестировался в экспортные отрасли сельского хозяйства колоний, где создавались принадлежащие англичанам плантационные хозяйства. В 1914 г. размещенный Англией капитал составлял около 4 млрд фунтов стерлингов (приблизительно 20 млрд долл.), или 43 % общемировой суммы инвестиций, опережая суммарный объем немецких и французских инвестиций, что почти в 3,3 раза превышало размеры инвестиций в 1870 г., а доходы от зарубежных инвестиций увеличились в девять раз. Увеличение экспорта капитала приводило к его нехватке внутри страны, особенно в новых отраслях и сельском хозяйстве.

В последней четверти XIX в. в стране продолжала сокращаться доля сельского хозяйства. Основную часть сельского населения составляли мелкие фермеры-арендаторы, не имевшие достаточно средств для ведения хозяйства на современном агротехническом уровне. В этих условиях урожайность их участков была низкой, а стоимость продукции – высокой. Поэтому фермеры не могли выдержать конкуренции с более дешевыми сельскохозяйственными продуктами, поступающими из колоний, доминионов и США. Причиной снижения темпов развития сельского хозяйства являлся затяжной мировой аграрный кризис, начавшийся в 1874 г. и продолжавшийся почти 20 лет. Предпосылкой этого кризиса стало массовое поступление на рынок дешевого американского хлеба, что было связано с аграрными преобразованиями в США, развитием океанского и железнодорожного транспорта. За период 1870–1913 гг. импорт американской пшеницы увеличился почти в девять раз



(с 10,8 до 90,4 млн бушелей), в свою очередь это привело к снижению цен на хлеб в два раза. Естественно, в этих условиях с каждым десятилетием число фермеров и площадь обрабатываемых земель сокращались, и к 1913 г. в аграрном секторе было занято только 8 % активного населения.

Аграрный кризис подтолкнул структурную перестройку сельского хозяйства – начался переход от зернового хозяйства к производству кормов для животноводства и птицеводства, выращиванию технических культур. В 1913 г. пшеницы, выращенной в стране, хватало только для покрытия 37 % общих потребностей в этом продукте. Несклько дольше, чем зерновое хозяйство, продержалось местное животноводство, поскольку мясо является скоропортящимся продуктом. Однако после появления в конце XIX в. пароходов-рефрижераторов в Великобританию начались массовые поставки дешевого мяса из колоний.

В результате этого английская экономика была поставлена в зависимость от мирового сельскохозяйственного рынка. Несмотря на перевод отрасли на индустриальную основу путем внедрения машин, более широкое использование минеральных удобрений, Великобритания теряла свою аграрную базу. Английское сельское хозяйство сохранило свое значение в качестве пригородного, поставляя в города свежие овощи и продукты животноводства, а  $\frac{2}{3}$  потребляемой продукции импортировалось. В значительной степени удовлетворение спроса на продовольствие происходило за счет Канады, Австралии, Новой Зеландии и других высокоразвитых в этом отношении колоний и доминионов в обмен на сельскохозяйственную технику. В этих условиях в Великобритании происходит «забрасывание» земельных угодий, растет их непроизводительное использование, большие территории стали отводиться под охотничьи заповедники, парки, спортивные площадки и т. п.

Таким образом, в период с 1870 по 1913 г. Великобритания утратила статус «мастерской мира». Перед Первой мировой войной по объему промышленной продукции страна оказалась на третьем месте после США и Германии. Производство промышленной продукции в Англии выросло за 1870–1913 гг. в 2,2 раза, тогда как в США – в 9 раз, в Германии – почти в 6 раз, во Франции – в 3 раза. Произошло ослабление английских позиций на мировых рынках – за последние десятилетия XIX в. экспорт промышленной продукции в стране вырос только на 8 %, в то время как в Германии – на 40 %, а в США – на 230 %. Тем не менее Великобритания сохра-

няла лидерство в мировой торговле, превратившись из экспортера в мирового импортера сырья и продовольствия. Платежный баланс был активным за счет доходов от вывезенного капитала (он в четыре раза превышал доходы от промышленности), посреднических, торговых и банковских операций, туризма.

Утрата мировой гегемонии происходила медленно и практически незаметно для современников. Несмотря на замедление темпов экономического развития, Великобритания оставалась высокоразвитой, богатейшей страной мира, где проводилась достаточно активная социальная политика: в начале XX в. было введено страхование рабочих от несчастных случаев, сокращен рабочий день и улучшены условия труда во многих отраслях, установлены пенсии по старости (с 70 лет) и 15-недельные пособия по безработице, страхование по болезни, созданы биржи труда. Реальный доход на душу населения за период 1850–1914 гг. возрос в 2,5 раза, распределение дохода стало несколько более равномерным, сократилась доля беднейшего населения, а средний англичанин в 1914 г. имел самый высокий уровень жизни в Европе.

### **6.3. Торможение темпов экономического роста во Франции**

В последней четверти XIX в. основной характеристикой экономической жизни Франции, также как и Великобритании, стало относительное отставание в развитии от ведущих стран мира, причем с течением времени это отставание все больше увеличивалось. Последние десятилетия были крайне сложным периодом в экономической истории – страна уступала свои прежние позиции во многих сферах хозяйства. Если раньше Франция прочно удерживала второе место в мире по уровню промышленного производства, то в конце XIX в. по этому показателю находилась уже на четвертом месте, уступая США, Германии и Англии. Также страна уступала по темпам прироста промышленной продукции: если в начале 70-х гг. XIX в. она производила 10 % продукции мировой промышленности, то в конце XIX в. – только 7 %. Тем не менее Франция оставалась ведущей державой, обладавшей большими экономическими возможностями, огромной колониальной империей, мощной армией и крупным флотом, уступавшим, однако, английскому.

Причины торможения индустриального развития:

1. Поражение во франко-прусской войне 1870–1871 гг. и от-

торжение двух наиболее динамичных в экономическом отношении провинций – Эльзаса и Лотарингии. Общая сумма ущерба, нанесенного войной, составила 16 млрд франков, погибли около 1,5 млн человек. В соответствии с мирным договором 1871 г., подписанным на крайне невыгодных для Франции условиях, она была обязана в короткий срок выплатить контрибуцию в размере 5 млрд франков золотом, и в качестве гарантии выплаты часть ее территории (18 провинций) подлежали оккупации германскими войсками, причем их содержание возлагалась на французскую сторону. Разорению подверглись 43 наиболее промышленно развитых департамента: были уничтожены многие общественные здания, хранилища, склады, вывезено промышленное оборудование, конфискованы запасы продовольствия, сельскохозяйственного сырья, вырублены леса. Это привело к сокращению промышленного производства и экспорту готовых изделий.

Отторжение Эльзаса – одного из центров текстильной промышленности и развитого сельскохозяйственного производства – и части Лотарингии, богатой залежами железной руды, привело к дефициту природных ресурсов, повышению в связи с этим издержек производства и, следовательно, снижению конкурентоспособности на внешнем рынке. Негативное влияние на развитие экономики оказала революция – Парижская коммуна, просуществовавшая около трех месяцев.

2. Бедность сырьевой базы промышленности. Английская, а впоследствии американская и немецкая модели индустриализации в значительной мере основывались на изобилии запасов каменного угля. Франция, хотя и не была полностью лишена месторождений каменного угля, имела меньшие его запасы, кроме того, характер этих залежей делал их эксплуатацию более дорогой. Более  $\frac{1}{3}$  потребности страны в угле покрывалось за счет импорта. Это оказало большое влияние на развитие отраслей, использующих уголь (например, черной металлургии) и приводило к заметному удорожанию промышленной продукции, прежде всего металлоизделий. В большом количестве ввозились также железная руда, медь, хлопок.

3. Моральное и физическое старение промышленного оборудования. Как и в Великобритании, большинство оборудования было установлено на предприятиях еще в годы первой технологической революции, поэтому к концу XIX в. оно было изношено и требовало замены или реконструкции. Для внедрения новых техноло-

гий и производств требовались огромные инвестиции, которых во Франции не было.

4. Отток капиталов из страны. Несмотря на то, что в стране были накоплены значительные денежные ресурсы, они не вкладывались в отечественную экономику. Это можно объяснить тем, что прибыль от зарубежных инвестиций и вложений в ценные бумаги была значительно выше, чем от инвестирования в отечественную промышленность и сельское хозяйство. Кроме того, банки старались не распылять средства между тысячами мелких предприятий и быть в зависимости от их деятельности.

5. Сохранение парцеллярной системы в сельском хозяйстве. В 1881 г. из 8,5 млн земельных собственников 1,3 млн были собственниками мелких и мельчайших участков земли (от 1 до 10 га). В 1892 г. на одно хозяйство приходилось около 30 разрозненных крохотных участков земли (парцелл), на которых невозможно было даже использовать рабочий скот. Низкая доходность парцеллы обуславливала узость внутреннего рынка для промышленности. Несмотря на усиление в конце XIX в. процесса формирования фермерских хозяйств, тем не менее продолжал сохраняться большой удельный вес мелких хозяйств.

6. Незначительный прирост населения и низкий уровень урбанизации. Эта причина непосредственно вытекает из предыдущей: не желая еще больше дробить семейные наделы, крестьянские семьи ограничивали количество детей, что сдерживало рост населения. За 1870–1913 гг. население во Франции почти не увеличилось – с 36,9 до 39,8 млн человек, в то время как в Англии и Германии численность населения увеличилась в 1,6 раза. Если в первой половине XIX в. Франция по численности населения была самой большой страной в Европе, то к концу столетия она уже уступала в этом отношении Германии (67 млн человек) и Англии (41,3 млн человек). Низкий прирост населения мешал формированию рынка труда и значительно ослабил ее стратегические позиции в борьбе с Германией.

Среди крупнейших промышленных держав Франция имела самый низкий уровень урбанизации. Главной причиной этого был как медленный рост численности населения, так и структура и размещение промышленных предприятий.

7. Своеобразная структура французской промышленности. Из 16 млн человек экономически активного населения в промышленности было занято 2 млн (12,5 %), в то время как в сельском хо-

зайстве – 5 млн (31 %), в торговле – 4 млн (25 %). Французская промышленность традиционно была ориентирована на производство товаров роскоши и предметов потребления, поэтому там преобладали мелкие предприятия. Также для Франции была характерна географическая распыленность промышленности. В отличие от Великобритании и Германии, имевших несколько крупных центров тяжелой промышленности, во Франции предприятия были разбросаны по маленьким городкам и даже деревням. Такая распыленность определялась расположением доступных источников энергии.

В течение 1870–1914 г. Франция оставалась аграрной страной. Среди ведущих индустриальных стран она имела самую большую долю занятых в сельском хозяйстве (в 1913 г. – около 40 %). Вследствие этого сельскохозяйственная продукция преобладала и по объему, и по стоимости в ВВП. В 70-е гг. XIX в. в аграрном секторе сохранялся большой удельный вес мелких хозяйств, большинство из которых не имели возможность использовать технические и агрикультурные усовершенствования.

Несмотря на незначительные размеры хозяйств в первой половине XIX в., Франция была единственной промышленной страной в Европе, которая обеспечивала себя продовольствием и поставляла его на экспорт. Однако во второй половине XIX в. это стало уже препятствием на пути роста товарности сельскохозяйственного производства. Примечательно, что большинство мелких хозяйств было расположено в менее плодородных районах юга и запада страны. Крупные владения, площадью 40 гектаров и более, располагались преимущественно в более плодородных районах севера и востока. Крупные производственные фермы были ориентированы на рынок и поставляли продукцию в города.

Парцеллярная система достигла пика своего развития в 1882 г. В конце 80-х – начале 90-х гг. XIX в. началось постепенное укрупнение крестьянских хозяйств. Одной из причин этого был аграрный кризис, начавшийся в середине 1870-х гг. и продолжавшийся более 20 лет. Кризис был вызван массовыми поставками американского, канадского и австралийского зерна, более дешевого, чем французское, и вообще западноевропейское. В результате огромное количество мелких производителей разорялось и уходило в города. Кризис привел к значительным изменениям в аграрном секторе.

В конце XIX в. во французской деревне усилился процесс формирования фермерских хозяйств и процесс концентрации земли

(хотя в то же время увеличилось и число парцеллярных хозяйств). Происходило увеличение числа среднего зажиточного крестьянства. Чтобы облегчить покупку дополнительных земельных участков состоятельным людям, был создан поземельный банк «Креди Фонсье».

Аграрный кризис привел к усилению специализации сельского хозяйства. В юго-западных районах стали преимущественно заниматься огородничеством и садоводством. Важную роль начало играть виноделие, как один из значительнейших источников валютных поступлений. В стране усилилась тенденция к превращению животноводства в ведущую отрасль сельского хозяйства. Для расширения посевов технических культур правительством даже выдавались специальные премии.

Выход из кризиса Франция искала также в протекционизме. С 1892 г. существенно повысились ввозимые пошлины на пшеницу, сахар, рожь, кукурузу и другие продукты. Введение крайне протекционистских тарифов предоставило защиту некоторым отраслям сельского хозяйства и расширило рынок для отечественных производителей.

Весь комплекс мероприятий, проводимых в отношении аграрного сектора, привел к усилению товарности сельского хозяйства, повысил покупательскую способность деревни. Стали формироваться крупные предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, создавались закупочные кооперативы и кредитные товарищества. Предприниматели стремились создать свою собственную сырьевую базу. Эти процессы положительно влияли на повышение производительности труда и рост производства, усилилось применение специальной техники, совершенствовалась аграрная культура.

В целом, несмотря на все эти перемены, сельское хозяйство в конце XIX – начале XX в. по темпам роста и интенсификации значительно отставало от промышленности и сдерживало ее рост.

Темпы роста промышленного производства, по различным оценкам, составляли от 2 до 2,8 %. Причем ремесленное и надомное производство составляло большую часть всего промышленного производства и во многом определило отличительные черты развития французской промышленности.

Для Франции были характерны малые размеры компаний, мелкая и средняя промышленность по-прежнему играла значи-

тельную роль в экономике. Согласно цензу, в 1906 г. более  $\frac{2}{3}$  промышленных предприятий либо вообще не имели наемных рабочих (работники этих предприятий – собственники и члены их семей – составляли 27 % всей занятой в промышленности рабочей силы), либо имели от 1 до 10 работников. В то же время в стране насчитывалось около 600 крупнейших компаний, которые имели по 500 и больше рабочих каждая (занятые на них составляли 10 % всей промышленной рабочей силы). Как правило, крупные компании были сосредоточены в горнодобывающей промышленности, металлургии, новых отраслях промышленности. Самые маленькие предприятия, численностью до 10 человек функционировали в традиционных отраслях ремесленного производства, таких как переработка продуктов питания, производство одежды и деревообработка и др., что в значительной степени определялось особенностями отраслевой структуры промышленности. Эти отрасли снижали уровень концентрации производства. Так, например, в швейной промышленности на предприятиях с числом рабочих до 10 и не более 50 было сосредоточено 87 % всех занятых в отрасли, пищевой промышленности – 75 %, кожевенной – 71 %, деревообрабатывающей – 77 %.

Как уже отмечалось, традиционно ведущее место в отраслевой структуре промышленности занимали отрасли с высокой добавленной стоимостью – производство предметов роскоши и полуроскоши, такие как изысканная одежда, ювелирные изделия, парфюмерия, косметика, шелковые ткани, продукция художественных промыслов. Эти товары, рассчитанные на богатых потребителей, ценились во всем мире и оказывались вне конкуренции. Техническое совершенствование и концентрация такого производства были невозможны, поскольку держались на индивидуальном мастерстве и широком применении ручного труда.

В последней четверти XIX в. во Франции начала успешно развиваться тяжелая промышленность, страна приобщалась к достижениям второй технологической революции. Франция, как и другие страны Запада, участвовала в межстрановом обмене изобретениями, промышленными новшествами. Французским ученым и изобретателям принадлежало лидерство в нескольких отраслях: гидроэнергетике (создание турбин и производство электроэнергии), выплавке стали и алюминия, автомобилестроении, а в XX в. – самолетостроении. Так, например, во Франции был изобретен новый способ производства стали, став-



шей одним из главных продуктов, характеризующих уровень промышленного производства. Металлург П. Мартен использовал для своей конструкции созданную в Германии регенеративную газовую печь, в поду которой за счет небывалого повышения температуры (до 1000° С) плавилась чугун и металлический лом и вступали в химическое взаимодействие со шлаком и газом. За счет увеличения емкости печи до 100 т перерабатываемого за цикл металла резко увеличивался выход конечного продукта – стали. Мартеновский способ переняли все другие страны. Разработка нового способа производства стали привела к созданию десятков чугуноплавильных и сталепрокатных заводов и в самой Франции. В итоге с 1900 по 1913 г. производство стали возросло более чем в 2 раза, этому способствовали также русские военные заказы, железнодорожное строительство во французских колониях.

Большой вклад Франция внесла в развитие электрификации – как важнейшего направления технического прогресса. В 1873 г. на международной выставке в Вене французские электротехники одними из первых показали возможность передачи электроэнергии на расстояние, а в 1881 г. была построена первая опытная линия такой электропередачи. С этого времени быстро развивается электрификация промышленности и транспорта. В 1890-х гг. почти во всех городах появляются трамваи, в начале 1900-х гг. электричество используется на пригородных железнодорожных линиях Парижа. Общий энергетический баланс с 1870 по 1913 г. увеличился более чем в 10 раз.

С начала XX в. более активно стало развиваться машиностроение. Оно стимулировалось как общим ростом милитаризации, так и потребностями переоборудования многих отраслей промышленности: текстильной, писчебумажной и др. Увеличивается также объем транспортного машиностроения: паровозо- и вагоностроения, автомобилестроения. Например, по производству автомобилей перед Первой мировой войной Франция вышла на второе место в мире и на первое в Европе. Большое значение для экономики имело железнодорожное строительство, ставшее емким внутренним рынком для многих отраслей тяжелой промышленности. По длине железнодорожных линий Франция на рубеже веков превосходила Англию и Германию.

На волне милитаризации и подготовки к войне стала быстро развиваться военная промышленность. Франция одной из первых



стала производить пулеметы – знаменитый пулемет «Максим», скорострельные пушки и подводные лодки; появились заводы по производству взрывчатых веществ.

В целом в рассматриваемый период тяжелая промышленность развивалась более быстрыми темпами, чем легкая, но продолжала отставать по доле ВВП. Экономическое развитие Франции, как и других стран, прерывалось экономическими кризисами, но они, в конце концов, стимулировали промышленный подъем и служили техническому обновлению промышленности.

Война 1870–1871 гг. привела к экономической и военной катастрофе, но темпы послевоенного возрождения были удивительными. Фракция меньше пострадала от депрессии 1873 г., чем экономики других индустриализирующихся стран, и гораздо быстрее оправилась от кризиса. В стране начался период подъема, длившийся до конца 1881 г. За это время сеть железных дорог увеличилась почти в 9 раз, а телеграфная сеть – вообще в 44 раза. Эти отрасли стали стимулом для развития других отраслей экономики: в угольной промышленности и черной металлургии был почти четырехкратный рост производства. Внешняя торговля росла почти на 5 % в год, и Франция, оставаясь второй торговой державой мира, смогла даже несколько увеличить свою долю в мировом товарообороте – с 10 до 11 %.

Кризис 1882 г. и последовавшая за ним депрессия, были, пожалуй, наиболее сложными среди всех кризисных периодов XIX в. Начавшийся с незначительного спада и финансовой паники кризис был усилен рядом дополнительных факторов, продливших этот спад: болезни и нашествие вредителей (это привело к снижению производства вина и шелка на протяжении почти двух десятилетий), повсеместный переход к протекционизму, торговый войны и т. д. Все это обусловило стагнацию национальной экономики, сокращение объемов внешней торговли (он оставался почти неизменным в течение следующих 15 лет), снижение накопления капитала до минимального уровня за всю вторую половину XIX в.

Оживление началось только в конце XIX – начале XX в. после разработки новых месторождений лотарингского железно-рудного района и развития новых отраслей промышленности, таких как электротехническая, алюминиевая, никелевая и автомобилестроительная. В период до Первой мировой войны Франция вновь пережила период высоких темпов роста.

Как и во всех странах, развитие промышленности сопровождается процессом концентрации производства и образованием промышленных монополий. Темпы концентрации были ниже, чем в США, Германии и Великобритании. Процесс концентрации происходил крайне неравномерно – наиболее быстрыми темпами в тяжелой промышленности (металлургической, горнорудной, бумажной, полиграфической отраслях), медленнее – в легкой промышленности.

Концентрация производства приводила к образованию монополистических объединений. Наиболее типичными для Франции стали картели и синдикаты, а также концерны, которые объединяли предприятия смежных отраслей. Первые монополии появились в 1870–1880-х гг. В 1876 г. был создан металлургический синдикат «Комите де форж» («Комитет тяжелой промышленности»), объединивший 13 крупнейших металлургических заводов. В конце XIX в. это объединение включало около 250 металлургических и машиностроительных заводов и контролировало  $\frac{3}{4}$  производства чугуна и стали в стране. В 1883 г. возник сахарный картель, а в 1885 г. – керосиновый картель. Одной из крупнейших военных монополий в мире стал концерн «Шнейдер-крезо». В химической промышленности появились монополистические объединения «Сен-Гобен», «Кюльман». В автомобилестроении крупнейшим объединением стала фирма «Рено». Основатель компании Луи Рено выпустил свой первый автомобиль в 1898 г., после того как на выставке в 1899 г. его автомобили приобрели большой успех, было начато их массовое производство. К 1914 г. именно благодаря компании «Рено» Франция стала лидером в автомобилестроении. Монополизация охватила также текстильную и пищевую промышленность. Особый успех был у фирмы «Шанель», покрывшей образцами женской одежды Европу и Америку.

Особое место в экономическом развитии Франции в последней четверти XIX – начале XX в. занимал финансовый капитал. В отличие от других стран, он был централизован. Главным финансовым центром стал Французский банк, в который входили 200 крупнейших акционеров, сосредоточивших в своих руках всю экономическую и политическую власть в стране. В совет Банка входили представители наиболее влиятельных банкирских домов и промышленных монополий: Ротшильд, Де Вандель, Шнейдер, Пежо и др. Ж. Клемансо, будучи премьер-министром Франции в 1906–1908 гг., признавал, что в стране полнотой власти обладают «члены правления Французского банка». Это был единствен-

ный в истории пример централизованного в национальном масштабе финансового капитала.

Одной из существенных особенностей экономики Франции была высокая степень концентрации банковского капитала, по этому показателю она занимала первое место в мире. С 1860–1870 гг. действовали такие крупные банки, как «Лионский кредит», «Национальная учетная контора», «Генеральное общество», «Парижско-Нидерландский банк». В начале XX в. первые три банка сосредоточили у себя 70 % всех вложений. В первые годы XX в. появилось еще несколько крупных банков – «Французский торгово-промышленный банк», «Банк Парижского союза», «Торгово-промышленный кредит» и др. Банки очень быстро открывали свои отделения по всей стране и образовывали большие банковские накопления. Этому во многом способствовало существование преимущественно мелкого предпринимательства во всех сферах хозяйства, не требовавшего крупных капиталовложений, вследствие чего большинство предпринимателей вкладывали средства в сберкассы и банки.

Несмотря на накопление огромных денежных средств, они не инвестировались в национальную экономику, поскольку высокий удельный вес мелких и средних предприятий, длительные промышленные застои делали невыгодными вложения в промышленность. Доходность внутренних ценных бумаг в конце XIX в. была ниже, чем иностранных – 3,2 % и 4,2% соответственно. В итоге создавались условия для экспорта капиталов. Укрепление французской валюты, переход в 1873 г. к системе золотого денежного обращения также расширяли возможности экспорта капитала. Темпы роста экспорта капитала превышали темпы роста промышленности, за период 1870–1914 гг. объем промышленной продукции Франции увеличился в три раза, а общая сумма помещенного за границей капитала – в шесть раз. Накануне Первой мировой войны вывоз капитала почти в четыре раза превышал капиталовложения во французскую промышленность. В начале XX в. Франция была вторым после Великобритании экспортером капитала.

В общем виде распределение стран по объему зарубежных инвестиций в 1914 г. можно представить следующим образом:

Страны-инвесторы	Доля в общем объеме инвестиций (в %)
Англия	43
Франция	20
Германия	13

---

Бельгия, Нидерланды, Швейцария	12
США	7
Прочие страны	5

Между двумя крупнейшими экспортерами капитала существовали значительные отличия. Во-первых, в отличие от Великобритании, Франция направляла в свои колонии менее 10 % совокупных инвестиций. Основными потребителями французских инвестиций были европейские страны с низким и средним уровнем развития (около 22 %), в то время как английские вложения составляли около 6 %. Инвестиции в США были почти в пять раз меньше, чем у Великобритании.

Первое место по объему иностранных инвестиций с конца XIX в. и до начала Первой мировой войны занимала Россия, на ее долю приходилось более  $\frac{1}{4}$  французских капиталовложений. Крупнейшие банкирские дома Франции проявляли активный интерес к российской экономике. «Генеральное общество» арендовало угольные шахты Донецкого бассейна, организовало Общество криворожских железных руд и уже к концу 1890-х гг. утвердило господство над рядом предприятий южного горнопромышленного района. Банкирский дом Дж. Ротшильда приобрел пакеты акций нефтепромышленных предприятий Бакинского и Грозненского района и положил начало выходу российской нефти на европейский рынок. После некоторого спада в 1900–1903 гг. приток капиталовложений в российскую экономику вновь увеличился. Несколько изменилась и направленность вложений. Особое место здесь принадлежало Санкт-Петербургу, являющемуся крупнейшим центром обрабатывающей промышленности. Французские инвестиции направлялись в паровозо- и вагоностроительные предприятия – Санкт-Петербургский металлический завод, Путиловский завод и др.

Во-вторых, если Великобритания вывозила капиталы преимущественно в производительной форме, то Франция, наоборот, в основном в ссудной форме, предоставляя займы иностранным государствам. Раньше французы инвестировали капитал в основном на территории своих ближайших соседей – Испании, Португалии, Италии, однако в конце XIX в. лидером также стала Россия. После заключения франко-русского союза в 1894 г. французские инвесторы при активном поощрении своего правительства (и даже ранее, при отсутствии такого поощрения) инвестировали огромные суммы в государственные и частные ценные бумаги России.

Займы 1890-х гг. положили начало концентрации огромного количества русских ценных бумаг на Парижской фондовой бирже. В первые годы XX в. Франция продолжила политику кредитования России. В 1904 г. она наряду с Германией предоставила крупный заем для финансирования Русско-японской войны. В 1906 г. Францией было инициировано предоставление России международного займа – 2250 млн франков, или 850 млн руб. Большая половина – 1200 млн франков, принадлежала Франции, остальную часть разделили Англия, Голландия, Австрия и некоторые другие страны.

Ценные бумаги в виде облигаций русских займов хорошо продавались во Франции. Значительная их часть приобреталась банками, другая часть реализовывалась через фондовый рынок. Облигации международных займов покупали не только представители крупного бизнеса, но и представители средних слоев населения, сельские фермеры, поскольку по ним стабильно выплачивались высокие проценты, являющиеся хорошей добавкой к невысокому доходу от основной деятельности. Держатели российских бумаг лишились своих капиталов после прихода к власти большевистского правительства и аннулирования всех государственных и частных долгов, сделанных при царском правительстве. Только в 1990-х гг. правительства Российской Федерации и Франции договорились о покрытии этих долгов.

В 1914 г. почти каждый двадцатый француз был держателем каких-либо акций, облигаций. Тем самым Франция превратилась в государство-рантье, использующее свои капиталы в качестве инструмента внешней политики. Например, предоставление Франции выгодных военных заказов, льготных условий для импорта французских товаров, создание благоприятных условий для французских компаний, действовавших на территории той или иной страны. Таким образом, Франция стала главным мировым ростовщиком. В 1908 г. стоимость облигаций внутренних займов и иностранных ценных бумаг составляла 104,4 млрд франков, а вложение в промышленность и торговлю – всего 9,5 млрд франков, т. е. более чем в 10 раз меньше. Экспорт капитала тормозил промышленное развитие страны, хотя доход, получаемый по различным ценным бумагам, и приумножал национальное богатство страны. По удельному весу в мировом промышленном производстве Франция уступала США в 5,5 раз, а по размеру национального богатства только в 3,5 раза.

В последней четверти XIX в. Франция активизировала свою колониальную политику. В конце века были завоеваны Тунис, часть Западной Африки, Экваториальная Африка, Мадагаскар и др. Это позволило ей стать второй после Великобритании колониальной державой мира. Территория французских колоний в 21 раз превышала территорию самой Франции. Несмотря на то, что колонии обладали огромным ресурсным потенциалом, они играли гораздо меньшую роль во французской экономике, чем в английской. Доля колоний во французском экспорте составляла около 13 %, колонии также не использовались в качестве основных рынков сбыта промышленных товаров. До 1914 г. только около 10 % товаров направлялись во французские колонии, несмотря на их привилегированный статус. Они были слишком бедными и малонаселенными, чтобы стать главными импортерами товаров. Франция была главным поставщиком товаров в Великобританию и Германию, а также крупным покупателем их товаров. Многие колониальные государства были нужны Франции по стратегическим мотивам, как территории, на которых располагались французские военные базы, значение которых возрастало на фоне милитаризации экономики и подготовки к войне.

Таким образом, особенностями экономического развития Франции в 1870–1914 гг. были ссудно-ростовщический характер финансового капитала, относительно слабая промышленная база, низкая эффективность аграрного сектора, достаточно низкий уровень концентрации производства и высокий в банковской сфере. Несмотря на очевидные экономические успехи в начале XX в., явным стало торможение экономического роста в предвоенные годы, все большее отставание от передовых стран. За 1860–1913 гг. объем промышленного производства увеличился в США в 13 раз, в Германии – в 6 раз, а во Франции – только в 4 раза. Это было связано с низким уровнем технико- и энерговооруженности труда занятых в материальном производстве – потребление машин на душу населения во Франции было в 2,3 раза меньше, чем в Германии, и в 4,6 раза меньше, чем в США, и соответственно с более низким уровнем темпов роста производительности труда. А именно по этим показателям в начале XX в. оценивали позиции той или иной страны в мировом хозяйстве.

Вместе с тем по темпам роста дохода на душу населения Франция уступала не так сильно как по удельному весу в мировом промышленном производстве, благодаря прибыли, получаемой по

различным ценным бумагам. Поэтому торможение экономического роста было также, как и в Англии, незаметно для большинства жителей, уровень жизни среднего француза был отнюдь не ниже уровня жизни среднего жителя любой другой из европейских стран. Наоборот, годы, непосредственно предшествующие Первой мировой войне, были периодом материального благополучия и культурного расцвета, французы называли их *La belle époque*.

#### **6.4. Выдвижение Германии на роль европейского лидера**

На европейском континенте наиболее быстро развивающейся страной в 1870–1914 гг. была Германия. Еще в 60-х – начале 70-х гг. XIX в. это была политически раздробленная, отсталая, преимущественно аграрная страна со слабо развитой промышленностью. В Германии существовало несколько небольших промышленных центров в Саксонии, Силезии, Берлине и долине Рейна, относящихся большей частью к ремесленному или протоиндустриальному типу. Однако за 20–25 лет положение резко изменилось, и уже в конце XIX в. она стала отвоевывать лидирующие позиции у Англии и Франции, превратившись в одну из мощных индустриальных держав Европы. Это можно объяснить событиями, проходившими в политике, экономике в 1860-е – начале 1870-х гг. XIX в. К числу главных причин ускорения экономического развития относятся:

1. Государственное объединение страны во главе с Пруссией. После франко-прусской войны 22 монархии и 3 вольных города объединились в Германскую империю, во главе которой стоял прусский король Вильгельм I Гогенцоллерн (в соответствии с конституцией 1871 г. императором мог быть только прусский король). Большую роль в объединении сыграл Отто фон Бисмарк, ставший первым рейхсканцлером Германской империи и сосредоточивший в своих руках практически всю власть в стране. Итогом объединения стало проведение единой экономической политики, установление в течение нескольких лет (1872–1877 гг.) единого торгового, железнодорожного, почтового законодательства, единой системы мер и весов; в 1873 г. введена единая денежная система на основе немецкой марки, был принят ряд законов, гарантировавших свободу предпринимательства и частной собственности.

2. Победа во франко-прусской войне. В результате победы над Францией Бисмарк добился беспрецедентной в истории контрибу-



ции в 5 млрд франков. На основе полученных средств была создана новая денежная единица – золотая марка (Германия была первой страной после Великобритании, которая ввела золотой стандарт, а ввиду возросшей роли в международной торговле в дальнейшем другие государства также присоединялись к золотому стандарту), в 1875 г. учрежден центральный банк империи – Рейхсбанк, обладавший монополией на денежную эмиссию. Деньги были вложены в германскую промышленность и способствовали ускоренной реконструкции старых и строительству новых предприятий. Кроме того, в соответствии с мирным договором, Германии отошли Эльзас и Лотарингия, экономически развитые регионы с богатейшими запасами железных руд и угля. Это значительно увеличило сырьевые ресурсы страны и создало мощную базу для развития металлургии, машиностроения и металлообработки.

3. Умелая экономическая политика государства. После того как канцлером Германии стал О. фон Бисмарк, началось усиление протекционистского режима, которое продолжалось до Первой мировой войны. В 1879 г. был одобрен новый тарифный закон, устанавливавший протекционистские тарифы и для промышленности, и для сельского хозяйства. Одним из примеров протекционистской политики были русско-германские торговые договоры 1894 и 1904 гг. Высокие пошлины были призваны пресечь иностранную конкуренцию на внутригерманском рынке и способствовать установлению монопольных цен.

Большую роль в экономическом развитии Бисмарк отводил железнодорожному строительству, используя его и как один из инструментов экономической политики. Например, путем установления более низких тарифов на транспортировку экспортных товаров.

Много внимания в Германии уделялось образованию. Соперничество между различными германскими государствами способствовало созданию большого числа немецких университетов и обеспечило высокий уровень образования. С возникновением единого государства политика поощрения общего и профессионального образования только усилилась. На всю территорию распространилось обязательное начальное образование, активно поощрялось также средне-специальное. По сравнению с другими странами система образования в Германии была более совершенной и содержательной.

Важнейшими предметами в немецких университетах были естественные науки. Особое внимание уделялось технической под-



готовке, призванной сформировать у подрастающего поколения навыки работы в условиях технологической революции и постоянного усложнения производственного оборудования. Накануне Первой мировой войны ежегодно выпускалось 3 тыс. дипломированных инженеров, тогда как, например, в Англии высшее, в том числе гуманитарное, образование получили только 350 человек. Развитие образовательной системы оказывало огромное влияние на рост производительности труда, в начале 1900 г. Германия заняла первое место в Европе по этому показателю.

4. Развитие в рамках «догоняющей», ускоренной модели. Сравнительно поздно начавшийся промышленный переворот давал стране преимущества. Германия осуществила индустриализацию, широко заимствуя передовой опыт других иностранных государств. Политика сознательных имитаций и заимствований началась еще в 60-е гг. XIX в. и сформировала материальные предпосылки для создания современной промышленности, транспорта и финансов. В отличие от Англии и Франции, для которых было характерно наличие многочисленных устаревших предприятий, оснащенных еще в годы промышленного переворота и только увеличивавших издержки, в Германии вся промышленность развивалась на основе структурных и энергетических обновлений, диктуемых второй технологической революцией. Модернизация предприятий была осуществлена в 90-е гг. XIX в., а затем в начале XX в., что позволило резко увеличить выпуск продукции и ускорить темпы экономического роста.

В развитии экономики немаловажную роль играли достижения германской инженерной мысли, которые заметно опережали западноевропейский уровень и не уступали передовым американским разработкам. Предприятия тратили огромные средства на исследования и техническое усовершенствование. Существенным было и то, что технические изобретения немецких и зарубежных ученых очень быстро внедрялись в производство, что давало огромные преимущества в конкурентной борьбе.

5. Быстрые темпы прироста населения и его урбанизации. С 1870 по 1913 г. население увеличилось с 40,8 до 67 млн человек на 63 %, темпы роста городского населения были еще выше. В 1882 г. из 45 млн человек в городах проживало 18,9 млн, или 41,8 %; в 1895 г. из 52 млн – 26 млн, или 49,8 %; в 1907 г. из 62 млн – 36 млн, или 58,1 %. Таким образом, за четверть века все население Германии увеличилось на 36,5 %, а городское – на

89,6 %, большая часть этого прироста вливалась в промышленность.

6. Милитаризация экономики. Под знаком милитаризма происходила перестройка экономической и политической жизни в стране. По темпам роста вооружения Германия обогнала многие страны. В Рейнской области был создан крупнейший центр военной промышленности, ставший одним из «полюсов» экономического роста в стране, после Первой мировой войны и поражения Германии одним из главных требований Версальского договора была демилитаризация Рейнской области. Составной частью милитаризации стало строительство военно-морского флота, где Германия конкурировала с Англией, оспаривая права на морское господство. Примером может служить производство дредноутов – бронированных линейных кораблей новейшего образца, начатое в первое десятилетие XX в.

В Германии развитие шло по «универсальному пути», положенному второй технологической революцией, и предполагавшему преимущественное развитие тяжелой промышленности, усиление процессов монополизации, активизацию внешнеэкономической политики, но оно отличалось по темпам и уровню, что и сделало Германию европейским лидером. Конец XIX в. был отмечен бурным ростом тяжелой промышленности. Начался он с базовых отраслей – металлургии, каменноугольной промышленности, машиностроения.

Ключом к быстрой индустриализации Германии было интенсивное расширение угледобычи и развитие металлургии. Резкое расширение угледобычи стало возможно после освоения угольных месторождений Рура в 50-е гг. XIX в. И уже к началу Первой мировой войны в Руре добывалось  $\frac{2}{3}$  всего германского угля. Развитие отрасли происходило за счет опережающего роста выпуска продукции по сравнению с занятостью. В каменноугольной промышленности в ее основном Рейнско-Вестфальском районе за 60 лет (1850–1910 гг.) число рабочих, в среднем занятое на шахтах, увеличилось в 34 раза, а добыча возросла в 50 раз.

Быстрое развитие металлургии было связано как с освоением новых технологий, так и с включением в государственные границы Германии по условиям Франкфуртского мирового договора богатой железной рудой Лотарингии. В итоге находившаяся в 1840 г. на примитивном уровне (там продолжали использоваться печи средневекового образца) в последней четверти XIX в.

металлургия стала одной из наиболее динамично развивающихся отраслей. В 1863 г. началось производство бессмеровской стали, чуть позднее освоен мартеновский процесс (изобретение француза П. Мартена Германия использовала эффективнее всех других стран). Но только после внедрения в 1881 г. изобретения английских инженеров С. Томаса и Г. Гилкрита (Гилькрайста), позволившего использовать фосфоросодержащую руду Лотарингии, германское сталелитейное производство стало развиваться ускоренными темпами. В целом за период 1870–1913 гг. темпы роста сталелитейной промышленности превышали 6 % в год, но наиболее быстрый рост начался после 1881 г. Германия, начав в 1870 г. с 0,2 млн т стали, в 1895 г. превзошла Великобританию, к 1914 г. ее превосходство стало более чем двукратным (18 млн т и 7,7 млн т соответственно), а Францию (4,7 млн т) обогнала почти в 4 раза, уступая только объемам американского производства. Metallургическая промышленность была хорошо оснащена технически, металл производился высокого качества и при низких издержках производства. В целом по отрасли за 60 лет (1850–1910 гг.) при увеличении среднего числа рабочих на одну домну в 32 раза, годовая продукция увеличилась в 263 раза. Развитие этих отраслей дало сильный толчок подъему машиностроения, росту железнодорожной сети.

После объединения Германии началось строительство единой общегосударственной сети железных дорог. За 1870–1913 гг. протяженность железных дорог увеличилась в 33 раза и в 1913 г. составляла 61,5 тыс. км, тогда как в странах с сопоставимой территорией, например, во Франции – 40,4 тыс. км, в Австро-Венгрии – 36,8 тыс. км. Причем в Германии строились не только магистральные линии, но и подъездные пути буквально к каждому городу, каждому предприятию. Наличие развитой железнодорожной сети значительно удешевило перевозки грузов и пассажиров, что также благоприятно сказывалось на общей экономической ситуации.

В свою очередь, спрос железных дорог на металл, топливо, оборудование, увеличиваемый государственными заказами, стимулировал дальнейшее развитие угольной и металлургической отраслей, определяя большой удельный вес транспортного машиностроения, становясь двигателем индустриального развития. В 1910-х гг. Германия превратилась в крупнейшего мирового экспортера железнодорожного оборудования, вагонов и локомотивов.

Самым динамичным подразделением германской промышленности было производство средств производства, а также промежуточных продуктов промышленного назначения. В итоге в 1913 г. по уровню механизации труда, определяемой как потребление машин на душу населения, Германия заняла первое место среди всех европейских стран. Продукция машиностроения занимала значительную часть экспорта, и по вывозу машин Германия вышла на первое место в мире.

Общая характеристика развития немецкой промышленности представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Темпы роста выпуска и производительности труда  
в Германии в 1870–1913 гг., %**

Промышленный сектор	Темпы роста выпуска, 1870–1913 гг.	Темпы роста произ- водительности труда, 1875–1913 гг.
Производство строи- тельных материалов	3,7	1,2
Производство металла, железа, стали	5,7 5,9 6,3	2,4 нет данных нет данных
Металлообработка	5,3	2,2
Химическая промышленность	6,2	2,3
Текстильная промышленность	2,7	2,1
Одежда и изделия из кожи	2,5	1,6
Продукты питания и напитки	2,7	0,9
Коммунальные услуги (газ, вода, электричество)	9,7	3,6
В среднем по промышленности	3,7	1,6

Как видно из данных табл. 2, наиболее динамично развивались новые отрасли, порожденные второй технологической революцией, – химическая промышленность и электроэнергетика. В пос-

ледней трети XIX в. в Германии возникла и получила ускоренное развитие электротехническая промышленность. Она производила электрооборудование – динамо-машины, трансформаторы, электромагнитные генераторы и т. п. – для всех отраслей промышленности. О быстром росте объемов электротехнической промышленности свидетельствуют следующие цифры: в 1891 г. продукция ее предприятий оценивалась в 45 млн марок, в 1898 г. – в 229 млн, 1906 г. – в 500 млн, а в 1909 г. – в 800 млн марок. Уже в конце XIX в. Германия производила электрооборудования больше, чем Англия и Франция вместе взятые. В дальнейшем Германия только увеличивала этот разрыв. К началу XX в. электрические моторы начали конкурировать и вытеснять паровые двигатели в качестве ведущих источников механической энергии. По уровню развития электротехники у Германии и США были одинаковые позиции, и в 1908 г. между концернами этих стран был даже заключен договор о разделе сфер влияния – под эгидой американских компаний объединялись все страны Американского континента, под эгидой немецких – европейские страны.

Активно строились электростанции, только за первые 10 лет XX в. мощность электростанций увеличилась более чем в 100 раз. Это позволило быстро перейти на электрическое освещение, осуществить электрификацию городского и межгородского транспорта, провести оснащение телефонных и телеграфных линий.

Другой новой отраслью, которая развивалась также очень быстрыми темпами, была химическая промышленность. В течение нескольких лет отрасль, притягивавшая к себе человеческий научный потенциал немецких университетов, вышла на передовые позиции не только в Европе, но и во всем мире. Немецкая химическая промышленность впервые в мире обзавелась собственным научным персоналом и исследовательскими лабораториями. Это позволило создать новые химические технологии и новые химические продукты: было освоено производство меди, цинка, серной кислоты, чистого алюминия, особого вида стали, нашедших применение в ряде отраслей тяжелой промышленности. Наиболее показательным является появление органической химии. Первый синтетический краситель был случайно открыт английским изобретателем Перкином, но именно в Германии производство искусственных красителей становится одним из величайших достижений немецкой химической промышленности. Появление искусственных красителей, заменивших естественные индиго и марену,

произвело революцию в текстильной промышленности – привело к созданию разнообразных тканей и их значительному удешевлению.

Также большое значение имело производство синтетических материалов – пластмасс, изоляционных материалов, искусственного шелка и пр. Немцы были пионерами и в производстве синтетических минеральных удобрений для сельского хозяйства, что способствовало его технической перестройке и повышению урожайности. Развитие новых отраслей хозяйства давало Германии важные преимущества на мировом рынке и имело не только экономическое, но и общестратегическое значение.

Развитие отраслей легкой промышленности было не таким стремительным, как тяжелой. Как видно из табл. 2, темпы роста в отраслях, занятых производством потребительских товаров, в текстильной, швейной, кожевенной и пищевой промышленности были ниже средних. Медленные темпы развития этих отраслей можно объяснить узостью внутреннего рынка, жесткой конкуренцией на внешних рынках и недостаточной развитостью собственной аграрной базы, поскольку многое сырье приходилось ввозить из-за границы. По выпуску продукции отраслей легкой и пищевой промышленности Германия уступала не только США, но и Англии, и Франции. В отличие от новых и базовых отраслей, развивавшихся на основе передовых технологий и форм организации производства, в легкой, а особенно в текстильной, промышленности в конце XIX в. сохранялась еще система рассеянных мануфактур.

Также неодинаковым было и территориальное размещение промышленности. Наряду с огромной насыщенностью фабриками Рейнско-Вестфальского района, существовала отсталая Восточная Германия, промышленность которой сохраняла кустарный характер и занималась переработкой сельскохозяйственного сырья.

Таким образом, в структуре германской промышленности произошли серьезные сдвиги. Приоритетное развитие получила тяжелая промышленность, которая заметно опережала легкую и пищевую. Германия имела самые высокие темпы роста промышленного производства в Европе, например, за 1870–1890-е гг. оно увеличилось почти в 6 раз (в США – в 9 раз, во Франции – в 3 раза, в Англии – в 2,2 раза). Поэтому уже к началу XX в. Германия опережала все европейские страны по выпуску промышленной продукции и стала второй после США промышленной державой, производя 16,6 % мирового объема промышленной продукции.

В значительной степени высокие темпы роста промышленного производства, прежде всего новых отраслей, были связаны с использованием технических и организационных новшеств.

После принятия нового закона о свободном создании акционерных обществ (1869 г.) и окончания франко-прусской войны в стране начался период грюндерства – массового создания акционерных обществ. Акционерные компании, аккумулируя сбережения самых широких слоев населения, способствовали их производительному применению, началось активное инвестирование капиталов в различные отрасли германской промышленности: горное дело, машиностроение, химическую промышленность, электротехнику, металлургию и строительство. Главными акционерами этих обществ становились промышленные банки, благодаря которым создавались гигантские предприятия. Промышленные банки в значительной мере обеспечивали постоянный капитал и создание резервов факторов производства. Вследствие этого к 1900 г. инвестиции в экономику составляли до 15 % национального продукта. Параллельно при поддержке банков немецкие инвесторы стали выкупать у иностранцев пакеты акций немецких компаний и даже осуществлять собственные капиталовложения за рубежом.

На рубеже XIX–XX вв. ускорился процесс образования монополий (первые монополии в Германии появились еще до франко-прусской войны). Одной из причин монополизации экономики был кризис 1873 г. Производители, защищаясь от стихийного падения цен, предпочитали объединяться. Другой причиной ускорения монополизации, особенно в 1880-х гг., была протекционистская политика, помогавшая немецким предпринимателям монополизировать внутренний рынок. Объединение было выгодно и с точки зрения освоения внешних рынков. Благодаря высоким тарифам картели могли поддержать на внутреннем рынке искусственно завышенные цены, при одновременном увеличении экспорта на внешние рынки по ценам ниже себестоимости. Это было возможно также с учетом более низких тарифов на перевозку грузов за границу.

В отличие от других стран, и в первую очередь от США, монополизация экономики Германии проходила не на базе трестов, а на основе картелей и синдикатов. Соглашения номинально независимых предпринимателей о разделе рынков, ограничении выпуска, установлении монопольных цен на сырье и готовую продукцию противоречили антитрестовскому закону Шермана, принятому в

США, и запретам на деятельность объединений, ограничивающих торговлю, принятым в Англии. В Германии же подобные объединения были абсолютно законны. Государство даже поощряло синдицирование. Количество промышленных объединений быстро увеличивалось, если в 1875 г. их было около 20, то к началу Первой мировой войны уже более 600. Германские монополии, как правило, объединяли большое количество предприятий (иногда до 100), преимущественно в отраслях тяжелой промышленности. В легкой и пищевой промышленности объединения были более мелкими. По охвату промышленности монополиями Германия занимала первое место в мире. К числу наиболее крупных, гигантских объединений можно отнести: Рейнско-Вестфальский каменноугольный синдикат, возникший в 1893 г. и контролировавший около 50 % всей добычи угля в стране; Стальной синдикат, объединивший металлургические предприятия Рурской области, Верхне-Силезский стальной синдикат и Гильзенкирхенское горнопромышленное общество; «Всеобщее общество электричества» и «Сименс», ставшие самыми мощными электротехническими компаниями; Общество Ф. Круппа – одна из крупнейших компаний в военной промышленности, ставшая позже акционерным обществом; «И. Г. Фарбен-индустри» – крупнейший концерн в химической промышленности; «Северогерманский Ллойд» и «Гамбург-Америка» – крупнейшие компании в судостроении и мореплавании.

Особенностью образований монополий в Германии было активное участие в этом процессе банковских учреждений. В условиях отсутствия у самих предприятий значительных накоплений, банки занимались как краткосрочным коммерческим кредитованием, так и долгосрочными инвестициями и учредительскими операциями.

После принятия в 1869 г. закона о свободном создании акционерных банков, в банковской сфере также начался период грядущего. С 1870 г. по июнь 1873 г., к началу кризиса, было создано около 100 новых кредитных банков. В дальнейшем усилился процесс концентрации банковской сферы, приведший к доминированию нескольких банков, имевших сеть филиалов по всей Германии и за рубежом. Территориальная концентрация привела к тому, что основным центром банковской системы стал Берлин, где находились 9 крупнейших коммерческих банков, державших более 70 % всех банковских вкладов.

Самыми известными, среди банковских учреждений Германии были 4 так называемых «Д»-банка (по первой букве названия) –



Deutsche Bank, Disconto-Gesellschaft, Dresdener Bank и Darmstädter Bank, капитал каждого из них превышал 100 млн марок. Среди них самым крупным был Deutsche Bank. В последней четверти XIX в. – первое десятилетие XX в. отличием немецкой банковской системы было то, что капитал, как правило, использовался внутри страны, а не размещался за рубежом. Характерной чертой германских банков была их универсальность. Они не только финансировали немецкую промышленность, как тогда говорили, сопровождали предприятие от «колыбели до могилы», занимались учетно-ссудными операциями, но и способствовали расширению внешней торговли, предоставляя кредит экспортерам и иностранным покупателям. В то же время мелкое промышленное производство, сельское хозяйство, внутренняя торговля практически не поддерживались банковскими учреждениями.

Закономерным этапом развития банковской системы стало сращивание банков и промышленности. Политика крупных промышленных объединений находилась в тесной связи с политикой крупных банков. Учредительская, эмиссионная деятельность, прямое участие в деятельности промышленных предприятий представителей банков, например, Deutsche Bank был представлен в 200 промышленных предприятиях, присутствие в советах директоров банков промышленных магнатов, – все это свидетельствовало о взаимопроникновении банковского и промышленного капитала. Такого рода слияния ускоряли процесс индустриализации, в свою очередь, успех германской промышленности внес вклад в процветание банковской системы. В начале XX в. немецкая банковская система была одной из самых мощных в мире.

Взросшая мощь банков изменила роль биржи в экономике. На биржу ценные бумаги попадали только через банки. Поручения клиентов по операциям с ценными бумагами стали выполняться банками.

В отличие от промышленного сектора, развитие сельского хозяйства в 1870–1913 гг. проходило более медленными темпами, несмотря на завершение аграрных реформ 1860–1870-х гг. Для Германии были характерны существенные региональные различия в функционировании сельского хозяйства. На юго-западе – Баден и Вюртемберг, так же как и во Франции, имелось большое количество мелких крестьянских хозяйств. На севере и востоке – в Мекленбурге, Померании, Пруссии были более распространены крупные поместья. Особенно это было характерно для Восточной

Германии – Пруссии и Померании, где крупные помещичьи хозяйства занимали от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  всей обрабатываемой земли. Самые крупные владения принадлежали царствующей династии Гогенцоллернов (около 200 тыс. га) и потомкам средневековых феодалов – Арнимам, Гогенлоэ, Шуленбургам, Бисмаркам (канцлер Германской империи Отто фон Бисмарк был одним из крупнейших юнкеров-землевладельцев Восточной Пруссии). Около  $\frac{2}{3}$  крестьянских хозяйств относились к категории мелких и имели до 2 га земли.

В последнее десятилетие XIX в. крупные хозяйства использовали не независимых крестьян, а наемных рабочих, тем не менее в Пруссии еще долгое время в сельском хозяйстве существовали феодальные пережитки. Сохранялись так называемые «поместья-округа», в которых помещику принадлежала полицейская и административная власть, действовали «Уставы о челяди», ставившие бедняков в полную зависимость от помещика. Значительную часть населения составляли «огородники», «бобыли» – батраки, получавшие от помещика небольшой участок земли, жилище, хозяйственный инвентарь и не имевшие права покинуть поместье без разрешения. Наличие большого числа мелких крестьянских хозяйств и батраков ограничивало расширение внутреннего рынка за счет низкого платежеспособного спроса на промышленные товары. Кроме того, производство сельскохозяйственной продукции не соответствовало потребностям населения и сдерживало развитие промышленности. Ежегодный дефицит сельскохозяйственного производства достигал 2 млрд марок и имел тенденцию к росту. В конце XIX в. Германия из страны-экспортера превратилась в крупного импортера сырья и продовольствия, ежегодно закупая большое количество зерна. Зависимость от импорта сырья сдерживала развитие легкой промышленности.

Сельское хозяйство Германии, так же как и других европейских стран, сильно пострадало от мирового аграрного кризиса 1870–1890 гг. За это время цены на пшеницу упали почти на 30 %, в ряде районов была повышена арендная плата, что принесло большие убытки крестьянским хозяйствам. Для защиты зерновых отраслей государство повысило пошлины на рожь и пшеницу в 5 раз. В 1880 г. был принят закон, ограничивающий права ростовщиков. Предусматривалось создание агрономических курсов, опытных станций, способствующих распространению передовых методов хозяйствования. В деревнях организовывались сельско-

хозяйственные товарищества для взаимного кредитования и совместного использования дорогой сельскохозяйственной техники. Самый крупный из них был «Имперский союз сельскохозяйственных товариществ» (1909 г.), объединивший 13 тыс. кредитных товариществ, куда входил 1 млн человек, имевший годовой оборот 4,5 млрд марок.

Кризис ускорил интенсификацию сельского хозяйства. Более чем в 5 раз увеличились посевы свеклы и картофеля, расширилось поголовье скота. Широкое распространение получила промышленность по переработке сельскохозяйственной продукции, создавались заводы по переработке свеклы в сахар и картофеля в крахмал, эта продукция занимала заметное место в немецком экспорте. Стали внедряться плодосменные севообороты, расширилось использование техники и минеральных удобрений. Все это повысило урожайность сельскохозяйственных культур. В 1900–1910-х гг. объем продукции основных культур увеличился на 10–20 %, а всего за 1870–1913 гг. урожайность повысилась на 30–35 %. В Германии она была даже выше, чем в США и России. Характерной чертой развития аграрного сектора было то, что увеличение объема продукции в первую очередь происходило за счет роста производительности труда при почти неизменных посевных площадях и уменьшении доли сельскохозяйственной рабочей силы в общей численности рабочих. В то же время за счет высоких темпов роста населения абсолютная численность сельскохозяйственного населения увеличивалась до 1914 г., но в процентном отношении снизилась и составляла около 35 %.

Экономическая политика правительства Германии была направлена на усиление позиций страны в мировом хозяйстве. Внутриэкономическое развитие расширило возможности выхода на мировой рынок. В первую очередь это касалось укрепления позиций на мировом товарном рынке. Объем внешней торговли в 1870–1913 гг. рос значительно быстрее, чем в Англии и Франции. В целом, дважды удвоив объем экспорта промышленной продукции в 1872–1900 гг. и 1900–1913 гг., Германия довела свое участие в мировой торговле до 12,6 %. В отличие от других европейских стран, германский экспорт почти целиком состоял из изделий обрабатывающей промышленности. С 1880-х, и особенно с 1890-х гг. в структуре германского экспорта преобладающей стала продукция тяжелой промышленности – машины, инструменты, стальные и железные изделия, электротехника, быстро уве-

личивался экспорт продукции химической и фармацевтической промышленности. В 1913 г. по экспорту продукции машиностроения Германия опережала США (29,0 % и 26,8 % соответственно). В мировом экспорте электротехники и химикатов на долю Германии приходилось почти 50 %.

На рубеже веков значительно возросли объемы импорта. Для поддержки отечественной промышленности Германия в больших количествах ввозила сырье (до 60 % импорта) и полуфабрикаты, закупала продовольствие для населения. Увеличение пассива внешнеторгового баланса стимулировало товарную экспансию путем демпинга, активно поддерживаемого государством.

Германия усиливала свои позиции и на рынке капиталов. В течение столетия она осуществила переход от статуса нетто-должника к статусу нетто-кредитора. Приток иностранных инвестиций в середине XIX в. помог создать мощную промышленность и увеличить экспорт товаров, доходы от которого приносили значительную прибыль. На эти средства Германия выкупила активы иностранных инвесторов и сама стала инвестировать за рубежом. Не имея значительных колониальных владений, большинство капиталов направлялось в соседские, более бедные, восточные и юго-восточные страны. Часть инвестиций направлялась в США, Латинскую Америку и другие регионы, включая африканские и тихоокеанские колонии.

За 1900–1913 гг. вывоз капитала увеличился более чем в 3 раза. В целом в 1913 г. по экспорту капитала Германия занимала третье место, на ее долю приходилось около 13%. Германия вывозила свои капиталы и в ссудной, и в производительной форме. Германское правительство (так же как и французское) использовало вывоз капитала как инструмент внешней политики.

Капиталы в ссудной форме обычно предоставлялись при посредничестве германских банкирских домов. Среди импортеров немецкого капитала значительное место занимала Россия. Капиталы в ссудной форме в основном предоставлялись тогда, когда в стране-должнике (не только в России) складывалась неблагоприятная ситуация, вынуждавшая согласиться на невыгодные для себя условия. Например, в 1904 г. во время русско-японской войны Германия покрыла значительную часть российских военных расходов, навязав очень выгодный для себя и крайне невыгодный для России торговый договор, который должен был действовать в течение 10 лет.

Особенностью вывоза капитала в производительной форме был вывоз в страну-импортера готовых предприятий, филиалов, действовавших в Германии фирм. Германия брала на себя снабжение заграничных филиалов оборудованием, научно-техническими кадрами и рабочей силой. Чаще всего это были предприятия электротехнической промышленности, которые строились в Австро-Венгрии, Бельгии, Италии и Франции. Развитие электротехнической промышленности в России происходило фактически за счет филиалов германских фирм. Одним из крупнейших инвесторов была фирма Сименс, основанная в 1886 г. «Общество электрического освещения 1886 г.», спустя несколько лет оно было преобразовано в «Акционерное общество русских электротехнических заводов Сименс и Гальске». Этот российский филиал имел значительные концессии на электроосвещение Москвы и Петербурга, производил различную осветительную аппаратуру, занимался созданием электрического транспорта во многих городах России. Кроме электротехнической промышленности немецкие капиталы в России вкладывались в химическую, фармацевтическую промышленность и машиностроение. В целом Германии принадлежала пятая часть вложенных в Россию зарубежных капиталов.

Постепенно все более популярным в стране стал лозунг о «нехватке жизненного пространства» для немцев, в соответствии с которым активизировалась борьба за зарубежные рынки сырья и сбыта, передел существующих колониальных империй. Первоначально проблемами передела колоний занимались частные компании, поощряемые государством. В начале 1880-х гг. стали создаваться многочисленные колониальные организации, которые в 1887 г. объединились в Немецкое колониальное общество.

В последнее десятилетие XIX в. Германия, не принимавшая участия в колониальных захватах после великих географических открытий, активизировала колониальную политику, сокращая отставание по размерам колоний. В 1880-е гг. были захвачены Маршалловы острова, часть Новой Гвинеи, а также Того и Камерун в Африке. В 1889 г. у Испании были куплены Каролинские и Мариинские острова. В 1887 г. под видом аренды была фактически оккупирована провинция Шаньдин, на территории которой была создана военная база. В начале XX в. усилилось немецкое присутствие в Турции. Перед началом Первой мировой войны под властью Германии находилось уже 2,9 млн кв. км. колониальных владений. Тем не менее обладая экономической мощью, значи-

тельно превосходившей мощь Англии и Франции, колонии Германии были в 11,5 раза меньше английских по территории и в 32 раза меньше по численности населения. Также немецкие колонии были почти в 5 раз меньше, чем французские, и на них проживало в 4 раза меньше населения.

В 1882 г. сформировался так называемый Тройственный союз – военный блок, куда вошли Германия, Австро-Венгрия и Италия. Именно он сыграл решающую роль в подготовке Первой мировой войны.

### **6.5. Завоевание промышленного лидерства США**

Наиболее наглядным примером быстрого экономического роста во второй половине XIX в. являются США. Самым динамичным периодом развития Соединенных Штатов были годы на рубеже XIX–XX вв., которые прошли под знаком быстрого и масштабного освоения достижений второй технологической революции, роста экономического могущества страны и завоевания мирового промышленного первенства.

Стремительный рост американской экономики, догнавшей и перегнавшей многие страны по уровню развития, можно объяснить некоторыми объективными факторами.

1. Окончание гражданской войны (1861–1865 гг.), отмена рабства и проведение реконструкции южных штатов. Это позволило устранить все препятствия на пути развития рыночных отношений и создать основу для формирования единого национального государства.

2. Богатство и разнообразие природно-сырьевых ресурсов. В стране находились богатейшие залежи железных руд, цветных металлов, угля и т. п.; во второй половине XIX в. началась добыча и переработка нефти в штате Пенсильвания; преобладание плодородных почв; огромные площади лесов и водных ресурсов.

3. Быстрый рост численности населения. Темпы роста населения в США на протяжении XIX – начало XX в. были значительно выше, чем в остальных развитых странах. Так, в течение XIX в. население Европы увеличилось в два с небольшим раза, а в США почти в 14 раз. Высокие темпы роста населения были связаны как с высоким темпом естественного прироста населения, так и с увеличением потока эмигрантов из стран Европы. С колониальных времен нехватка рабочей силы (относительно территории

и природных ресурсов) обеспечивала более высокую заработную плату и более высокий уровень жизни, чем в других странах. Религиозные и политические свободы, широкие возможности для реализации индивидуальной свободы, принятие в 1864 г. законов, поощряющих иммиграцию, – все это привлекало иммигрантов из Европы. До 1890 г. подавляющее число переселенцев прибывало из Северо-Западной Европы, т. е. стран с высоким уровнем производственной культуры, которые обогащали промышленность США европейским техническим опытом. Однако постепенное насыщение рынка труда привело к ужесточению иммиграционных законов, например, законами 1875 и 1882 гг. был запрещен въезд в страну преступникам, душевнобольным и малоимущим гражданам. Особые ограничения были приняты по отношению к гражданам Китая.

С 1900 г. на лидирующие позиции выдвинулись иммигранты из Италии, Восточной Европы и России. Большую часть иммигрантов этого периода составляли неквалифицированные рабочие, готовые за низкую плату выполнять любую работу. Политика поощрения иммиграции, проводившаяся вплоть до окончания Первой мировой войны, наложила определенную печать на жизнь нации: Америка стала известна как «плавильный котел» Европы.

Рост населения и повышение занятости во всех сферах экономики постоянно увеличивали емкость внутреннего рынка, фактически свободного от искусственных торговых барьеров, что также подстегивало темпы экономического роста и сопровождающую его отраслевую и техническую модернизацию. Параллельно в стране усиливалась внутренняя миграция и происходил рост городского населения. Во второй половине XIX в. городское население в США удваивалось каждые 20 лет. Однако оно превысило сельское по численности только после Первой мировой войны, в 1920 г., в то время как в Англии – в 1871 г., в Германии – в 1895 г. Отчасти причиной такого положения было то, что многие отрасли промышленности развивались преимущественно в сельскохозяйственных регионах.

4. Индустриализация на всей территории страны и ускоренный технический прогресс. В ходе индустриализации широко применялся новейший научно-технический опыт европейских стран, однако в отличие от предшествующего периода акцент делался на развитие американской технической мысли. Государственная политика активно поддерживала нововведения и создавала усло-



вия для их внедрения в производство. Большую роль в разработке технических изобретений сыграла первая промышленная лаборатория, созданная Т. Эдисоном в 1876 г. На базе этой лаборатории был создан первый в мире центр изобретательства, ежегодно выпускающий до 40 технических новинок: электрическая лампочка накаливания, фонограф, телефон и др.

Для технического прогресса в США был характерен относительно короткий срок внедрения изобретений в производство на основе их коммерциализации. В стране практически отсутствовало морально устаревшее оборудование, что не тормозило роста экономики. Государством также поддерживался переход на качественно новую энергетическую базу. Энерговооруженность каждого рабочего в США была в 4,5 раза выше, чем в Англии. Перед Первой мировой войной совокупная мощность американских электростанций была почти вдвое больше, чем суммарная мощность английских, немецких и французских электростанций, причем половина всей потребляемой электрической энергии использовалась в промышленности.

5. Совершенствование организационной структуры производства. Высокий технический уровень производства позволил перейти к массовому выпуску стандартизированной продукции и внедрению поточного метода производства. В 1908 г. Г. Лиленд в компании Cadillac Automobile провел эксперимент по использованию в производстве взаимозаменяемых деталей и частей. Спустя пять лет (в 1913 г.) Г. Форд использовал идею производства взаимозаменяемых деталей в своей знаменитой движущейся сборочной линии. В результате время и затраты на производство одного автомобиля сократились в несколько раз, и постепенно сборочная линия объединила стремление к специализации во многих других отраслях промышленности. Сборочный конвейер настолько революционизировал жизнь, что был включен в список изобретений, которые оказали самое значительное влияние на устройство будущего всего человечества.

Новые методы организации производства позволяли быстрыми темпами увеличивать производительность труда. В 1870 г. по уровню производительности труда США были только на четвертом месте, однако темпы роста производительности были самыми высокими и уже накануне Первой мировой войны уровень производительности труда был на 25 % выше, чем в Англии – лидера 1870 г. Большую роль в этом также сыграла так называемая «тей-



лоровская система научной организации труда», установившая с помощью хронометража нормы выработки для каждой рабочей операции. Перевыполнение нормы премировалось, невыполнение наказывалось снижением заработной платы. Проблемой научной организации труда стали заниматься специально создаваемые научно-исследовательские организации. Большое внимание уделялось управленческому труду, появились первые центры по подготовке профессиональных менеджеров.

Также формировались новые методы торговли, ориентированные на разрозненные и разбросанные по стране отдельные фирмы.

6. Упорядочение и развитие денежной системы, банковского дела и высокий уровень накопления национального капитала. Большую роль в стабилизации денежного обращения сыграл переход в середине 1870-х гг. на систему золотого монометаллизма.

В 1870–1890-е гг. быстрыми темпами увеличивалось количество национальных (с 1612 до 3731), а также штатных и частных банков (с 2164 до 8696). Если раньше банки лишь в особых случаях под сильное обеспечение давали долгосрочные кредиты промышленным предприятиям, то с 1880-х гг. они стали осуществлять масштабные вложения в промышленность. Кроме них в развитии экономики участвовали и другие финансовые институты – сберегательные банки, трастовые и страховые компании. Крупнейшие преобразования в экономике связаны с деятельностью мощных банкирских домов Морганов, Каддер-Пибори, Кун-Леба. Например, финансово-промышленная группа Дж. Моргана олицетворяла в экономике новую и решающую роль банковского капитала, распространившего свое влияние на транспорт, промышленность и коммунальное хозяйство.

7. Приток капиталов со Старого Света. Крупнейшие преобразования в американской экономике активно поддерживались национальными и частными банковскими домами, однако собственных капиталов было все-таки недостаточно, поэтому правительство США стало стимулировать приток иностранных капиталов, прежде всего из Англии.

Для иностранных инвесторов были созданы очень привлекательные условия, что способствовало постоянному росту иностранных инвестиций. Так, в 1880-х гг. их объем составлял 2 млрд долл., 1890-х – 3 млрд долл., в 1914 г. – 5 млрд долл. Кроме выгодных условий иностранных инвесторов привлекала высокая

норма прибыли в США. Соединенные Штаты импортировали капитал вплоть до начала Первой мировой войны. Высокие темпы экономического роста обеспечивались и за счет отсутствия значительных военных расходов, поскольку США граничили и со слабо развитыми государствами Латинской Америки, не рисковавшими нападать на своего соседа. А от своих главных противников и конкурентов США были удалены.

8. Умелая государственная политика, связанная с защитой отечественных производителей. Поощряя ввоз иностранных капиталов, правительство США одновременно ограничивало поступления импортных товаров на рынок. Такая политика стала проводиться после Гражданской войны, когда было сломлено сопротивление плантаторов Юга и отпала необходимость считаться с их фритредерскими требованиями (в 1861 г. таможенные пошлины на иностранные товары составляли 5–10 %).

Основной характеристикой внешнеэкономической политики США в последней четверти XIX в. был жесткий протекционизм – высокое налогообложение ввозимых товаров, в то время как отечественная промышленность не имела сильного налогового бремени. С 1883 г. промышленность вообще не облагалась налогами. Хотя в стране и отсутствовало государственное предпринимательство, правительство и власти штатов постоянно субсидировали промышленников, предоставляя им капиталы и земли. Для стабильного пополнения федерального бюджета таможенные пошлины постоянно повышались. В 1890 г. был принят закон Мак-Кинли–Олдрича, в соответствии с которым пошлины на ввозимые товары увеличивались до 49,5 %. В 1897 г. был принят таможенный тариф Дингли, по которому средний уровень таможенного обложения поднялся до 57 % стоимости товара. Принятие этого тарифа было вершиной протекционистской политики США.

Позднее, в 1913–1914 гг. конгрессом США был принят билль о тарифах, по которому более чем на 900 наименований товаров таможенные пошлины снижались, а 365 наименований вообще были внесены в список свободного ввоза. В среднем тарифы были уменьшены до 27 %. Снижение или даже отмена тарифов на многие продовольственные товары были связаны в первую очередь с ростом конкурентоспособности американской продукции на мировом рынке.

9. Поощрение железнодорожного строительства. Хотя значение этого фактора экономического роста иногда преувеличивалось, его

не следует недооценивать. Преимуществом территориальных масштабов США был потенциал их огромного внутреннего рынка. Однако реализация этого потенциала требовала создания обширной транспортной сети. В начале XIX в. немногочисленное население проживало вдоль Атлантического океана, связь между поселениями обеспечивалась каботажными перевозками, в дополнение к которым действовало несколько почтовых дорог. Доступ во внутренние районы континента был возможен только по рекам. С началом эры железнодорожного транспорта другие виды транспорта утратили свою эффективность.

Строительством железных дорог занимались крупные частные компании, имевшие многостороннюю государственную поддержку. Железнодорожное строительство было связано с массовым созданием акционерных обществ, бравших подряды на создание трансконтинентальных дорог. Первая такая дорога была построена в 1869 г. и соединила восточное и западное побережье. К концу XX в. (в 1881, 1882 и 1893 гг.), были построены еще три трансконтинентальные линии, пересекавшие страну от Атлантического до Тихого океана. Железные дороги в США оказали влияние на экономику не только как новый вид транспорта, связавший между собой все штаты и ускоривший формирование внутреннего рынка, но и как важный фактор структурных изменений в экономике, являясь крупнейшим потребителем продукции других отраслей, прежде всего железа и стали. Новые пути сообщения создали крупный рынок сбыта для черной металлургии, ставшей самой крупной отраслью Америки по объему добавленной стоимости. Расширение производства в металлургической промышленности ускорило развитие добывающей и обрабатывающей промышленности, машиностроения.

В целом железнодорожное строительство способствовало развитию межрайонной и межотраслевой специализации промышленности и сельского хозяйства, росту мобильности рабочей силы и капитала, усилению процессов урбанизации, а также оказало влияние на рост производительности труда и снижение издержек производства.

10. Расширение сети общеобразовательных и профессиональных школ, высших и среднеспециальных учебных заведений.

Таким образом, под воздействием этих факторов США в начале XX в. превратились в могущую индустриально-аграрную державу. Темпы роста промышленности опережали рост сельскохозяй-

твенного производства, хотя продукция сельского хозяйства продолжала доминировать в структуре американского экспорта.

В последней четверти XIX в. – первые десятилетия XX в. в промышленности США происходят значительные изменения: начались сдвиги в территориальном размещении промышленности, с точки зрения отраслевой структуры происходило ускоренное и преимущественное развитие тяжелой индустрии, с точки зрения экономической организации – быстрая концентрация и образование мощных промышленных объединений.

Со второй половины XIX в. происходят существенные изменения в размещении американской промышленности, что связано как с открытием новых сырьевых источников, так и с переходом на новую энергетическую базу – с приходом века электричества уже отпала необходимость размещать промышленные предприятия в непосредственной близости от источников энергии.

Если раньше промышленность концентрировалась преимущественно в североатлантических и восточных штатах, то теперь промышленный центр стал смещаться на Запад. Старые индустриальные районы (штаты Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильвания), хотя и развивались достаточно быстрыми темпами, тем не менее начали утрачивать свое ведущее положение в экономике. Центром промышленного развития стали штаты ближнего Запада – Огайо и Иллинойс, где активно разрабатывались новые источники сырья и быстро росли такие города, как Детройт, Чикаго и Кливленд, т. е. очень быстро стал осваиваться так называемый район Великих Озер с богатыми, расположенными почти на поверхности земли залежами железной руды. Объем железорудной промышленности постоянно увеличивался, на этой основе также многократно увеличивался выпуск готовой продукции черной металлургии, и уже в 1890-х гг. США обогнали Англию по выплавке чугуна.

На Юге страны появился новый район текстильной промышленности, также развивавшийся на основе местного хлопчатобумажного сырья. Причем текстильная продукция была очень дешевой, так как в южных штатах существовало избыточное предложение рабочих рук, что и обуславливало более низкую заработную плату по сравнению с северными штатами. Это привело к тому, что с начала 1880-х гг. дешевые южные ткани стали вытеснять с американских рынков продукцию текстильной промышленности Новой Англии.

После второй технологической революции приоритетное развитие в США получили отрасли тяжелой промышленности, в кото-

рых реализуются все технические новинки того времени: коксовая плавка, бессемеровский метод производства стали, использование мартеновских печей и т. д. В итоге, черная металлургия быстро стала самой крупной отраслью в Америке по объему доставленной стоимости, и уже в 1901–1903 гг. сталелитейная промышленность вышла на первое место в мире, выплавляя около 15 млн т стали, – больше, чем в Англии и Германии вместе взятых, а к началу Первой мировой войны эта цифра увеличилась еще вдвое.

С черной металлургией связано развитие добывающей, а также рост обрабатывающей промышленности, прежде всего машиностроения. В 1870–1880-е гг. в стране появились крупные машиностроительные заводы, оснащенные самой современной техникой, не имевшей аналогов в европейских странах. Главными отраслями металлообрабатывающей промышленности становятся станкостроение и приборостроение, выпускавшие оборудование для сельского хозяйства и промышленности. О быстром росте американской обрабатывающей промышленности свидетельствуют следующие цифры: в 1879 г. ее продукция оценивалась в 5,3 млн долл., а к 1914 г. возросла почти в пять раз и составила уже 24,2 млн долл. К началу Первой мировой войны объем американской обрабатывающей промышленности сравнялся с объемом совокупной продукции Англии, Германии и Франции, хотя в 1870 г. США занимали только второе место по удельному весу в мировом объеме отрасли после Англии.

Коренные преобразования произошли в отраслях легкой промышленности. Впервые в мире швейная, обувная, пищевая и другие отрасли стали переходить на массовое производство стандартизированной продукции, пищевых полуфабрикатов и т. п.

На рубеже веков особенно активно развивались новые отрасли: нефтедобыча и нефтепереработка, алюминиевая, резинотехническая, электрическая и др. Однако подлинный переворот в американской промышленности произошел в начале XX в. с приходом эпохи автомобилестроения, изменившего не только транспортное хозяйство, структуру промышленности, но и всю экономическую жизнь США. Автомобилестроение было самой перспективной отраслью, символом производственных и технических успехов. Выпуск серийных легковых автомобилей, работавших на бензине, начался в 1903 г. на заводах Г. Форда в Детройте. В первый год своей работы компания Форда выпустила 195 автомобилей, а к 1913 г. на его заводах изготавливалось уже более 250 тыс. машин

в год, т. е. примерно половина общего производства автомобилей в стране.

Развитие промышленного производства сопровождалось монополизацией экономики. Процесс монополизации осуществлялся в форме трестов. Первые монополии в США появились в 1870–1880 гг. в сфере железнодорожного транспорта, где был сосредоточен крупнейший акционерный капитал. К началу XX в. образовалось шесть крупнейших железнодорожных компаний, находящихся под контролем пяти семейных кланов (Моргана, Гарримана, Вандербильта, Гульда, Хилла) и Пенсильванской группы.

Одной из первых отраслевых монополий стала нефтяная компания «Стандарт ойл», организованная Дж. Рокфеллером-старшим в 70-е гг. XIX в. В начале XX в. в руках этого треста сосредоточилось около 90 % американского нефтяного бизнеса.

В 1880–1890 гг. появились монополии в сахарной, табачной, текстильной, электротехнической, резинотехнической и других отраслях. Однако в отличие от «Стандарт ойл», для установления монопольных условий им было достаточно контролировать 20–25 % сбыта данной продукции.

Безжалостные методы конкурентной борьбы (особенно это было характерно для Дж. Рокфеллера), нарушение традиционно присущих американской экономике принципов индивидуальной свободы и конкуренции привели к принятию ряда антимонопольных законов. В 1887 г. был принят закон о создании торговой комиссии для надзора за действиями железнодорожных компаний, в 1890 г. – закон Шермана, запрещающий тайную монополизацию торговли, захват единоличного контроля в той или иной отрасли, а также сговор о ценах. Однако формулировки закона были нечеткими и тресты легко обходили все запреты, выигрывая большинство дел в суде. Например, в 1899 г. в рамках компании «Стандарт ойл» была создана новая организационная форма – холдинговая компания, основанная на владении контрольными пакетами акций.

Таким образом, в начале XX в. стала особенно заметной тенденция к вытеснению мелкого бизнеса крупным. В 1914 г. в крупных компаниях работало 80 % занятых в промышленности, выпускавших более 83 % всей промышленной продукции.

Параллельно с монополизацией экономики происходила централизация и в банковской сфере. Все большее значение приобретали два крупнейших банка – Рокфеллера и Моргана, вокруг которых в 1903 г. объединились 112 банков, железнодорожных,

страховых и других компаний, сосредоточивших 56 % всего акционерного капитала страны (более 22 млрд долл.).

В первые годы XX в. в США начались реформы, проводившиеся по инициативе Теодора Рузвельта и получившие название «прогрессивной эры». Он придал новое звучание антитрестовскому закону Шермана и попытался хотя бы частично ограничить власть крупных компаний, не прекращая их деятельности. В стране был введен государственный контроль за качеством товаров, изготовлением пищевых продуктов и медикаментов, устанавливались единые тарифы на железнодорожные перевозки грузов.

Именно в годы правления Т. Рузвельта (в 1906–1908 гг.) впервые в мире были приняты законы об охране окружающей среды, запрещавшие хищническую эксплуатацию природных ресурсов, запрещалась продажа земель, где находились месторождения нефти, угля, железной руды, богатые лесные массивы. Теодор Рузвельт на четверть века предвосхитил политику Франклина Рузвельта (ставшего президентом в 1932 г.), поставив вопрос о необходимости контролирования хозяйства.

В 1870–1914 гг. существенные изменения произошли и в сельском хозяйстве: завершились преобразования на Юге, на всей территории типичным стало фермерское хозяйство, значительно выросли производительность и интенсивность труда, в хозяйственный оборот были вовлечены новые земли, общая площадь которых превосходила территории Англии, Германии и Франции вместе взятых, усилилась специализация хозяйств и районов.

Как и промышленность, сельское хозяйство развивалось очень быстрыми темпами. С 1880 по 1914 г. объем сельскохозяйственной продукции США возрос в четыре раза, что позволило в короткий срок стать одними из основных поставщиков сельскохозяйственной продукции, в первую очередь, хлеба и мяса на мировом рынке. В эти годы урожайность пшеницы в США была в 3 раза выше, чем в Англии, в 4 раза больше, чем во Франции и в 5 раз больше, чем в крестьянском хозяйстве Германии.

Факторами интенсивного развития аграрного сектора стали:

1. Увеличение емкости внутреннего рынка за счет устойчивого спроса на продовольствие и сельскохозяйственное сырье со стороны растущего городского населения и перерабатывающей промышленности, строительства железных дорог.

2. Применение новых сельскохозяйственных машин и удобрений. Уже в конце XIX в. на американских фермах применялись



различные сельскохозяйственные машины: сеялки, жатки, молотилки, культиваторы. В 1896 г. в США был сконструирован первый паровой трактор, а в 1907 г. – с двигателем внутреннего сгорания. К 1914 г. на полях работало около 25 тыс. тракторов. Впервые в мире стала создаваться также система зернохранилищ – элеваторов. Сдавая урожай на элеватор, фермер мог ждать благоприятных условий сбыта, заложить «складочную расписку» в банк и получить деньги на неотложные расходы по производственному благоустройству.

3. Создание системы сельскохозяйственного образования и опытных станций. К концу XIX в. в США функционировали свыше 60 колледжей, готовивших специалистов по сельскому хозяйству, при каждом из них существовали краткосрочные курсы усовершенствования фермеров. С 1887 г. в каждом штате появились опытные сельскохозяйственные станции, где проводились селекционные работы, проверялась урожайность культуры, изучались культуры, вывезенные из других стран.

4. Государственная поддержка фермерства. С начала 1900-х гг. государство стало поощрять расширение фермерского кредита, предоставляемого национальными банками.

Развитие аграрного сектора шло на базе фермерских хозяйств, но существенно отличалось на Юге и Севере страны. На Юге значительная часть земли находилась в руках бывших владельцев – плантаторов, которые сдавали ее в аренду бывшим рабам, сформировалась особая форма арендных отношений – кропперство. Кропперами были черные и белые арендаторы-бедняки, уплачивавшие за аренду земли, рабочего скота, семян половину и более урожая. В этом регионе широкое распространение получила также система долгового рабства – пеонаж. Должник-арендатор должен был отработать в счет оплаты долга в пользу кредитора-плантатора либо скупщика сельскохозяйственных товаров. В начале 90-х гг. XIX в. из общего числа фермеров Юга только четверть была собственниками земли. Наличие большого числа издольщиков тормозило развитие производственных сил и приток капиталов в отрасль. Предпочтение отдавалось по-прежнему выращиванию хлопка, приносившему значительную прибыль.

В северных штатах в оборот вовлекались новые земли и увеличивалось число фермеров-собственников. Отсутствие поземельной ренты и освобождение от подоходного налога делали сельскохозяйственное производство высокоэффективным. Развитие средств



транспорта и связи приводило к усилению специализации в производстве сельскохозяйственных культур в масштабах страны. На Среднем Западе и в Калифорнии выращивали в основном пшеницу. Штаты Канзас, Небраска, Айова специализировались на выращивании кукурузы.

Бурный экономический рост в Америке прерывался разрушительными кризисами перепроизводства 1882–1883, 1893–1894, 1900–1903, 1907 гг. Наиболее тяжелым был кризис 1893 г., который сменился длительной депрессией, и только к 1897 г. вновь начался промышленный рост.

Характерной чертой американской экономики на рубеже XX в. был незначительный уровень вывоза капитала за границу. В 1900 г. заграничные вложения США не превышали 500 млн долл. Однако уже в первое десятилетие XX в. вывоз капитала стал увеличиваться. Особо выгодными были вложения в слаборазвитые страны. Основные объемы капиталов направлялись в Мексику, Канаду, страны Латинской Америки. К началу Первой мировой войны экспорт капитала увеличился до 2,6 млрд долл. Тем не менее США продолжали оставаться государством-должником.

В конце XIX – начале XX в. усилилась экономическая экспансия США. В этот период преимущественно вывозились готовые изделия, их доля в экспорте увеличилась с 16 до 48 %, одновременно снизилась доля сырья с 70 (1865 г.) до 40 % (1913 г.). В целом на долю Америки в 1913 г. приходилось 35 % мирового экспорта промышленных изделий.

Одновременно с экономической экспансией активизировалась политика по созданию собственной колониальной империи. В 1867 г. США за 7,2 млн долл. купили Аляску, в 1898 г. была узаконена «аннексия» Гавайских островов, в 1899 г. были захвачены Куба, Гуам, Пуэрто-Рико и Филиппины. Однако по сравнению с Англией, Францией и Германией США обладали самыми маленькими колониальными владениями – примерно 0,3 млн кв. км.

Таким образом, за 40–45 лет, прошедших после второй технологической революции, США превратились в мощную индустриальную державу, темпы экономического роста которой были самыми высокими в мире. Национальное богатство страны выросло почти в семь раз, а промышленное производство – почти в десять раз. К 1914 г. на долю США приходилось 38 % всей производимой в мире промышленной продукции, а их удельный вес в

отраслях, порожденных второй технологической революцией, был еще выше: почти 50 % мирового производства стали, более 50 % мирового производства электроэнергии, 85 % производства автомобилей. Все это позволило США занять лидирующие позиции среди наиболее развитых стран мира.

### **6.6. Модернизация экономической структуры в Японии**

Характерной чертой экономического развития Японии в последней четверти XIX в. было практически параллельное развитие первой и второй технологических революций. Причем вторая технологическая революция началась еще до окончательного завершения промышленного переворота. Серьезные последствия для дальнейшего экономического развития имела победа в японско-китайской войне 1894–1895 гг. Полученная от Китая контрибуция в 350 млн иен стала важным источником капитала для японской экономики и позволила быстрее приобщиться к достижениям второй технологической революции.

За четверть века (1890–1914 гг.) Япония из отсталого общества превратилась в одну из ведущих промышленных держав мира. К числу основных факторов, способствующих быстрому экономическому росту, можно отнести:

1. Милитаристскую направленность экономики, приоритетную поддержку отраслей тяжелой промышленности.

2. Реализацию патерналистской модели развития рыночного хозяйства.

3. Развитие в рамках догоняющей модели, вследствие чего в производстве использовалась передовая иностранная техника и новые организационные формы.

4. Победы в японско-китайской и русско-японской войне, сопровождавшиеся получением значительной контрибуции и приобретением дополнительных территорий.

5. Сложившуюся систему наемного труда (большая продолжительность рабочего дня, широкое применение более дешевого детского и женского труда, низкий уровень оплаты труда, сохранение системы физических наказаний рабочих).

6. Государственные ассигнования в национальную экономику.

В 1895 г. парламентом Японии была принята 10-летняя программа послевоенного развития. Она предусматривала реорганизацию и укрепление вооруженных сил страны (в соответствии с

политикой поиска лучших моделей во всех сферах экономической, политической, военной деятельности предполагалось построить армию по прусскому образцу, военный флот по британскому и т. д.), создание ряда отраслей тяжелой, главным образом, военной промышленности, увеличение инвестиций в передовые отрасли хозяйства, строительство новых железных дорог, телефонной и телеграфной сети.

В соответствии с программой правительства общая сумма инвестиций в экономику с 1894 по 1898 г. была увеличена в 2,5 раза (с 249,8 до 621,7 млн иен), в том числе в промышленности в 3 раза, а за 1894–1903 гг. более чем в 3,5 раза (до 887,6 млн иен). Особенно быстрый рост капиталовложений был в промышленности и транспорте. Среди отраслей промышленности главное внимание уделялось отраслям ВПК, именно в военное производство было вложено 90 % средств, полученных по контрибуции от Китая. За 10 лет (1893–1903 гг.) количество рабочих, занятых на предприятиях ВПК, увеличилось в 10 раз. Японская экономика стала приобретать все более односторонний характер – военные отрасли занимали ведущее место в тяжелой промышленности. В 1900 г. военные заводы составляли уже 40 % всех государственных предприятий, на них было занято 54 % рабочих госсектора, 74 % всех двигателей, применявшихся в промышленности (за период 1893–1903 гг. энерговооруженность труда возросла в 40 раз).

С конца 90-х гг. XIX в. стало больше внимания уделяться развитию машиностроения и металлургии. В соответствии с планами подготовки будущей войны и островным положением страны из машиностроительных отраслей наиболее развитым было судостроение. Развивалось как военное, так и торговое судостроение, причем качество судов соответствовало мировым стандартам. С 1893 по 1903 г. японское правительство предоставило частным судостроительным компаниям 1,6 млн иен субсидий. За период с 1900 по 1903 г. суммарный тоннаж торгового флота увеличился в 8 раз, а военного – в 15 раз.

Во второй половине 90-х гг. XIX в. началось сооружение паровозо- и вагоностроительных заводов, появились предприятия, выпускающие разнообразное оборудование для различных отраслей промышленности. К 1904 г. насчитывалось уже 560 машиностроительных заводов, 1153 химических, 322 предприятия газовой и электропромышленности.

На развитие металлургической промышленности японским правительством с 1896 по 1904 г. было выделено 19 млрд иен. Главное внимание уделялось производству стали. В итоге в 1901–1905 гг. металлургия удовлетворяла внутренние потребности в чугуна на 60 %, стали – на 40 %. К 1913 г. объемы производства стали уже превышали объемы выплавки чугуна.

Ускорились развитие добывающей и горнорудной промышленности, среднегодовые темпы роста горнодобывающей промышленности составили за период в целом около 5 %. С 1880 по 1913 г. добыча угля возросла в 20 раз, меди – в 13 раз.

В то же время, несмотря на интенсивное субсидирование и протекционистскую защиту отраслей тяжелой промышленности, на рубеже веков ведущей отраслью японской промышленности по-прежнему оставалась текстильная, быстрыми темпами развивалось прядильное производство, только за период с 1894 по 1898 г. объем продукции, выпущенной ткацкими предприятиями, увеличился более чем в 2 раза. Развитие двух традиционных отраслей текстильной промышленности – шелкового и хлопчатобумажного производства – было различным. На рубеже веков стало активно развиваться хлопчатобумажное производство, которое в середине XIX в. после открытия торговли находилось в застое, не выдержав конкуренцию с западными, преимущественно английскими тканями, произведенными машинным способом. В хлопчатобумажном производстве использовались относительно простые технологии и дешевая, неквалифицированная рабочая сила. Несмотря на то, что это была продукция не самого высокого качества, за счет своей дешевизны она завоевала внутренний рынок в первой половине 90-х гг. XIX в., а к 1900 г. экспорт хлопковой пряжи и тканей обеспечивал около 13 % совокупных экспортных поступлений. Крупнейшими рынками сбыта являлись Корея и Китай, которые ввозили дешевую, грубую пряжу для ее использования в ручном ткачестве крестьянских домохозяйств.

Что касается производства шелка, то оно развивалось более стабильными темпами благодаря установке современного французского оборудования. Особенно процветало производство шелка-сырца из коконов. В стоимостном выражении с 1893 по 1914 г. оно увеличилось с 10 до 30 млн фунтов (за период 1868–1914 гг. рост составил вообще в 15 раз). Также как и хлопчатобумажное производство, шелковое производство большую часть своей продукции экспортировало. Торговля шелковыми тканями в

1900 г. приносила около 10 % экспортной выручки. Однако дальнейшему быстрому развитию этого производства препятствовали высокие таможенные пошлины в странах-импортерах, особенно в Соединенных Штатах.

В целом в последние два десятилетия перед Первой мировой войной японское правительство стремилось внедрить и развивать практически все отрасли западной промышленности. Строились верфи, арсеналы, машиностроительные предприятия, экспериментальные и образцовые фабрики по производству текстиля, стекла, химикатов, цемента, сахара, пива и множества других товаров. Для того чтобы обеспечить эффективную работу этих предприятий, не только закупалось современное оборудование, но и приглашались западные инженеры и менеджеры для обучения местных рабочих и управляющих. Внедрялись современные методы организации производства.

Промышленный подъем, наблюдавшийся с 1895 г., был прерван финансовым, а потом и товарным кризисом 1897–1898 и 1900–1903 гг. Во время кризисов из-за резкого падения цен разорилась масса мелких предприятий и укрепились позиции крупных фирм, которые с конца 90-х гг. стали играть заметную роль в хозяйственной жизни.

Процесс концентрации и монополизации в Японии имел свои отличия. Во-первых, крупные предприятия не ограничивались монополизацией производства или сбыта какого-либо одного товара или отрасли, а распространяли свое влияние на различные направления и сферы деятельности. Во-вторых, недостаток капитала привел к тому, что японские монополии формировались сразу как финансово-промышленные группы, промышленный капитал срачивался с банковским. В-третьих, большую роль играли монополистические объединения, группировавшиеся по признаку принадлежности к какому-либо бывшему феодальному клану или району. Наиболее сильным и прочным из таких объединений был семейный концерн «Косю» или «Косю дзайбацу», которому принадлежали электроламповая компания, токийский торговый банк, торговые и другие предприятия. После «Косю» термином «дзайбацу» стали называть и другие группы предпринимателей. Главное отличие таких монополий от западных состояло в том, что эти концерны формировались не на основе рыночной конкуренции и концентрации, а за счет использования особых торгово-промышленных привилегий, полученных от государства. Акции

таких концернов почти не продавались на открытом рынке, а распространялись среди учредителей компаний и членов их семей.

В 1903 г. на крупные компании с оплаченным капиталом от 100 тыс. иен приходилось 89,1 % от общей суммы капитала, инвестированного в экономику. Монополизацией затрагивались не только отрасли тяжелой, но и легкой промышленности. В тяжелой промышленности, несмотря на высокий удельный вес государственных предприятий, господствовали немногочисленные крупные частные компании: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фудзита». Среди монополистических объединений ведущее положение занимал концерн «Мицуи». В сферу его интересов входили внутренняя и внешняя торговля, электротехническая, горнодобывающая, угольная, текстильная промышленность, добыча золота и серебра, машиностроительные заводы, издательские фирмы, гостиницы.

На рубеже XIX–XX вв. возросла мощь концерна «Мицубиси». Ему принадлежали предприятия в угольной промышленности, судостроении, в сферу интересов входили также банковское дело, железнодорожный транспорт, судоходство. «Сумимото» владел самыми большими медеплавильными заводами, предприятиями военного производства, банковскими предприятиями.

Наряду с этими крупнейшими монополиями действовали и более мелкие монополистические объединения: «Сибудзава» (железнодорожное строительство и финансы), «Асано» (цементная промышленность), «Фурукава» (добыча и производство меди). В конце XIX в. появились картели в табачной, мукомольной, текстильной и других отраслях легкой промышленности. В начале XX в. были созданы картельные объединения в часовой, нефтяной промышленности.

Кризисы способствовали и централизации в банковском секторе. Также, как и в промышленности, Япония искала наиболее оптимальную модель банковской системы, для чего детально изучалось банковское законодательство других стран. Первоначально Япония заимствовала модель банковской системы США, созданную в последние годы Гражданской войны, как механизм военных финансов. В начале 80-х гг. XIX в. новый министр финансов Мацуката реформировал банковскую систему, взяв в качестве образца центрального банка модель Национального банка Бельгии. В соответствии с моделью ведущим банком страны стал Банк Японии, созданный в 1882 г., в котором аккумулировалась основная

часть финансовых средств. Банк, хотя и принадлежал в значительной мере частным акционерам, находился под пристальным контролем правительства. Инвестиции в промышленные предприятия он осуществлял косвенным путем, через различные банки. Естественно, что предпочтения в финансировании отдавались стратегическим отраслям. Особенностью финансово-банковской системы было то, что в нее входили еще общественные финансовые учреждения, например Бюро вкладов (Трастовое фондовое бюро) и Ценовая сберегательная система.

Во второй половине 90-х гг. XIX в. был принят ряд законов, способствующих укрупнению банков. В 1896 г. был принят специальный закон об объединении мелких банков. В 1901 г. – новый закон, в соответствии с которым открывать новый банк можно было только при наличии акционерного капитала на сумму не менее 500 тыс. иен. В первые десятилетия XX в. крупнейшими банками страны были «Мицуй», «Мицубиси», «Сумимото», «Ясуда» и «Дайити».

По мере того как японские промышленные и банковские монополии набирали мощь, им становилось тесно внутри страны. Кроме того, на захваченных ранее территориях (Китай и Корея) стали приниматься меры по ограничению ввоза японских товаров. Это приводило к нарастанию агрессивных настроений в японском обществе, все больше сторонников находила идея о военном вторжении в страны Дальнего Востока. В отличие от западных стран Японии новые территории были необходимы прежде всего как рынки сбыта для товаров, не находивших спроса внутри страны, и только потом как сфера приложения капиталов.

В 1904–1905 гг. начался военный конфликт между Россией и Японией за экономическое и военное влияние в Маньчжурии и дальневосточных территориях России. Во время войны ухудшилось положение большинства японцев, поскольку средства для ее ведения изымались у населения. Распространялись внутренние займы, в том числе и принудительного характера, с 3 до 17 % был повышен поземельный налог, почти на 20 % снизилась реальная заработная плата, свертывание гражданских отраслей привело к безработице. Увеличилась внешняя задолженность страны, так как 60 % военных расходов оплачивалось за счет иностранных займов.

В результате победы Япония захватила Южную Маньчжурию и Южный Сахалин, Россия уступила права на Ляодунский полуостров (вместе с военными базами Дальнего Востока и Порт-Артура),



а также отказалась от строительства и эксплуатации Китайско-Восточной железной дороги. В результате японско-китайской и российско-японской войн у Японии образовалась значительная колониальная империя.

Японские монополии устремились на территории приобретенных стран, стали активно использоваться новые рынки. Уже в 1905 г. японские товары составляли 74 % корейского и 60 % маньчжурского экспорта. Создавались специальные колониальные банки. В 1906 г. был образован полугосударственный концерн, начавший строительство Южно-Маньчжурской железной дороги. В целом за 1900–1914 гг. общий объем японских инвестиций в Китай и Маньчжурию увеличился с 1 до 220 млн долл.

Экономическая экспансия вызвала новый экономический подъем, длившийся до конца Первой мировой войны (однако снижение экономической активности произошло в годы кризиса 1907–1908 гг. и кратковременной депрессии), приведший к развитию передовых отраслей промышленности. Началась новая волна учредительства. В 1905–1906 гг. было создано 180 новых акционерных компаний с совокупным капиталом 250 млн иен. Капиталы стали более равномерно распределяться между тяжелой и легкой промышленностью. Усилившаяся концентрация капитала стала обгонять концентрацию производства. Перед началом Первой мировой войны 0,4 % всех компаний владели 38 % совокупного капитала страны.

Несмотря на высокие темпы промышленного развития, в начале XX в. Япония отставала от западноевропейских стран и США, доля промышленности в ее национальном доходе составляла только 40 %. Япония оставалась типично аграрной страной – около  $\frac{2}{3}$  населения было занято в сельском хозяйстве. Причем в сельском хозяйстве практически отсутствовала какая-либо техника, поля обрабатывались лопатами и мотыгами. Крестьяне в основном не имели своей земли, а обрабатывали ее на условиях аренды (которая достигала 65–70 % урожая) у крупных землевладельцев. В дополнение к этому сохранялась своеобразная барщина – крестьяне должны были обрабатывать на земле помещиков определенное количество дней.

Главной зерновой культурой был рис, который являлся также главным продуктом питания, дополняемым рыбой и морепродуктами. В 70-е гг. XIX в. рис занимал значительное место (до  $\frac{1}{5}$ ) в структуре японского экспорта, однако из-за высокого роста чис-



ленности населения в конце века даже внутреннее потребление риса стало частично зависеть от его импорта.

Другой сельскохозяйственной культурой, выращиваемой в Японии, и важным товаром сельскохозяйственного экспорта был чай. Однако по мере роста численности населения и его доходов относительное место чая в экспорте также падало.

Несмотря на то, что в начале XX в. Япония старалась преодолеть сырьевую специализацию своего экспорта и экономики в целом, увеличить экспорт готовых изделий, тем не менее главным экспортным товаром оставалась продукция аграрного сектора, прежде всего шелк-сырец и чай. Вследствие того, что страна не обладала значительными сырьевыми ресурсами, ей приходилось закупать большое количество промышленного сырья. Также в западноевропейских странах и США закупалось промышленное оборудование. В связи с чем в первые годы XX в. объем импорта и темпы его прироста превышали объем экспорта.

Подводя итоги экономическому развитию Японии за четверть века (1895–1914 гг.) необходимо отметить, что превращение Японии из достаточно отсталого, полуфеодального государства в одну из ведущих промышленных держав к началу Первой мировой войны было колоссальным достижением. Темпы роста валового национального продукта 1890–1913 гг. составляли в среднем около 3 % в год (оценки варьируются от 2,4 до 3,6 %). Японская экономика развивалась не менее, а часто и более высокими темпами, чем любая из европейских экономик.

### **6.7. Экономическое развитие России в последней четверти XIX – начале XX в.**

*Промышленный подъем 90-х гг. XIX в.* На рубеже XIX – XX вв. российское общество вступило в новую фазу своего развития. Экономика приняла отчетливый циклический характер, с интенсивными подъемами во всех сферах экономики и резкими снижениями показателей экономического роста в годы кризиса и депрессии.

1880-е гг. прошли под знаком застоя, снижения темпов роста во всех сферах народного хозяйства. Однако в начале 90-х гг. XIX в. в России начался промышленный подъем, который продолжался до начала XX в. и шел очень интенсивно. Особенно высокими темпами развивалась тяжелая промышленность, которая к концу

века давала почти половину всей промышленной продукции в ее стоимостном выражении. По общему объему продукции тяжелой промышленности Россия вошла в число первых стран мира.

Главной причиной промышленного подъема 90-х гг. явилась грамотная экономическая политика правительства, направленная на поддержку и протекционистскую защиту промышленности, стабилизацию денежного обращения, создание условий для развития в России рыночного уклада.

Важной частью экономической политики, направленной на защиту отечественных предпринимателей и создание благоприятных условий во внешней торговле, была таможенная политика. В разработке новых таможенных пошлин принимали участие промышленники, представители биржевых кругов, общественные деятели, проводились консультации с учеными-экономистами. Одним из авторов тарифа был Д. И. Менделеев. В 1891 г. были установлены новые таможенные тарифы. На большинство ввозимых в Россию товаров были установлены высокие, почти запретительные таможенные пошлины. В среднем таможенные тарифы составляли 33 % от стоимости товаров, а на товары, особенно угрожающие отечественным производителям, они могли достигать 100 %, например на железнодорожное оборудование и подвижной состав. Наряду с высокими импортными пошлинами устанавливались невысокие экспортные пошлины. Однако если вывоз продукции был нежелателен, то производителю приходилось оплачивать его высокими пошлинами. Таким образом, таможенные пошлины являлись важнейшим средством регулирования внешнеторгового баланса страны. Они сдерживали товарный импорт и способствовали активизации баланса внешней торговли.

Кроме того, в целях улучшения условий внешней торговли для российских производителей, создавались экспортные организации предпринимателей, например Союз бакинских керосинозаводчиков, который с помощью министерства финансов помог выстоять в конкурентной борьбе с американской компанией «Стандарт ойл». Создавались отделения и склады русских торгово-промышленных фирм за границей, совершенствовалась деятельность торговых представителей за рубежом. Россия стала принимать постоянное участие в международных промышленных выставках. Формой протекционистской защиты отечественной промышленности было также расширение государственных заказов частным производителям и их государственное финансирование.

Таможенные тарифы были направлены не только на защиту отечественной промышленности, но и часто выполняли фискальную функцию, так как пошлины приносили казне значительный доход. В бюджете 1899 г. таможенный доход составлял 10 % от общей суммы доходов, в 1913 г. – 12 %.

Важнейшим условием экономического роста было признано строительство железных дорог. Правительство проводило политику поощрения развития транспортного машиностроения и рельсового производства. В 1890 г. Россия переживала самый интенсивный и масштабный подъем железнодорожного строительства. Одной из ведущих отраслей российской промышленности стало транспортное машиностроение. За счет отечественного производства покрывался весь спрос российских железных дорог.

В 90-е гг. среднегодовой прирост железнодорожной сети составлял 2,5 тыс. км. Максимального размаха строительство достигло в 1899 г., когда было открыто для движения 5,2 тыс. км новых линий. Всего за 90-е гг. было построено 22,6 тыс. км железных дорог, и к началу XX столетия их общая протяженность составила 53,2 тыс. км. Россия по абсолютному приросту железных дорог вышла на первое место в Европе, а по длине железнодорожной сети заняла второе место в мире после США.

Железные дороги связали богатые сырьем окраины с промышленными центрами, индустриальные города и земледельческие губернии – с морскими портами, способствовали формированию рынков труда, товаров и капиталов.

Железнодорожное строительство стимулировало рост других отраслей тяжелой промышленности, являясь крупнейшим потребителем металлургической, топливной, машиностроительной промышленности.

Металлургическая промышленность 90-х гг. XIX в. и по темпам роста, и по технической оснащенности производства обогнала уровень предыдущих лет. Если раньше основным центром металлургии был Урал, то теперь на передовые позиции вышел Южный горнопромышленный район. На Юге появилось много новых крупных заводов – Дружковский завод Общества железнорудных и сталеплавильных предприятий, Таганрогский завод, Донецко-Юрьевский, Никополь-Мариупольский и др. Быстрому росту производства способствовали не только увеличение числа заводов-производителей, но и сопровождавшие его организационно-технические новшества. Так, на Юге впервые появились заводы,

работавшие по полному металлургическому циклу, т. е. сочетавшие и доменное, и сталеплавильное, и прокатное производство. Во второй половине 90-х гг. свыше 60 % продукта получалось уже с помощью новейшего мартеновского способа. Появилась тенденция комбинирования горнодобывающих и металлургических предприятий, что значительно снизило транспортные расходы, улучшило координацию производственных и сбытовых операций, тем самым способствуя повышению прибыльности. Существенно улучшились позиции России в мировом производстве. По выплавке чугуна (рост которого составил 3,7 раза) в 1899 г. она заняла четвертое место среди промышленно развитых стран Запада. Российская доля в мировой металлургии повысилась с 2,5 % в 1886 г. до 7,3 % в 1900 г.

Ускоренными темпами стала развиваться топливная промышленность, за 90-е гг. добыча угля увеличилась примерно в 2 раза. В нефтяной промышленности крупные компании продолжали внедрение новых технологий, и к началу XX в. Россия по добыче нефти заняла первое место в мире, обогнав США примерно на 20 %. Около трети мировой нефтеторговли образовывали поставки из России, за их счет Англия обеспечивала почти половину своих потребностей в керосине, Франция – более 70 %.

В 90-е гг. XIX в. увеличились масштабы и уровень машиностроения. За 1890–1900 гг. число заводов в этой отрасли увеличилось в 2 раза, количество рабочих – в 3 раза, выпуск продукции – в 4 раза. Таким образом, приращение производства в значительной степени происходило за счет роста производительности труда, в первую очередь за счет повышения технического уровня машиностроения, увеличения мощности паровых двигателей и, соответственно, повышения энерговооруженности труда.

Наибольшая доля прироста продукции приходилась на транспортное машиностроение (паровозо- и вагоностроение). Наряду с транспортным машиностроением, увеличилось производство промышленного и сельскохозяйственного оборудования. Несмотря на значительный прогресс, российское машиностроение в 90-е гг. еще сильно отставало от европейского: сохранялась мелкосерийность производства, гораздо медленнее, чем на Западе, осваивались новые технологии и новые образцы продукции.

Во время промышленного подъема 1890-х гг. параллельно с тяжелой активно развивалась и легкая промышленность, хотя темпы ее роста были намного меньше – 2,8 и 1,6 раза соответственно.

Тем не менее в общей стоимости промышленной продукции легкая промышленность оставалась лидером.

Параллельно с развитием промышленности велась и законодотворческая работа по регулированию трудовых отношений. С 1890 г. фабрикант обязывался заключать с рабочими письменный договор специального образца. Было запрещено расплачиваться с рабочими хлебом, товаром, купонами и другими предметами вместо денег. Из зарплаты запрещалось производить вычеты для уплаты долгов рабочих. В 1897 г. продолжительность рабочего дня для взрослых мужчин устанавливалась в 11,5 часа, а ночная смена не должна была превышать 10 часов.

Одним из важнейших достижений экономической политики, направленным на ускорение и расширение рыночного уклада, стала денежная реформа второй половины 90-х гг. XIX в. Она качественно изменила положение русской денежной единицы – рубль стал одной из стабильнейших валют мира. Преобразования 1895–1897 гг. явились составной частью широкой программы экономических нововведений 90-х гг. Они ускорили индустриальную модернизацию России и в последующем помогли народному хозяйству выдержать потрясения русско-японской войны и революции 1905–1907 гг. Реформа отразила острую потребность государства преодолеть очевидную архаическую замкнутость, неэластичность многих основополагающих финансовых структур и в первую очередь самого рубля. Она во многом способствовала интеграции России в систему мирового рынка.

Сама идея укрепления рубля переходом на золотой паритет отвечала в первую очередь интересам промышленности: надежность валюты стимулировала инвестиции капиталов. Аграрному же сектору подобное преобразование не сулило в обозримом будущем никаких особых выгод и, даже наоборот, стабилизация отечественной денежной единицы, повышение ее курса неизбежно должны были привести к удорожанию экспорта. Главными же продуктами российского вывоза традиционно служили продукты сельского хозяйства, и намечаемая реформа ущемляла интересы крупных дворян-землевладельцев.

Стратегической целью экономических преобразований С. Ю. Витте считал ускорение промышленного развития России, являющееся залогом государственной стабильности. Предполагалось в течение примерно 10 лет догнать в промышленном отношении более развитые страны Европы, занять прочные позиции на рынках

Ближнего, Среднего и Дальнего Востока. Ускоренное промышленное развитие обеспечивалось путем привлечения иностранных капиталов и накопления внутренних ресурсов, увеличения инвестирования капитала в промышленность. Требовалось создать надежную систему кредита и обеспечения гарантии иностранным вкладчикам. В конце 1890-х гг. Витте выступил за неограниченное привлечение иностранных капиталов в русскую промышленность и железнодорожное дело, называя эти средства лекарством против бедности. Однако добиться благоприятных результатов было невозможно, пока русская денежная единица не была надежно обеспечена и не являлась стабильной.

*Денежная реформа 1895–1897 гг.* К числу основных предпосылок денежной реформы можно отнести следующее.

1. Кредитный рубль, ставший основой денежного обращения еще с середины XIX в., служил объектом спекулятивных манипуляций за границей, а в Берлине даже существовала специальная «рублевая биржа». Здесь в 1888–1890 гг. курс был довольно высоким и составлял 81,8 % номинала (за 100 руб. давали 265,2 марки), но уже в 1891 г., вследствие сильного неурожая, он упал до 59,3 % (за 100 руб. давали уже менее 200 марок). Положение бумажных денег не было прочным и внутри страны. В 70–80-е гг. XIX в. курс в среднем составил 64,3 коп. золотом.

2. Во второй половине XIX в. многие западные страны (Англия, Германия, Скандинавские страны, Италия, Швейцария, Бельгия, Греция, США) перешли к золотому обращению. В России также чеканились золотые и серебряные монеты, но они практически вышли из обращения.

3. Господство бумажного денежного обращения негативно сказывалось на притоке капиталов в промышленность, поскольку дивиденды выплачивались в неустойчивой валюте.

4. Существование высокой инфляции было вызвано огромными выкупными платежами помещикам, значительные суммы из которых использовались на непроизводительное потребление. Для покрытия дефицита государственного бюджета правительство пользовалось печатным станком.

5. Пассивность платежного баланса и напряженность торгового баланса ограничивали взаимовыгодные экономические связи России и Запада.

Первоначально С. Ю. Витте был сторонником укрепления кредитного рубля посредством административного контроля. Он счи-

тал, что ужесточение надзора за обращением денег и усиление ответственности отечественных финансовых кругов за исполнение распоряжений центральной власти позволят укрепить рубль. В начале 1893 г. с этой целью был предпринят ряд шагов: запрещены сделки, основанные на курсовой разнице рубля, как и прочих ценностей, усилен контроль за биржевыми операциями в России и введен запрет на производство биржевых сделок маклерами-иностранцами. Благодаря этим решениям колебания курса стали уменьшаться. Так, если в 1891 г. в Лондоне они составляли 28,4 %, то в 1892 г. – 8,8 %, а в 1893 г. – 5,3 %. Однако скоро стало ясно, что эти меры малоэффективны и что необходима принципиальная перестройка всей финансовой системы.

Но прежде чем приступать к реформированию, надо было решить ряд вопросов, прежде всего, в каком направлении осуществлять реформу – на базе монометаллизма (золото) или биметаллизма (серебро и золото). В результате дискуссий было принято решение о переходе к золотому монометаллизму. Для перехода к золотому стандарту был необходим достаточный золотой запас государства (в начале 1880-х гг. металлический золотой запас покрывал находящиеся в обращении кредитные билеты только на 15 %), на его создание и были направлены усилия Витте на посту министра финансов. С осени 1894 г. в России приступили к накоплению золотого запаса в банке, источниками пополнения которого стали: увеличение экспорта товаров, внешние займы, увеличение добычи золота и косвенных налогов.

Большую роль в пополнении государственной казны золотом сыграли так называемые, «золотые займы». Они назывались так потому, что цены облигаций указывались в разменных на золото иностранных денежных единицах и в российских золотых рублях. Номинал каждой облигации обозначался в нескольких иностранных валютах – французских франках, английских фунтах, германских марках, голландских гульденах и др., между ними устанавливался паритет, так что владелец облигации мог получить по ней доход в любой валюте и в любой стране (не обязательно по месту приобретения). За 1889–1896 гг. было выпущено несколько таких займов, которые были успешно размещены и увеличили накопление золотого запаса. При Витте Россия получила около 3 млрд золотых руб. внешних кредитов.

С 1894 г. на товары массового спроса – спички, керосин, табак, сахар, водку, хлопчатобумажные ткани и др. – были введены



высокие акцизы, за счет чего был устранен в основном дефицит государственного бюджета. В течение 1890-х гг. косвенные налоги выросли на 42,2 %. Были также увеличены земельный налог и гербовый сбор.

В 1895 г. по инициативе Витте в России была введена винная монополия на торговлю крепкими спиртными напитками. К началу XX в. по всей стране было построено 148 крупных казенных «винных складов». Доход от винной монополии к 1901 г. вырос в 7,5 раз. При Витте эта монополия приносила в казну до 365 млн руб. Заметно увеличилось потребление спиртных напитков населением, выросли и общие государственные доходы: в 1897 г. они составляли около 1,5 млрд руб.

С целью увеличения добычи золота были расширены районы для частной золотопромышленности, введены налоговые льготы для предприятий, применяющих более современные методы добычи. В первой половине 1890-х гг. среднегодовая добыча золота составляла 17,2 % мировой.

За счет указанных источников на начало 1897 г. золотой запас составлял 1 млрд 95 млн руб. Это было самое крупное в мире сосредоточение золота. Золотые запасы английского и французского банков оказались значительно меньше, переведенные на рубли они составили, соответственно, 202,6 и 478,7 млн руб. Накопление такого значительного золотого запаса позволило осуществить денежную реформу.

Необходимой предпосылкой перехода к золотому обращению стал закон, утвержденный Николаем II 8 мая 1895 г. В нем было два основных положения: всякие дозволенные законом письменные сделки могут заключаться на российскую золотую монету; по таким сделкам уплата может производиться либо золотой монетой, либо кредитными билетами по курсу на золото в день платежа. В последующие месяцы правительство предприняло еще ряд мер, направленных на утверждение золотого эквивалента. В их числе: разрешение конторам и отделениям Государственного банка покупать золотую монету по определенному курсу, а столичным – продавать и производить платежи по тому же курсу; затем были введены правила приема Государственным банком золотой монеты на текущий счет. Вскоре эта же операция вводится и в частных коммерческих банках, объявивших, что они будут принимать золото по текущим счетам и по всем обязательствам.

Несмотря на указанные меры, золотая монета очень медленно



утверждалась в качестве приоритетного платежного средства. Это объяснялось и отсутствием привычки к ней у населения, и очевидным неудобством золотой монеты при крупных платежах и пересылке, так как не было соответствия между нарицательной и рыночной ценами. Полуимпериалы и империалы с обозначением 5 руб. и 10 руб. циркулировали по 7 руб. 50 коп. и 15 руб., что постоянно вызывало недоумение и многочисленные злоупотребления при расчетах. Спрос на золотую монету сдерживали и опасения того, что Государственный банк понизит курс административным путем, что приведет к финансовым потерям. Стремясь развеять подобные опасения, Государственный банк 27 сентября 1895 г. объявил, что он будет покупать и принимать золотую монету по цене не ниже 7 руб. 40 коп. за полуимпериал, а на 1896 г. покупной курс был определен в 7 руб. 50 коп. Эти решения привели к стабилизации соотношения между рублем золотым и кредитным в пропорции 1 : 1,5. Для стабилизации рубля Министерство финансов признало необходимым девальвировать кредитную денежную единицу на основе монометаллизма. Паритет между бумажным рублем и кредитным устанавливался исходя не из нарицательного обозначения, а в соответствии с реальным курсом обращения.

Введение размена рубля на драгоценный металл устанавливалось исходя из реально сложившегося и достаточно стабильного курсового соотношения: рубль кредитный –  $66 \frac{2}{3}$  коп. золотом. К 1 января 1896 г. в наличии имелось 1121,3 млн кредитных руб., а золотой запас оценивался в 659,5 млн руб., из которых в разменном фонде числилось 75 млн руб. В течение 1896 г. разменный фонд был доведен до 500 млн руб. Это был рубеж, представлявший достаточным для развертывания обменной операции и введения золотой монеты в широкое обращение, хотя бумажные дензнаки некоторое время и сохраняли свое преобладающее влияние на денежном рынке.

Решающий этап реформы денежного обращения наступил в 1897 г., когда серией именных высочайших указов законодательно были закреплены важнейшие элементы новой финансовой системы. 3 января 1877 г. последовал указ «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет», в соответствии с которым выпускались в обращение золотые империальные монеты в 15 руб. и полуимпериальные в 7 руб. 50 коп. 29 августа – указ об установлении твердого основания для эмиссии кредитных билетов. Государственный

банк обязывался выпускать дензнаки в соответствии с потребностями денежного обращения, но непременно под обеспечение золотом: не менее чем в половине суммы, пока общий размер эмиссии не достигнет 600 млн руб. Сверх этой нормы кредитные билеты должны обеспечиваться в пропорции рубль за рубль (один империял равен кредитным 15 рублям).

Затем последовало распоряжение о чеканке и выпуске в обращение пятирублевой золотой монеты, равной  $\frac{1}{3}$  империяла. В этот же день появился еще один указ, касавшийся надписи на кредитных билетах: на них теперь обозначалось обязательство государства и государственного банка непременно разменивать кредитные билеты на золото, и было установлено определение новой монеты (1 рубль –  $\frac{1}{15}$  империяла, содержащего 17,424 доли чистого золота). Размен билетов как государственных денежных знаков обеспечивался независимо от металлического покрытия выпусков всем достоянием государства, а кредитные билеты обращались на тех же основаниях, что и золотая монета, символом которой они служили. Достоинства кредитных билетов установлены были в 500, 100, 25, 10 руб., а также в 5, 3 и 1 руб.

Денежная реформа была завершена в 1899 г. пересчетом таможенных пошлин на новую валюту и изданием нового монетного устава, новая редакция которого была утверждена Николаем II 7 июня 1899 г. Основные положения его сводились к следующему. Государственной денежной единицей России являлся рубль, содержащий 17,424 доли чистого золота. Золотая монета могла чеканиться как из золота, принадлежащего казне, так и из металла, предоставляемого частными лицами. Полноценная золотая монета обязательна к приему во всех платежах на неограниченную сумму. Серебряная и медная монеты изготавливались только из металла казны и являлись вспомогательными в обращении, обязательными к приему в платежах до 25 руб. Серебряные монеты изготавливались двоякой пробы: 900-й достоинством в 1 руб., 50 и 25 коп. и 500-й – в 20, 15, 10 и 5 коп. Медная монета чеканилась достоинством 5, 3, 2, 1,  $\frac{1}{2}$  и  $\frac{1}{4}$  коп. Чеканка серебряной монеты за счет частных лиц не допускалась, и выпуск ее был ограничен определенным пределом: количество ее в обращении не должно было превышать суммы в 3 руб. на каждого жителя империи. Закон требовал производить все расчеты на золотую монету и счетную единицу (рубль) и устанавливал обязательный прием полновесной золотой монеты во всех платежах на неограниченную

сумму. Монетное дело в империи находилось в ведении Министерства финансов, а сама монета чеканилась на Монетном дворе в Петербурге.

Кроме золотой монеты нового образца в 15 руб., 10 руб., 7 руб. 50 коп. и 5 руб., обращались монеты прежнего чекана. Из них империалы (10 руб.) и полуимпериалы (5 руб.), произведенные по закону от 17 декабря 1885 г., принимались в правительственные кассы: империалы по 15 руб. и полуимпериалы по 7 руб. 50 коп., если вес первых был не менее трех золотников и одной доли, а вторых – не менее одного золотника и 48 долей. Монеты меньшего веса, а также чекана более ранних лет принимались по стоимости чистого металла. Золото довольно быстро утвердилось в качестве главного платежного средства, что способствовало прекращению колебания курса.

Очень быстро стали заметны результаты денежной реформы, которая дала мощный толчок частному предпринимательству в промышленности, торговле, банковском деле и других отраслях народного хозяйства, поскольку обеспечивала получение прибыли в твердой валюте. Введение золотой валюты укрепило государственные финансы и стимулировало экономическое развитие. В конце XIX в. по темпам роста промышленного производства Россия обгоняла все европейские страны. Этому в большой степени способствовал широкий приток иностранных инвестиций в индустрию страны, который, в свою очередь, был бы невозможен без стабилизации денежного обращения.

В конце XIX – начале XX в. золотая единица преобладала в составе российского денежного обращения. На 1 января 1900 г. металлическое обеспечение составляло 189 % суммы кредитных билетов, а на золотую монету уже приходилось 46,2 % всего денежного обращения. К 1904 г. на нее приходилось почти  $\frac{2}{3}$  денежной массы. Русско-японская война и революция 1905–1907 гг. внесли коррективы в эту тенденцию, и с 1905 г. эмиссия кредитных рублей опять стала возрастать. Однако вплоть до Первой мировой войны России удалось сохранить в неприкосновенности важнейший принцип валютной реформы: свободный обмен бумажных денег на золото. Курс рубля по отношению к доллару устанавливался в соотношении 2 рубля за доллар и продержался до начала Первой мировой войны.

Необходимо отметить, что денежная реформа была результатом огромной подготовительной работы Министерства финансов

на протяжении многих лет. Витте продолжил политику, начатую И. А. Вышнеградским. Именно Вышнеградский положил начало крупным займам за рубежом и жесткому протекционизму, а также подготовил почву для перехода к золотому стандарту. Заслуга министра финансов заключалась в том, что он сумел создать для детальной разработки проекта «мозговой центр» из группы компетентных экономистов и провести в жизнь реформу, против которой, по его собственному выражению, была «почти вся мыслящая Россия».

Кроме блестящего проведения денежной реформы, С. Ю. Витте занимался разработкой и других направлений экономической политики. В условиях подъема 1890-х гг. его экономическая политика способствовала развитию промышленности и железнодорожного строительства. От Витте, как представителя частного капитала, ждали продолжения политики развития акционерных обществ. Однако он, вопреки, а может быть, благодаря многолетнему опыту частной службы, считал казенные дороги более эффективными. Если до его назначения на пост министра финансов частным акционерным обществам принадлежало более 70 % российских железных дорог, то к концу его министерства соотношение изменилось в прямо противоположную сторону, и уже почти 70 % дорог были казенными.

Витте не побоялся начать настоящую таможенную войну с Германией, добившись равноправных торговых отношений с этой страной. Варьируя ставки налогов, Министерство финансов создавало наиболее благоприятные условия то в одной, то в другой отрасли, направляя поток капиталов в нужное русло.

Особенность проводимого Витте курса состояла в том, что он, как ни один из царских министров финансов, широко использовал исключительную экономическую силу власти, существовавшую в России. Орудиями государственного вмешательства служили Государственный банк и учреждения Министерства финансов, контролировавшие деятельность акционерных коммерческих банков. В конце 1890-х гг. под эгидой Министерства финансов были учреждены Русско-Китайский, Русско-Корейский банки и Учетно-ссудный банк Персии для проведения политики экономического проникновения на рынки Китая, Монголии, Кореи и Персии.

С. Ю. Витте уделял внимание и аграрному вопросу, поскольку понимал, что расширить границы внутреннего рынка можно прежде всего за счет роста покупательной способности основной

части населения – крестьянства, а это можно сделать лишь путем замены общинного землевладения частным. Витте даже удалось добиться принятия закона об отмене круговой поруки в общине (1899 г.). Под председательством Витте в 1902 г. было создано «Особое совещание для определения нужд сельского хозяйства» с целью пересмотра ряда законов по «крестьянскому вопросу», принятых еще 40 лет назад, чтобы «водворить личную собственность в деревне». Предлагалось постепенно переводить крестьян от общинного к подворному и хуторскому хозяйству. Но в 1902–1903 гг. эти меры были расценены как преждевременные, общинное землепользование было объявлено незыблемым, крестьянские наделенные земли – неотчуждаемыми. Реализовать свои планы Витте не удалось.

Осенью 1905 г. Витте принял участие в подготовке Манифеста «Об усовершенствовании государственной власти», который был опубликован 17 октября 1905 г. В нем Николай II пошел на некоторые уступки: населению предоставлялись право неприкосновенности личности, свобода слова, совести, печати, собраний. В результате в стране были легализованы профсоюзы, отменена цензура, рабочие добились повышения заработной платы и сокращения рабочего дня.

В последней четверти XIX в. отмечался интенсивный рост городов. Если все население России за 1863–1897 гг. увеличилось на 52%, то городское население возросло на 84 %, а население наиболее крупных городов – на 156 %. Удельный вес городского населения в конце века составил 13,5 %. Наиболее быстрыми темпами возрастало население самых крупных городов – Москвы, Петербурга, Киева, Одессы, Риги, Варшавы. Рост городского населения происходил в основном за счет крестьян.

В годы промышленного подъема конца XIX в., по сравнению с политикой поддержки промышленности, меньше внимания уделялось развитию сельского хозяйства. К началу XX в. по общему уровню развития сельскохозяйственного производства и его урожайности Россия отставала от многих стран Западной Европы. Вследствие сохранения крепостных пережитков в сельском хозяйстве рост аграрного производства не успевал за ростом сельского населения (в 90-е гг. хлебные посевы увеличились на 10,5 %, а население возросло на 34,8 %). Происходило снижение жизненных стандартов крестьян. По уровню крестьянского потребления Россия находилась на 10-м месте среди западноевропейских

стран. Увеличивалась крестьянская задолженность по налоговым платежам, постоянно возрастали арендная плата и цена земли, что также ухудшало положение крестьян. России не удавалось поддерживать темпы роста производительности труда в аграрном секторе на том же уровне, что и в промышленности. Несбалансированность народного хозяйства в целом стала одной из причин экономического кризиса начала XX в.

*Экономическое развитие страны в годы кризиса (1900–1903 гг.) и депрессии (1904–1908 гг.).* В XX в. российская экономика вступила в состояние глубокого кризиса. Он продолжался в течение четырех лет, с 1900 по 1903 г. включительно. Время наступления кризиса, его продолжительность и размеры падения производства были неодинаковы для отдельных отраслей промышленности. В отраслях, производящих предметы потребления, текстильной, пищевой, винокуренной, табачной, кожевенно-обувной и др. спад производства произошел еще в конце 1890-х гг., поэтому в 1901 г. большая часть предприятий этой группы уже восстановила прежние темпы и уровни производства и вступила в фазу оживления. Но в том же году кризис охватил базовые отрасли тяжелой индустрии, производящие средства производства: металлургию, топливную промышленность, металлообработку, машиностроение и др. Общее падение стоимости производства оказалось наибольшим в 1901 г., составив 19,9 %, в 1902 г. оно уменьшилось до 9,6 %, но положение предприятий группы «А» и в этом году оставалось очень тяжелым, особенно в таких крупных центрах и регионах, как Петербург, Москва и Южный горнопромышленный район. Ситуацию усугубляло переплетение кризиса в промышленности с сильнейшим неурожаем в деревне, голодом, охватившим все хлебопроизводящие районы европейской части страны.

Таким образом, к числу основных проявлений кризиса можно отнести следующее:

- массовое банкротство предприятий (около 3 тыс.), увеличение безработицы среди рабочих самых разных квалификаций, следствием чего стало снижение покупательной способности населения и сокращение емкости внутреннего рынка;
- стремительное падение курсов российских ценных бумаг, убыточность банков и резкое сокращение кредитов;
- общий спад промышленного производства.

В годы кризиса и последовавшей за ними депрессии Министерство финансов и Государственный банк прибегли к некоторым

мерам по антикризисному регулированию экономики. Была оказана поддержка акционерным банкам и промышленным компаниям, находящимся в особо тяжелом положении. Так, Государственный банк предоставил крупные кредиты коммерческим банкам и прекратил начисление процентов по текущим счетам, стимулируя таким образом их владельцев переводить свои средства на счета в частные банки. Министерство финансов перевело в распоряжение акционерных банков свыше 100 млн руб. железнодорожных вкладов. Поддержка промышленников производилась в виде предоставления им так называемых «неуставных ссуд», выдаваемых в отступление от устава Государственного банка по представлению Министерства финансов и по «величайшему повелению».

Кризис начала 1900-х гг. был мировым экономическим кризисом, поразившим и все страны Европы, и США. Но если на Западе уже в 1902 г. началось оживление промышленности, которое быстро переросло в подъем 1903–1906 гг., то в России, несмотря на некоторое оживление производства в 1903 г., выход из кризиса затягивался вследствие начала русско-японской войны и первой русской революции. Эти события сильно ухудшили финансово-экономическое положение страны, Россия оказалась на грани финансового банкротства. Ситуацию удалось нормализовать во многом благодаря внешним займам. На смену кризису пришла депрессия, которая продолжалась с 1904 до 1908 г. включительно.

Для бюджета страны очень тяжелым бременем стали военные расходы. Министерство финансов было вынуждено обратиться за финансовой поддержкой к Германии. Займ был предоставлен на очень невыгодных для России условиях. Он был получен при посредстве банкирского дома «Мендельсон и К°» из расчета 4,5 % годовых, сроком на 80 лет (хотя держателям займа предоставлялась возможность получить нарицательный капитал принадлежащих им облигаций по истечении 6,5 или 9,5 лет, так что заем мог приобрести форму как долгосрочной, так и краткосрочной операции). Однако, кроме выплаты обычных процентов и комиссионных, в 1904 г. Россия заключила кабальный русско-германский торговый договор. Он предусматривал снижение таможенных пошлин на многие виды германской промышленной продукции, главным образом на машины, приборы, механизмы, и ограничение на ввоз в Германию российского зерна и других сельскохозяйственных продуктов. Заем покрыл большую часть военных расходов, для



покрытия остальной части был выпущен внутренний заем и использована некоторая доля хранящегося в Государственном казначействе золотого запаса.

Революционные события 1905 г. снова ухудшили финансовое положение страны. Произошел интенсивный отлив золота из сберегательных касс, отток капиталов за границу, увеличилось количество кредитных билетов, предъявленных к размену на золото. Министерство финансов было вынуждено расширить эмиссию непокрытых золотом кредитных билетов, появилась угроза прекращения размена вообще. Могла быть разрушена система золотого денежного обращения. В связи с этим начались переговоры о новом займе. В 1906 г. России был предоставлен международный заем, самый большой в истории российского внешнего государственного долга, в 2,25 млрд франков или около 840 млн руб. Заем 1906 г. спас страну от почти неминуемого финансового банкротства. Условия его предоставления также были тяжелыми: кроме 5 % годовых казна уступала 16,5 копеек с каждого рубля в виде разницы между номинальной ценой облигаций и эмиссионным курсом. На основании русско-французского торгового договора 1905 г. были понижены ввозные таможенные пошлины на французские товары.

Полученные займы помогли стабилизировать ситуацию, обозначился выход из депрессии, и стало возможным наступление нового, последнего в истории дореволюционной России экономического подъема, в ходе которого страна приобщилась к достижениям второй технической революции.

***Роль иностранного капитала в экономическом развитии России.*** Иностранный капитал играл большую роль в экономическом развитии России в конце XIX – начале XX в. Западные эксперты признавали, что Россия является страной неограниченных экономических возможностей, хотя работа на российском рынке и сопряжена со значительным риском. На мировом рынке капиталов Россия выступала в роли импортера капитала и ввозила его как в ссудной форме (в виде государственных займов, железнодорожных займов, займов городов и государственных земельных банков), так и в производительной в виде инвестиций в народное хозяйство. Правительство проводило достаточно гибкую политику по отношению к иностранным инвесторам, соблюдая их интересы и одновременно стараясь достичь собственных целей.



Главное место в импорте капиталов в ссудной форме принадлежало, как и в конце XIX в., государственным займам. Кроме займов военного времени, следующий крупный заем был сделан в 1909 г. Он предназначался главным образом для платежей по ранее заключавшимся займам и процентов по ним. Заем снова был размещен в основном во Франции, при незначительном участии английских и голландских банков, и подлежал погашению в течение 40 лет, начиная с 1919 г. К началу Первой мировой войны внешний государственный долг России составлял примерно 4,5 млрд руб.

В состав внешнего долга входили займы городов и займы государственных земельных банков – Дворянского и Крестьянского. Однако их доли в этом долге были невелики. Кроме того, на западных финансовых рынках (в Амстердаме, Берлине, Лондоне и Париже) размещались гарантированные правительством железнодорожные займы, сумма которых составила к началу войны 3 млрд руб. Общая внешняя задолженность России в 1914 г. составляла около 8 млрд руб. золотом. Ко времени падения царизма Россия была крупнейшим мировым заемщиком, на долю которого приходилось около 11 % мирового объема международных долгов.

Наряду с ввозом капитала в ссудной форме, Россия импортировала его и в производительной форме. В конце XIX – начале XX в. масштабы сотрудничества иностранных и российских предпринимателей были неодинаковы. Прилив иностранных инвестиций в Россию увеличился в начале 90-х гг. и активно продолжался до начала века. За последнее десятилетие XIX в. объем иностранных инвестиций в промышленность и банковскую систему увеличился с 214,7 до 911 млн руб. Затем в условиях кризиса российской экономики (1900–1903 гг.) и революционных событий (1905 и 1907 гг.) произошел отток иностранного капитала. В 1909 г. с наступлением промышленного подъема начался новый интенсивный период его поступления, в 1915 г. он оценивался уже в 2205,9 млн руб. Политика российского правительства была направлена на поощрение ввоза в страну капиталов, а не готовой продукции, на которую устанавливались высокие таможенные пошлины.

В начале XX в. до 96 % всех зарубежных капиталов приходилось на четыре европейские страны: Францию (31 %), Англию (24 %), Германию (20 %) и Бельгию (13 %). Каждая из этих стран имела свои отраслевые предпочтения. Например, Франция и Бель-

гия вкладывали свои капиталы в металлургию, машиностроение, банковскую систему. Англия направляла инвестиции в угольную промышленность Донбасса и нефтепромыслы Баку. За счет германских капиталов развивались электротехническая, химическая промышленность, машиностроение, городское хозяйство. Чаще всего иностранный капитал направлялся в те отрасли промышленности и в те районы страны, которые не были достаточно освоены российским капиталом. Российские промышленники старались вкладывать капиталы в отрасли промышленности группы «Б», где скорость оборота капитала была более высокой, а отдача более быстрой. В отраслях тяжелой промышленности, где отдача была медленной, капиталовложения из-за рубежа были выше российских. Например, доля иностранного капитала в черной металлургии составляла 66 %, в горной промышленности доходила до 70 %, а в химической – 50 %. Таким образом, как и в конце XIX в., главной сферой приложения иностранных капиталов оставались базовые отрасли тяжелой промышленности – металлургическая, топливная, горнодобывающая.

Иностранные предприниматели не стремились вывозить капитал в Россию для организации новых филиалов своих предприятий. Доля акционерных иностранных компаний, функционирующих в России в период 1904–1914 гг., составляла лишь 16 % по сумме капитала по отношению к отечественному. Иностранцев среди управляющих промышленными заведениями было 12,7 %. Капиталы из-за рубежа поступали в основном в уже действующие в стране акционерные предприятия. Поэтому приток капиталов в Россию в основном осуществлялся в акционерной форме – путем покупки акций и облигаций существующих компаний.

Особенностью поступления иностранного капитала в промышленность было то, что значительная его доля функционировала вместе с отечественным. Совместная форма приложения капиталов позволяла российской стороне осуществлять контроль за их использованием, а иностранным инвесторам подстраховывать свои капиталы, направляемые в нестабильную экономику России. С участием европейских инвесторов были построены металлургические заводы в Донбассе и Криворожье. В подмосковном Подольске был построен завод по производству швейных машин «Зингер и К°», в Люберцах – предприятие фирмы «Маккормик и К°», производившее жатки, молотилки и другой сельскохозяйственный инвентарь.

Иностранные инвесторы активно конкурировали между собой за сферы приложения капитала. Например, в 1900-е гг. вокруг нефтяных богатств России между иностранными инвесторами развернулась острая конкурентная борьба. В конце XIX в. в Бакинско-Грозненском нефтяном районе господствовали шведская группа Нобелей и парижская группа банкира Д. Ротшильда. В 1910–1912 гг. мощная англо-датская компания «Роял Датч-Шелл» вынудила Ротшильда продать его компании большую часть акций. В 1912 г. при активном участии Русско-Азиатского и Международного банков в Лондоне была продана еще одна крупная компания – «Русская генеральная нефтяная корпорация» (РГНК). В результате к началу войны вся русская нефть фактически оказалась в руках трех владельцев: Нобелей, Роял Датч-Шелл и РГНК. Причем самой сильной из них оказалась последняя.

Наиболее привлекательным городом для иностранных инвесторов был Петербург. Если в целом по России основной сферой приложения иностранного капитала была главным образом добывающая промышленность, то в Петербурге – обрабатывающая. Особенно большие инвестиции направлялись в машиностроение, электротехническую, химическую, текстильную промышленность, коммунальное хозяйство; в несколько меньших объемах в пищевую, пивоваренную, бумажную и парфюмерную промышленность.

Иностранные инвесторы, вкладывая капитал в промышленность России, были заинтересованы в получении больших прибылей за счет освоения российского рынка, использования ее природных богатств, дешевой рабочей силы. В новейших для того времени отраслях норма прибыли составляла около 15 %. Однако в целом норма прибыли иностранных обществ составляла 5–7 %, что соответствовало доходам и отечественных компаний.

С помощью привлеченных финансовых ресурсов Россия приобщалась к западной производственной и управленческой культуре, решались задачи технической модернизации российских заводов, развивались отрасли тяжелой промышленности, происходило насыщение внутреннего рынка необходимыми качественными товарами.

*Особенности концентрации и монополизации экономики.* В начале XX в. цикличное развитие экономики приводило к усилению процессов монополизации. Экономической основой образования монополий послужила концентрация производства – сосредоточе-

ние в небольшой по удельному весу группе предприятий преобладающей доли занятых, капиталов и промышленной продукции. В 1913 г. предприятия с числом рабочих свыше 500 составляли 5 %, а количество занятых на них рабочей силы – до 54 %. Рост концентрации особенно ускорялся за счет предприятий, насчитывающих свыше 1 тыс. рабочих, за 1901–1913 гг. их удельный вес повысился почти вдвое. По числу предприятий с очень высокой занятостью Россия опережала даже такую высокоразвитую страну, как Германия. Во многом это объясняется значительно большим, чем на Западе, применением неквалифицированного ручного труда и, по сути, оставанием в индустриальном развитии.

В руках крупнейших акционерных компаний была сосредоточена и большая доля капиталов. За предвоенные годы число компаний с основным капиталом не менее 10 млн руб. утроилось, а их удельный вес в промышленности удвоился. Крупнейшие компании производили также и основную массу промышленной продукции.

В первое десятилетие XX в. на базе крупных предприятий стали создаваться монополии, в отличие от XIX в., когда монополистические соглашения были, как правило, непрочными и кратковременными, а удельный вес монополизированного сектора оставался невелик. В начале XX в. монополистические объединения быстро растут и становятся одной из основ экономической структуры.

Основной организационной формой российских монополий был синдикат. Первоначально монополистические объединения появились в тяжелой промышленности – в железорудной, металлургической, угольной, нефтяной, в металлообрабатывающей, медеплавильной промышленности и в других отраслях. Несколько позднее, но не менее быстрыми темпами, началась монополизация в отраслях, производящих товары широкого потребления, в легкой и пищевой промышленности. Перед Первой мировой войной действовало не менее 150–200 крупных монополистических объединений и под их контролем находилось свыше 80 видов производств важнейших товаров.

В 1902 г. был образован крупнейший синдикат – «Общество для продажи изделий русских металлургических заводов» («Продамет»), его акционерный капитал составлял 900 тыс. руб. и постепенно он монополизировал почти 90 % всего металлургического производства Южного региона. Одним из главных методов господства монополий на рынке было сдерживание объемов

производства и повышение продажных цен на рынке данной продукции. Наиболее последовательно эту практику применял синдикат «Продамет». Он ввел практику выплаты премий тем предприятиям, которые не полностью выполняют определенную им квоту производства металлургической продукции (причем квота была обычно заниженной по сравнению с действительной мощностью предприятия). Если же квота превышалась, то предприятию грозил штраф. В 1911 г. заводы Юга, входившие в «Продамет», сократили производство рельсов на 20 %, при этом подняв цены на 40 %. В Бакинском нефтяном районе за десятилетие (1902–1912 гг.) добыча снизилась с 700 до 500 млн пуд., а рыночная цена, напротив, возросла с 6 до 38 копеек за пуд. Аналогичная практика использовалась в металлургии, машиностроении, в сахарной промышленности и других отраслях. Такая политика создавала искусственный товарный голод, давала возможность повышать цены и извлекать монопольные прибыли.

В начале XX в. в тяжелой промышленности появились и другие крупные синдикаты: в 1901 г. создан Совет паровозостроительных заводов – «Продпаровоз», в 1904 г. – «Продвагон», контролировавший до 90 % всех заказов на железнодорожные вагоны, и «Продуголь», на долю которого приходилось 60 % добычи угля в Донбассе, в 1906 г. – синдикат по продаже уральского кровельного железа «Кровля», однако позже он был поглощен «Продамедом».

В пищевой промышленности также было образовано несколько монополистических объединений: синдикат «Дрожжи», Общество сахарозаводчиков, соляная монополия и др. В 1913 г. был основан Табачный трест, который сосредоточил 80 % капиталов этой отрасли. Около 20 монополистических объединений появилось на морском и речном транспорте, например, Русское общество пароходства и торговли «Ропит».

Накануне Первой мировой войны стали интенсивно создаваться монополистические объединения высшего типа – концерны, тресты, число которых достигло нескольких десятков. На фоне милитаризации экономики создавались мощные военно-промышленные группы.

В целом перед Первой мировой войной уровень монополизации экономики в России был значительно ниже, чем в Англии, Франции, Германии и США. Это можно объяснить значительным удельным весом в стране легкой промышленности, которая была

менее монополизирована и где частыми были союзы картельного типа, а также большим удельным весом сельского хозяйства. В России также не существовала либо имела символическое применение система штрафов за невыполнение соглашений между монополиями. Кроме того, сильной была регламентация процесса объединения предприятий со стороны государства.

В предвоенные годы активизировался процесс акционерного учредительства. За 1910–1913 гг. появилось 663 акционерных компании с капиталом в 1718 млн руб. Таких темпов учредительства не существовало ни ранее в России, ни в других странах мира. И хотя по числу действовавших компаний и общей сумме их капиталов Россия накануне войны намного отставала от Англии и Германии, по размерам среднего на одну компанию акционерного капитала (к 1914 г. он достиг двух с лишним млн руб.) она опережала обе эти страны (в Германии он составил 1137 тыс. руб., в Англии – 396 тыс. руб.).

Процессы концентрации и монополизации происходили и в банковском деле. В 1914 г. в России действовало 50 коммерческих банков. Из них 12 самых крупных сконцентрировали до 80 % основных активов и пассивов всех российских банков. Из этой группы выделялись крупнейшие монополисты банковского дела, так называемая петербургская «пятерка», в которую входили Русско-Азиатский банк, Петербургский Международный, Азово-Донской, Русский для внешней торговли и Русский торгово-промышленный банки.

Как и в западных странах в России происходило сращивание банковского и промышленного капитала. Появившись в конце XIX в., это явление значительно расширилось в годы предвоенного подъема. Банковская поддержка была одним из важнейших условий ускорения промышленного развития России. Взаимодействие банковского и промышленного капитала происходило по двум направлениям: одним было кредитование промышленности, вторым – финансирование в виде учредительских акций, эмиссий ценных бумаг промышленных предприятий. Приоритет здесь также принадлежал пяти петербургским банкам. Расширению и укреплению банковско-промышленных связей способствовало наличие у этих банков размещенных по всей стране филиалов (у Русско-Азиатского банка, например, их было 102) и отделений за рубежом (особенно у Русско-Азиатского и Международного банков).

**Столыпинская аграрная реформа.** В начале XX в. в России было три основных субъекта собственности на землю: государство – казне принадлежало 138 млн десятин, крестьяне – 138 млн 768 тыс. десятин и помещики-дворяне – 101 млн 735 тыс. десятин. Первым помещиком страны был царь – уделу принадлежало 7 млн 43 тыс. десятин. Распределение населения по сословиям (по данным переписи 1897 г.) свидетельствует о том, что Россия на рубеже веков была преимущественно крестьянской страной. Доля крестьян (96 млн человек, или 77,1 %) определяла облик государства и хозяйственный уклад основного вида товарного производства – крестьянского мелкотоварного хозяйства. Вся государственная машина была направлена на защиту собственности и интересов дворян, слой которых в общей численности населения составлял всего 1,5 %.

Экономический потенциал России концентрировался в аграрном секторе, однако на рубеже XIX–XX вв. стало ясно, что крестьянское хозяйство находится в кризисном состоянии. Одной из главных причин этого было отсутствие у крестьян права собственности на землю, выделенную им по реформе 1861 г. Существование чересполосицы, чрезмерное налогообложение крестьян, недоступность кредита, рутинная организация труда в земельной общине, – все это приводило к снижению заинтересованности в результатах труда, сдерживало увеличение производительности труда, препятствовало росту товарности надела. На фоне ускоряющегося промышленного развития страны отсталость аграрного сектора была особенно заметна.

На рубеже XIX–XX вв. проблема повышения товарности аграрного сектора обсуждалась правительством. В 1899 г. было принято решение об отмене круговой поруки, в 1902 г. С. Ю. Витте поставил вопрос о замене общинного землепользования индивидуальным, однако он был отклонен как несвоевременный.

Масштабные крестьянские выступления 1905 г. показали, что требуется коренное преобразование земельных отношений. Однако реформирование аграрного сектора было пока отложено, власти не решились пожертвовать помещичьей землей, единственное, что было сделано – в ноябре 1905 г. принято решение о сокращении выкупных платежей крестьян за землю, а с 1 января 1907 г. они полностью отменялись. В мае 1906 г. за упразднение общины, свободное переселение крестьян на окраины России высказались уполномоченные дворянских обществ, выразившие обеспокоенность в связи с ростом революционного потенциала общины. Ре-



шение этого вопроса было возложено на П. А. Столыпина, назначенного премьер-министром.

У аграрной реформы было несколько целей: социально-политическая – создать в деревне прочную опору для самодержавия из крепких собственников, отколов их от основной массы крестьянства и противопоставив их ей, крепкие хозяйства должны были стать препятствием на пути нарастания революции в деревне; социально-экономическая – разрушить общину, создать новый класс «справных хозяев» – фермеров европейского образца – не за счет помещиков или государства, а за счет малосильных общинников, а избыток рабочей силы направить в город; экономическая – обеспечить подъем сельского хозяйства и дальнейшую индустриализацию страны с тем, чтобы ликвидировать отставание от передовых держав.

Масштабная земельная реформа, получившая название столыпинской, была начата в августе 1906 г., после того как 27 августа Николай II подписал указ, подготовленный Столыпиным, о передаче Крестьянскому банку части земель для продажи крестьянам. Подтверждалась отмена круговой поруки, подушной подати для всех категорий крестьян, были разрешены разделы недвижимого имущества без участия общины и свобода передвижения. Чуть позже, 5 октября, Николай II подписывает Указ об уравнивании крестьян в гражданских правах с лицами остальных сословий.

Непосредственное осуществление реформы началось 9 ноября 1906 г., когда в чрезвычайном порядке, без обсуждения в Думе, был принят указ правительства «О дополнении некоторых положений действующего закона, касающегося крестьянского землевладения и землепользования», в котором закреплялись право выхода крестьян из общины и надел в их личной собственности. Несмотря на то, что этот указ еще необходимо было провести через Государственную думу, он стал реализовываться сразу после своего опубликования.

Указ от 9 ноября 1906 г. внес важные изменения в землевладение крестьян. Все крестьяне получали право выхода из общины, которая в этом случае выделяла выходящему землю в собственное владение. При этом указ предусматривал привилегии для зажиточных крестьян с целью побудить их к выходу из общины. В частности, вышедшие из общины получали «в собственность отдельных домохозяев» все земли, «состоящие в его постоянном пользовании». Это означало, что выходцы из общины получали и



излишки сверх душевой нормы. При этом, если в данной общине в течение последних 24 лет не производились переделы, то излишки домохозяин получал бесплатно, если же переделы были, то он платил общине за излишки по выкупным ценам 1861 г. Поскольку за 40 лет цены выросли в несколько раз, это было выгодно зажиточным выходцам.

В июне 1910 г. по инициативе П. А. Столыпина уже Дума и Государственный совет одобрили этот указ, после чего Николай II подписал закон и он полностью вступил в силу. Закон провозглашал главный постулат аграрной реформы – отныне для выхода из общины не требовалось ее согласия, а противодействие выходу считалось незаконным.

В мае 1911 г. было издано «Положение о землеустройстве», по которому в стране проводилось создание отрубного и хуторского хозяйства путем ликвидации чересполосицы. С согласия 5-й части домохозяев деревни можно было взять вместо разрозненных полос в разных полях и угодьях равноценный им участок в одном месте.

Закон от 5 июня 1912 г. разрешил выдачу ссуды под залог любой приобретаемой крестьянами наделной земли. Развитие различных форм кредита – ипотечного, мелиоративного, агрокультурного, землеустроительного – способствовало интенсификации рыночных отношений в деревне. Одновременно с изданием новых аграрных законов правительство принимало меры к насильственному разрушению общины, не надеясь полностью на действие экономических факторов. Сразу после 9 ноября 1906 г. весь государственный аппарат приводится в движение путем издания самых категорических циркуляров и приказов, а также путем репрессий против тех, кто не слишком энергично проводит их в жизнь.

Аграрная реформа состояла из ряда последовательно проводимых и взаимосвязанных мероприятий. Основные мероприятия столыпинской аграрной реформы сводились к следующему.

1. Община перестает считаться законной формой землевладения и землепользования. Выход отдельных крестьянских семей из общины не требует чьего-либо разрешения, поощряется и стимулируется. Крестьяне могут выходить из общины на хутора (когда семья вообще переселяется из деревни на отдельный участок вместе с усадьбой) или на отруба (когда семья остается жить в деревне, но получает отдельный участок земли в полную и безусловную

собственность). Все землемерные и землеустроительные работы, связанные с выходом из общины, государство берет на себя.

2. И крестьянская, и помещичья, и государственная земля отныне могла свободно отчуждаться, покупаться и продаваться, т. е. находиться в свободном рыночном обороте со свободными ценами. Государь выделил для поддержки крестьян, которые выходили из общины, 34 млн руб. на землеустройство.

3. Для реализации основной цели реформы был выделен специальный земельный фонд, который передавался Крестьянскому банку. Банк мог продавать эту землю крестьянам на льготных условиях, одновременно и кредитуя их. Поощрялась кредитная кооперация крестьян: в 1911 г. был создан специальный центр кредитной кооперации – Московский народный банк.

4. Во избежание резкого конфликтного размежевания крестьян в пределах одного уезда запрещалось сосредоточивать в одних руках свыше шести наделов по норме 1861 г., т. е. не более 18 десятин.

5. Учитывая сложности внутриобщинных отношений, с целью преодоления конфликтов между крестьянами, правительство организовало массовое переселение крестьян в Сибирь, на территорию Южного Урала и нынешнего Северного Казахстана. Переселение было обеспечено как землеустроительными работами, так и значительной финансовой помощью крестьянам, выдачей подъемных и дешевых кредитов. За 1907–1914 гг. на восток в общей сложности переселились примерно 4 млн человек, из которых более 1 млн вернулись обратно.

В 1912 г. Министерство внутренних дел провело обследование по вопросу о мобилизации надельных земель, т. е. о их купле-продаже, в четырех губерниях – Витебской, Пермской, Ставропольской и Самарской (Николаевский уезд). Из 106 095 дворов «укрепленцев» этих четырех губерний на начало 1912 г. продали землю 27 558 дворов, или 25,5 %. Из числа продавших землю по этим четырем губерниям больше 10 тыс. дворов не занимались сельским хозяйством, лишь очень незначительная часть домохозяев продавала ее для покупки других участков. Подавляющее же большинство продавало землю в связи с переселением в Сибирь, со сменой занятий, нуждой, неурожаями и т. д.

Ход реформы показал, что крестьянство в своем большинстве было привержено общине и сопротивлялось ее разрушению всеми доступными способами. В результате разница в числе общин на 1905–1917 гг. составляла 10–15 тыс. Особенно низким был про-

цент выхода в северо-западных губерниях и в национальных районах с оседлым крестьянским населением, например, лишь 0,5 % крестьян-чувашей вышли из общин на хутора. В европейской России к январю 1916 г. выделились из общины и закрепили землю в частную собственность 27 % общинных дворов. Среди районов страны на первом месте по удельному весу укрепленной в личную собственность земли стояли Киевская губерния, Новороссийский и Белорусский районы.

За вычетом тех, кто давно закрепился в городе и вышел из общины, чтобы продать свой надел, а таких было более половины из числа выделившихся, к 1915 г. было создано 1 млн 265 тыс. хуторов и отрубов (фермерских хозяйств). Это составило 10,2 % от общего числа крестьянских дворов, а по 40 губерниям европейской части России этот показатель равнялся 22,1 %. Реформа не успела создать развитого слоя мелких частных собственников в России до революции 1917 г.

Большое влияние на процесс становления частной собственности на землю и развитие рынка земли оказали Земельные банки, которые, по существу, изменили патриархально-натуральный характер земельных отношений в России, превратив их в товарно-денежные.

В 1906–1907 гг. указаниями царя часть государственных и удельных земель была передана Крестьянскому банку для продажи крестьянам с целью ослабления земельного дефицита. Кроме того, правительство П. А. Столыпина уполномочило Государственный крестьянский банк скупать помещичьи земли и передавать их крестьянам на исключительно льготных условиях. Крестьянам предоставлялся долговременный кредит, доходивший до 20 % стоимости земли, при очень низком проценте (4,5 %), включая погашение, в результате чего в 1914 г. около 80 % пахотной земли в России было в руках крестьян. Изданный в 1906 г. закон позволял крестьянам выходить из общины и становиться индивидуальными и наследственными собственниками земли, и к 1913 г. 2 млн крестьянских семей получили земельные наделы.

Крестьянский банк занимался также посредническими операциями по увеличению крестьянского землепользования. Он увеличил кредит крестьянам и значительно удешевил его, причем банк платил больший процент по своим обязательствам, чем платили ему крестьяне. Разница в платеже покрывалась за счет субсидий из бюджета, составив за период с 1906 по 1917 г. 1457,5 млрд руб.

Для крестьян было выгодно проводить земельные операции непосредственно через банк, поскольку продажная цена земли у банка была ниже цены, уплачиваемой помещику: первая составляла в среднем за период 1906–1913 гг. около 116 руб. за десятину, вторая – 141 руб. За 1906–1913 гг. из фонда банка или при его посредничестве крестьянам перешло 8460 млн десятин земли.

Банк активно воздействовал на формы землевладения: для крестьян, приобретавших землю в единоличную собственность, платежи снижались. В итоге, если до 1906 г. основную массу покупателей земли составляли крестьянские коллективы, то к 1913 г. 79,7 % покупателей были единоличными крестьянами.

С июля 1912 г. была разрешена выдача ссуд под залог для приобретения крестьянами земельных участков. За годы реформы Крестьянский поземельный банк выдал ссуд более чем на 1 млрд золотых рублей и вышел на первое место среди аналогичных банков западноевропейских стран. Государственный дворянский банк выдал ссуд на сумму 926 млн руб.

В 1914 г. в России действовало 319 государственных общественных банков, выдавших ссуды и под городскую недвижимость. Под залог было 56 % частных владений, кроме того, под залог городской недвижимости было выдано 1,7 млрд руб. Таким образом, к 1915 г. всеми кредитными учреждениями России было выдано ссуд на 3,5 млрд руб. Ипотечные ценные бумаги – акции и облигации (закладные листы) – высоко котировались на биржах, акционерные банки выплачивали по ним самые высокие дивиденды.

Столыпинская реформа была рассчитана на 20 лет и не предусматривала ликвидации помещичьего землевладения. С одной стороны, существовала лишь теоретическая возможность постепенной мобилизации помещичьей земли в руках сельской буржуазии сугубо рыночным путем. С другой стороны, существовала надежда, что сами помещичьи имения будут постепенно эволюционировать в сторону рыночных форм хозяйствования. При всех значительных усилиях со стороны правительства и силовых ведомств община в России сохранила свои позиции. По данным Вольного экономического общества, большинство крестьян если и выходило из общин, то с целью продать свою землю, и лишь незначительная часть собиралась вести самостоятельное хозяйство. Стремление русских крестьян к частному самостоятельному хозяйствованию, таким образом, было сильно преувеличено. В то же время действительно были созданы условия для упрочения

ния экономических и трудовых основ мелкотоварного крестьянского производства, для «осереднячивания» деревни. Отмеченное не исключает усиления процесса дифференциации крестьянства. Столыпинская реформа ухудшила положение бедноты, усилились нищета и разорение бедняцких и середняцких масс. Частые неурожаи усугубляли крайне бедственное положение крестьян. В результате только за период 1910–1914 гг. по всей стране произошло около 17 тыс. крестьянских выступлений против помещиков и сельской буржуазии.

Но перестройка крестьянского хозяйства на частнособственнических началах была невозможной без развития системы сельскохозяйственной кооперации. На фоне скромных результатов земельной реформы впечатляюще выглядят данные о развитии в этот же период кооперации, которая активно развивалась после революции 1905–1907 гг. К началу 1917 г. вместе с семьями кооператоры составляли не менее половины населения страны. Кооперация сочеталась с общинным землевладением и быстро утверждалась в аграрном секторе экономики.

Кооперация начала захватывать различные отрасли сельского хозяйства. К началу XX столетия сельскохозяйственных обществ было всего 286, а в 1908 г. – уже 2967. В 1908 г. Департаментом земледелия был издан нормальный устав сельскохозяйственных товариществ, принятие которого облегчало получение разрешения на их учреждение. После этого начинается быстрое развитие кооперации. К концу 1915 г., не считая кредитных товариществ, имелось 10350 сельскохозяйственных кооперативов, из них сельскохозяйственных обществ – 6000, сельскохозяйственных товариществ – 1650 и маслодельных артелей – 2700.

Большую роль в развитии аграрного сектора сыграли кредитные товарищества. По темпам роста кредитной кооперации и по абсолютной численности ее членов Россия вышла на одно из первых мест в мире. Для характеристики деятельности кредитной кооперации и установления ее связи с сельскохозяйственным производством можно использовать следующее распределение кооперативных ссуд: в 1912 г. на сельскохозяйственные нужды – 65,7 %, кустарно-ремесленные – 6,6 %, прочие – 27,7 %. На покупку сельскохозяйственных орудий, скота, семян приходилось около  $\frac{1}{3}$  всего количества ссуд на сельскохозяйственные нужды, большая ее часть шла на покупку земли и ее аренду (т. е. на непроизводительное потребление).

В целом даже за короткое время своего существования кооперация сыграла огромную роль в подъеме и развитии крестьянского хозяйства, способствовала переходу на интенсивный путь. Одновременно с ростом кооперации развивается агрономия и агрономическая помощь, которые также были важной частью реформ.

Параллельно с развитием агрономической науки в России, как и во всем мире, началась организация опытных сельскохозяйственных станций, полей и ферм общероссийского значения, подготовка агрономических кадров высшей квалификации. В создании и работе опытных станций участвовали такие крупные ученые, как К. А. Тимирязев, П. А. Костычев, Д. Н. Прянишников и многие другие специалисты.

Оказание агротехнической помощи непосредственно крестьянским хозяйствам было возложено на земства. На уровне земств также создавались местные опытные поля и станции. На них разрабатывались вопросы исключительно практической агрономии, приложимой к условиям именно данного региона.

Была создана и система технического обслуживания. Решающая роль в этом принадлежала земским сельскохозяйственным складам и созданным с помощью участковой агрономии их прокатным пунктам. Благодаря чему, инвентарь и машины можно было недорого приобрести неподалеку от крестьянской усадьбы во временное пользование на срок полевых работ. В 1912 г. прокатные пункты действовали более чем в 250 земствах.

Кроме того, проводилась работа по повышению у крестьян агрономических знаний: организовывались разного рода краткосрочные сельскохозяйственные курсы, устраивались передвижные курсы на железных дорогах и на водных путях, в поездах и на баржах для крестьян-переселенцев. Наиболее доступным способом распространения знаний стали беседы, проводившиеся участковыми агрономами с крестьянами в самых различных местах – в волостных правлениях, народных школах, просто под открытым небом. В 1908 г. такими беседами было охвачено 48 тыс. крестьян, а в 1912 г. уже 1 млн 46 тыс. Большая часть работ по повышению агрокультурного уровня деревни приходилась на районы активного землеустройства.

Составной частью столыпинской аграрной реформы, наряду с разрушением общины и созданием слоя частных земельных собственников, явилась политика переселения крестьян. В соответствии с этим направлением аграрной реформы, с целью снятия

социальной напряженности на селе предполагалось переселить «избыточное население» на «свободные земли» Сибири, Дальнего Востока, Алтая, Средней Азии. При правильной организации переселения оно могло бы сыграть большую роль в хозяйственном развитии страны. Россия действительно имела значительный запас свободных, незанятых земель, особенно в Сибири, в которой плотность населения в 1916 г. не достигала одного жителя на квадратную версту; низкая плотность населения имела и в среднеазиатских областях (3,2 человека на версту). Среди регионов России наибольшая плотность была на Кавказе (27,7 человека) и в европейской части (26,7 человека).

В условиях наличия остатков крепостничества, малоземелья крестьян европейской России и общего тяжелого их положения многие крестьяне выразили готовность переселиться на новые земли. Закон от 9 ноября 1906 г. облегчал для переселенцев ликвидацию остатков своего хозяйства на исконной родине. Для переселенцев правительство устанавливало большие льготы при переезде и обустройстве на новом месте. Были погашены все недоимки крестьян, устанавливались низкие цены на железнодорожные билеты, согласившиеся на переезд освобождались от уплаты налогов на пять лет, им выдавались беспроцентные ссуды в размере от 100 до 400 руб. на крестьянское хозяйство. В пути переселенцы получали продовольственную и медицинскую помощь.

С 1906 г., и в особенности с 1907 г., начался громадный рост переселенцев, который достиг своего максимума в 1908 г., затем переселенческая волна начала спадать, незначительно повысившись лишь в 1913 и 1914 гг. В этот период сильно возросло переселенческое движение из украинских губерний – Екатеринославской, Полтавской, Харьковской, Херсонской и др., значительно увеличилось оно и из таких мест, как Вятская, Пензенская, Воронежская, Саратовская и прочие губернии.

Переселенческая волна, достигнув максимума в 1908 г., затем начала спадать. После этого имело место значительное возвращение переселенцев обратно. Большой процент (до 64 % – в 1911-м неурожайном году) возвращавшихся переселенцев свидетельствовал о частичной неудаче в этом вопросе столыпинской реформы.

Начиная с 1910 г. в среднем почти  $\frac{1}{3}$  всех переселенцев возвращалась обратно, что обостряло земельный кризис в стране. Возвращалась обратно обычно наиболее бедная, все потерявшая часть крестьянства. К числу главных причин неудач переселенческой



политики можно отнести следующие: недостаточная финансовая поддержка со стороны государства (отсутствие дорог, плохая организация переезда по железным дорогам – нередко люди погибали в пути, отсутствие на месте необходимой инфраструктуры), значительная отдаленность территорий, невозможность приспособиться к суровому климату, бытовые конфликты с местным населением.

В сложившейся обстановке для правительства единственным путем проведения реформы был путь насилия над основной крестьянской массой. Конкретные способы насилия были самые разнообразные – от запугивания сельских сходов, отмены решений сходов земским начальником, вынесения постановлений уездными землеустроительными комиссиями о выделении домохозяев до применения полицейской силы для получения «согласия» сходов.

За годы государственных реформ земельные отношения в России были существенно преобразованы и способствовали росту эффективности сельского хозяйства. Общее число домохозяйств, оформивших землю в личную собственность в течение 1906–1915 гг., составило почти 2 млн, что соответствовало 22 % всех владельцев общинной земли. Причем на долю личной земельной собственности приходилось 14 % общинной земли. Если общий сбор зерновых в 1908–1912 гг. составил в среднем 4555 млн пудов в год, то к 1913 г. он достиг 5637 млн пудов. Площадь посева хлеба в 1913 г. увеличилась по сравнению с 1912 г. на 4 %, а сбор зерновых на 565 млн пудов превысил сбор зерна в 1912 г.

Наиболее общим показателем прогрессивных сдвигов в сельском хозяйстве периода реформы является прирост доли этого сектора в национальном доходе. По данным статистики того времени, валовая сельскохозяйственная продукция в 50 губерниях европейской России равнялась в 1900 г. 2985 млн руб., а в 1909–1913 гг. (в тех же ценах) – 3 995 млн руб., т. е. за 13 лет увеличилась на 33,9 % при значительно меньшем увеличении сельскохозяйственного населения страны за это время. Эти данные свидетельствуют о росте производительности сельскохозяйственного труда. В то же время производительность сельскохозяйственного труда возросла в несколько раз меньше, чем производительность труда в сфере промышленности и транспорта.

Несмотря на достигнутый прогресс, сохранялось отставание России от США в уровне производительности труда. Оно определялось более низкой энерговооруженностью и механизацией труда в сельском хозяйстве, а также было обусловлено меньшей посев-



ной площадью, приходящейся на душу населения. В свою очередь, все эти факторы были обусловлены наличием всевозможных пережитков крепостничества в русской деревне.

В результате реформы Россия приумножила свою роль крупного производителя и поставщика хлеба. В 1913 г. его сбор достиг самой высокой за предреволюционные годы цифры – 5 млрд пудов (против 3 млрд пудов в 1900 г.). По удельному весу в мировом хлебном экспорте Россия обогнала своего главного конкурента – США – их доли составили 21,9 и 18,4 %. Основным производителем хлеба было крестьянское хозяйство. Перед войной крестьянские посевы составили около 85–90 %.

Наибольший прирост доходности в предвоенные годы отличало, однако, не зерновое хозяйство, а животноводство и выращивание интенсивных культур. По данным о ценах в 1913 г., прирост дохода по животноводству составил 108 %, интенсивным культурам – 90 %, зерновым – 85 %. Произошли значительные изменения в распределении труда, занятого в производстве отдельных сельскохозяйственных культур: относительно снизилась роль труда, занятого производством зерновых хлебов, и, соответственно, увеличилась доля труда, занятого огородничеством, садоводством, производством технических культур (свекла, хлопок, табак) и картофеля. Несмотря на это, основная масса сельскохозяйственного труда России и в XX в. была занята производством зерна, на долю технических культур приходилось около 20 %.

Важным достижением реформ было создание социально-экономических условий для перехода к новому этапу аграрных преобразований – к превращению сельского хозяйства в капиталоемкий технологически прогрессивный сектор экономики.

Несмотря на достигнутые результаты, сельское хозяйство оставалось, в основном, экстенсивным, более низкой была и его эффективность. Средняя урожайность зерна была в 2 раза ниже, чем во Франции, в 3 раза, чем в Германии, минеральные удобрения применялись только в крупных специализированных хозяйствах. Не была решена проблема аграрного перенаселения. Экономический уровень крестьянского хозяйства тем не менее даже не приблизился к уровню наиболее развитого в то время американского фермерства (которое было взято в качестве стандарта). Россия значительно отставала по уровню производительности труда, которая к тому же была достигнута не за счет механизации труда, а в основном за счет дополнительных затрат труда. Национальный доход от сельского

хозяйства на душу сельского населения перед Первой мировой войной в России был в 5 раз меньше, чем в США.

Говоря об итогах столыпинской аграрной реформы, необходимо отметить, что главные цели, к сожалению, не были достигнуты. Аграрная реформа проводилась всего 8 лет, а с началом войны она была, по сути, отменена. Введение частной подворной собственности на землю вместо общинной удалось ввести только у четверти общинников. Не удалось и территориально оторвать от «мира» зажиточных хозяев, так как на хуторских и отрубных участках поселялось менее половины кулаков. Переселение на окраины также не удалось организовать в таких размерах, которые смогли бы существенно повлиять на ликвидацию земельной тесноты в центре. Все это свидетельствовало о незавершенности реформы еще до начала войны.

Причин неудач реформ было несколько: ряд внешних обстоятельств (смерть П. А. Столыпина, начало войны); приверженность к вековым общинным порядкам с их традицией взаимопомощи, определявшая противодействие части крестьян индивидуализации хозяйства, проведению новой аграрной политики; недостаток выделяемых средств на землеустройство и переселение, плохая организация землеустроительных работ; дороговизна фабричной земледельческой техники; налоговое переобложение деревни, значительные расходы крестьян на покупку и аренду земли; подъем рабочего движения в 1910–1914 гг.

***Промышленный подъем 1909–1913 гг.*** Депрессия 1904–1908 гг. сменилась оживлением промышленности, а затем подъемом, начавшимся в 1909 г. и продолжавшимся до начала Первой мировой войны. На рост промышленного производства воздействовали различные экономические и политические факторы. Кроме того, подъем наступил в результате закономерной смены фаз экономического цикла. Среди основных причин промышленного подъема 1909–1913 гг. можно назвать:

- стабилизацию политической обстановки в стране;
- расширение рыночных связей сельского населения в результате столыпинской аграрной реформ;
- успешное развитие сельского хозяйства и высокие урожаи в течение нескольких лет;
- увеличение спроса на промышленную продукцию со стороны населения, что было связано с отменой выкупных платежей для крестьян и ростом заработной платы рабочих. Годовой заработок

фабрично-заводских рабочих после 1905 г. повысился почти на треть, и хотя рыночные цены в эти годы тоже выросли, городской спрос на потребительские товары заметно увеличился;

- подготовку к мировой войне и увеличение крупных казенных заказов: военных, связанных с развитием судостроения, строительством железных дорог, реконструкцией портов и перевооружением армии, что увеличило загрузку производства;

- увеличение иностранных капиталовложений в российскую промышленность;

- увеличение хлебного экспорта. Он не только вырос по сравнению с концом XIX в. – с 418 млн пуд. в 1900 г. до 647,6 млн в 1913 г. (Россия производила тогда меньше, но вывозила больше, чем США), но и происходил в условиях благоприятной конъюнктуры мирового рынка, роста мировых хлебных цен. Поэтому ценность вывоза значительно возросла: за 1904–1908 гг. она исчислялась в 2545,9 млн руб., за 1908–1913 гг. – в 3421,8 млн руб.;

- ускорение процесса внутреннего накопления, в 1913 г. его размеры намного превысили показатели 1908 г. Денежные вклады в сберегательные кассы увеличились в 1,3 раза, а вклады в акционерных банках – в 2,8 раз.

Характерной чертой промышленного подъема 1909–1913 гг. был лидирующий рост отраслей группы «А», в 2 раза опережавший, в противоположность годам депрессии, развитие отраслей группы «Б» (13,0 % и 6,2 % соответственно).

В отличие от подъема 1890-х гг., когда рост достигался за счет экстенсивного развития – растущей добывающей промышленности и на основе освоения новых промышленных районов, привлечения все больших сырьевых и трудовых ресурсов, подъем 1909–1913 гг. в значительной мере основывался на интенсивных факторах, росте производительности труда на основе достижений второй технологической революции.

В отраслевой структуре промышленности главные новшества в предвоенные годы также были связаны с переходом на новую энергетическую базу. Нефтяная и каменноугольная промышленность уже прошла пик своего роста и увеличивалась медленнее, чем в 90-е гг. XIX в. В первые десятилетия XX в. происходила замена пара электричеством. В 1913 г. российские электростанции производили 2,04 млрд кВт/ч электроэнергии. И хотя Россия по этому показателю занимала лишь шестое место в Европе, возникновение и развитие электроэнергетики привело к глубоким

преобразованиям в силовом оборудовании промышленного производства. Наряду с электродвигателем более активно стали применяться паровые турбины, турбогенераторы, дизельные двигатели внутреннего сгорания. Новые энергетические мощности ускорили и удешевили развитие промышленности.

В черной металлургии на передовые позиции вышла сталь, оттеснившая по темпам роста изначальные продукты отрасли – чугуны и железо.

Значительные изменения произошли в развитии металлообрабатывающей промышленности. Если в 90-е гг. XIX в. лидирующей отраслью было транспортное машиностроение, которое развивалось главным образом в связи с железнодорожным строительством, то в предвоенный период рост производства распространился на все виды металлообработки. И особенно быстро развивались отрасли машиностроения, связанные с обрабатывающей промышленностью, сельским хозяйством и с технической реконструкцией отдельных сторон народного хозяйства. Производственное машиностроение покрывало свыше половины российских потребностей в оборудовании, а в отношении некоторых отраслей – табачной, сахарной, золотодобывающей – полностью решало эту задачу. В то же время некоторые виды оборудования не производились в стране. Российское машиностроение в этот период еще не могло полностью обеспечить техническое перевооружение народного хозяйства. В общем объеме промышленного производства машиностроение занимало только 7 %. Недостаток внутреннего производства покрывался импортом. За 1900–1913 гг. он увеличился примерно в три раза, и большая часть этого прироста пришлось на годы промышленного подъема.

Важным структурным подразделением металлообрабатывающей промышленности становится электротехническая промышленность. Электротехническая промышленность удовлетворяла фактически весь спрос внутреннего рынка. С ее развитием связано появление электрического освещения, электрифицированного городского транспорта. Быстрое развитие электротехнической промышленности стало возможным благодаря значительным германским капиталовложениям. В то же время электротехническое производство, являясь передовой отраслью промышленности, в 1912 г. произвело продукции на 46 млн руб., что составляло только 7 % стоимости продукции металлообработки и машиностроения.

В отличие от западных стран, где быстрыми темпами развивалось главное новшество второй технической революции на транспорте – автомобилестроение, оно не было освоено в России. В то же время успешно развивались отрасли, ему сопутствующие, – нефтеперерабатывающая, резиновая, алюминиевая, лакокрасочная и др.

Перед войной машиностроительные предприятия стали выпускать технологически сложную продукцию. Началось производство скоростных паровозов серий «С» и «З», которые прослужили на отечественных дорогах более 50 лет. В 1912–1913 гг. Русско-Балтийский завод приступил к производству крупных многомоторных самолетов конструкции И. И. Сикорского – «Русский Витязь» и «Илья Муромец».

Среди обрабатывающих отраслей группы «Б» в этот период высокими темпами развивались подотрасли пищевой промышленности: сахарная, мукомольная, винная.

По-прежнему высокими темпами развивались текстильная промышленность (оставшаяся ведущей отраслью). Стоимость выпускаемой продукции текстильной и пищевой отраслей в совокупности составляла 54,1 % стоимости промышленной продукции. В связи с ростом городов быстро развивалась строительная промышленность. Так же, как и в странах Запада, стала развиваться химическая промышленность, производились минеральные удобрения, достаточно быстрыми темпами стала расти лесохимическая, анилиноокрасочная промышленность и др. В общем, продукция промышленности покрывала 80 % внутреннего спроса.

Что касается территориальной структуры промышленного производства, то характерной чертой была крайняя неравномерность индустриального развития. Особенно быстро развивались индустриальные районы на Юге страны – металлургический (Донецко-Криворожский) и нефтяной (добыча и переработка нефти вокруг Баку). Обрабатывающая промышленность развивалась в Центральном, Петербургском, Прибалтийском и Польском районах. Здесь было сосредоточено до 85 % всех рабочих и производилось до 75 % валовой промышленной продукции. Развивались районы, специализирующиеся на переработке сельхозпродукции (Киевская, Подольская, Волынская губернии, а также Поволжье и Северный Кавказ).

Значительная часть современных предприятий европейского уровня была сконцентрирована в одном городе – Петербурге. На

долю Северо-Западного района, основу промышленности которого составляли передовые заводы и фабрики, в 1912 г. приходилось около 10 % общего выпуска промышленной продукции России, при этом 27 % металлообработки, 41,8 % судостроения и 57,6 % производства электротехники. Для сравнения можно отметить, что на долю такого обширного промышленного района, как Урал, в 1912 г. приходилось 3,9 % всей промышленности (в 1908 г. – 4,9 %), 3,4 % обрабатывающей промышленности, 1,2 % машиностроения и металлообработки, а также 8,1 % добычи горной промышленности.

Таким образом, основными итогами промышленного подъема в России 1909–1913 гг. являются:

1. Ускорение темпов промышленного развития. Среднегодовые темпы прироста промышленного производства в предвоенные годы (1910–1913 гг.) были самыми высокими в мире – 6 %, в Англии – 5,7 %, в США – 4,2 %, в Германии – 4,2 %, во Франции – 3,9 %.

2. Увеличение производительности труда. За период с 1909 по 1913 г. количество предприятий возросло на 31 %, число рабочих – на 24 %, стоимость промышленной продукции – на 52 %. Увеличение стоимости продукции более чем в 2 раза, по сравнению с ростом численности рабочих, свидетельствует о росте производительности труда в промышленности. За предвоенные годы она в среднем возросла по российской промышленности в 1,5 раза. Несмотря на то, что этот показатель значительно уступал росту производительности труда на Западе, особенно в США и Германии, тем не менее для России это было настоящим прорывом.

3. Массовое обновление оборудования, повышение механизации промышленного производства, расширение применения механических машин, электроэнергии и двигателей внутреннего сгорания. Энерговооруженность труда рабочего за это время выросла с 0,9 до 1,5 л. с., или на 67 %. В то же время энерго- и фондовооруженность промышленного труда была в несколько раз ниже, чем в США, Германии и Англии.

4. опережающие темпы роста тяжелой промышленности. Однако, несмотря на преобладание в темпах роста, в общем объеме промышленного производства отраслям группы «А» принадлежало лишь 33,3 %, а отраслям группы «Б», производящим предметы потребления, – 66,7 %.

5. В 1913 г. Россия производила 5,3 % мировой промышленной продукции. Она занимала второе место в мире по производству нефти, пятое – по производству чугуна, восьмое – по производству электроэнергии. По абсолютному объему промышленного производства Россия вплотную приблизилась к Франции, опередив ее по производству электроэнергии, добыче угля, тем не менее уступая Германии, Англии, США. Однако по показателям промышленной продукции в расчете на душу населения Россия значительно отставала от всех развитых стран и находилась на уровне Японии, Италии, Испании.

В целом Россия находилась в русле индустриального развития западноевропейских стран и США. За 25–30 лет был совершен прорыв во многих сферах экономической жизни. Перед Первой мировой войной это была аграрно-индустриальная страна со средним уровнем экономического развития. В 1913 г. в ВВП доля промышленной продукции составляла 48 %, доля сельскохозяйственной – 52 %.

Российское общество до Первой мировой войны и накануне революции 1917 г. можно назвать смешанным обществом с многоукладной экономикой, где в единой хозяйственной системе функционировали капиталистические и докапиталистические, индустриальные и доиндустриальные формы хозяйствования, существовали мелкотоварные и крупнотоварные производства. В этой неоднородности таился внутренний потенциал развития, но этот потенциал не был до конца актуализирован. Одной из причин было то, что политическим строем в России оставалась абсолютная монархия. Хотя в 70-х гг. XIX в. был сделан шаг по пути превращения государственного строя в буржуазную монархию, царизм сохранил все атрибуты абсолютизма. Закон гласил: «Император российский есть монарх самодержавный и неограниченный».

**Экономическое развитие России в годы Первой мировой войны.** Первая мировая война нарушила динамичный процесс развития российской промышленности. Участие в войне было тяжелым испытанием для российской экономики, также обострились социальные противоречия, что привело к острому политическому кризису 1917 г. Вступление России в военные действия означало смену экономических приоритетов развития страны.

Милитаризация экономики потребовала перестройки промышленности на военный лад. Для победы требовалась концентрация всех финансовых, материальных, людских ресурсов страны. Об-



щие финансовые расходы на войну составили огромную сумму. Каждый день войны в 1914 г. обходился в среднем примерно в 10 млн руб., в 1915 г. – в 24 млн, в 1916 г. – в 40 млн, а в 1917 г. – в 50–65 млн руб. Уже к концу 1914 г. на военную службу было призвано 6,5 млн человек, за годы войны число мобилизованных достигло 16 млн человек. Людские потери составили около 1,5 млн солдат, около 4 млн были ранены и почти 2 млн оказались в плену.

Изменилось соотношение отраслей и секторов хозяйства. К 1917 г. на нужды фронта работало 86 % рабочих промышленности. Большинство гражданских предприятий стало производить военную продукцию и обслуживать нужды армии. Появились производства, работающие только на войну: изготовление орудий, лафетов, оружия, боеприпасов, брони, судовых машин и т. д. Промышленность, производящая гражданскую продукцию, сократилась в 2 раза, в то время как производство вооружения увеличилось в 10–12 раз. В то же время диспропорциональным было развитие и самих военных производств. В результате резкого увеличения военного машиностроения стала ощущаться нехватка металла. Предпринятые правительством меры по увеличению закупок металла за границей и усилению его централизованного распределения не решили проблему дефицита. По сравнению с другими отраслями, большое развитие получила также химическая промышленность.

До 1916 г., несмотря на возникшие диспропорции в развитии отдельных отраслей, наблюдался рост промышленного производства. Но он не мог удовлетворить запросы фронта. Начиная с 1916 г. наметилась общая тенденция снижения промышленного производства как гражданской, так и военной продукции. Общее падение промышленного производства в этот период составило 33 %. Сокращалось производство сельскохозяйственной продукции.

К сожалению, перевод экономики на военные рельсы проходил медленно и не всегда эффективно. В 1915 г. было принято решение об эвакуации промышленных предприятий на восток. Эта задача была возложена на предпринимателей, которым выделялись для этого средства. Некоторые предприниматели, получив средства, тем не менее не выполнили поставленной задачи, в результате чего многие заводы и фабрики в Польше и Прибалтике попали в руки противника. На эвакуированных предприятиях работа также налаживалась с трудом.



В годы Первой мировой войны усилилась тенденция к расширению государственного регулирования экономической жизни. Правительство стало активно вмешиваться в дела частной промышленности, усилило контроль за государственными предприятиями. Увеличение функций государства по управлению народным хозяйством проявилось в создании новых органов управления экономикой. В августе 1915 г. были созданы и функционировали чрезвычайные органы государственного регулирования экономики: «Особые совещания» по обороне и по отдельным отраслям народного хозяйства – перевозкам, топливу и продовольственному делу. Они имели широкие полномочия и возглавлялись ведущими членами правительства (министрами – военным, путей сообщения, торговли и промышленности, земледелия). Главным из них было «Особое совещание» по обороне, которое ведало военной промышленностью, распределяло военные заказы, а также объединяло действия трех остальных «Особых совещаний». Было образовано Министерство земледелия, наделенное большими полномочиями в регулировании сельскохозяйственного производства. В качестве инструментов регулирования должны были использоваться государственные заказы, фиксированные и предельные цены, ограничение свободы торговли, вплоть до введения государственной монополии, реквизиции продукции, разрешительная система при межрайонном обмене товарами и перевозке грузов по железным дорогам. Совещания были призваны разрабатывать планы снабжения армии и населения продовольствием, топливом и т. п., выдавать авансы предприятиям и содействовать в выполнении заказов. К сожалению, эти организации не всегда могли эффективно решать задачи координации отдельных отраслей народного хозяйства, решения часто дублировались, присутствовала безответственность в их исполнении.

Были созданы также военно-промышленные комитеты с участием крупной буржуазии, главной функцией которых было распределение военных заказов. По мере ухудшения экономической ситуации правительство стремилось усиливать роль административных рычагов, активизировать непосредственное вмешательство в хозяйственную жизнь и прежде всего в сферу распределения. Практически была приостановлена столыпинская земельная реформа.

Главными проблемами, определившими характер экономической политики, стали: финансы, продовольствие, транспорт, топливо и трудовые ресурсы.

Расходы на войну постоянно росли: 1914–1915 гг. – 27,2 %; 1915–1916 гг. – 39,6 %; 1916–1917 гг. – 49,3 % совокупного дохода страны. В то же время в годы войны сокращались доходные статьи бюджета (таможенный доход, доходы от железных дорог, лесного хозяйства и т. д.). Запрещение продажи казенного вина с началом войны, а затем полное запрещение виноторговли привело к ликвидации самой большой статьи доходов бюджета, составляющей до 25 % всего бюджета страны. Повышение акцизов (на табак, спички, бумагу, нефтяные продукты), а также налогов (промышленного, на перевозку пассажиров, грузов и т. д.) не могло компенсировать потери.

В этих условиях правительство стало использовать традиционные методы покрытия военных расходов – денежную эмиссию и займы.

С начала войны прекратился обмен бумажных денег на золото и началась безудержная эмиссия денег. Согласно уставу, Государственный банк мог выпустить кредитных билетов на 300 млн руб. Во время войны это положение было изменено. Эмиссионное право Госбанка было увеличено до 1,5 млрд руб. Уже в конце 1915 г. десятирублевые золотые монеты продавались за 16–17 руб. Позже эта эмиссионная сумма постоянно росла и достигла в 1916 г. 6,5 млрд руб. За четыре года войны количество кредитных билетов в обращении увеличилось более чем в 6 раз, к началу 1917 г. 1 руб. приравнивался к 27 коп. довоенного образца (при официальном курсе в 55 коп.). При этом сокращался золотой запас. До войны золото, находившееся в кладовых Государственного банка, почти полностью обеспечивало кредитные билеты. В России имелось золота на 1600 млн руб., за границей – примерно на 150 млн руб. при 1633 млн кредитных билетов в обращении. На 1 октября 1917 г. в России хранилось золота на сумму 1294 млн руб. при 17 275 млн кредитных билетов в обращении. В 1916–1917 гг. были выпущены разменные марки и казначейские знаки. Инфляция и дефицит вызвали рост цен на основные товары в 4–5 раз. Потребление у рабочих в 1916 г. при росте номинальной заработной платы составляло менее 50 % довоенного уровня.

Внутренние и внешние заимствования привели к многократному росту государственного долга. На начало 1914 г. он равнялся приблизительно 4 млрд руб., на 1 августа 1916 г. составил 30 млрд руб., а на 1 августа 1917 г. – уже 43 млрд руб. Основным внешним кредитором России была Англия, которая требовала рус-

ское золото в качестве гарантии под кредиты. Платежный баланс России резко стал пассивным в связи с закупками вооружения за границей и сокращением экспорта.

Важной стратегической проблемой в годы войны было обеспечение перевозок. Большая часть грузов перевозилась по железным дорогам. Несмотря на непрекращающееся железнодорожное строительство, введение в строй новых линий железнодорожного сообщения, транспорт представлял узкое место в экономике страны. Работу железных дорог осложняло несколько обстоятельств. Во-первых, западная часть страны с ее более густой железнодорожной сетью была оккупирована, изменились направленность и объемы грузопотоков. Дороги, загруженные военными перевозками, не справлялись с подвозом из Сибири и других окраинных районов продовольствия и сырья. Во-вторых, железные дороги не выдерживали чрезмерной нагрузки, изношенная техника ломалась и требовала ремонта, старые паровозы загромождали станционные пути, парализуя движение на магистралях. В условиях войны резко обострилась проблема обеспечения подвижным составом. Железной дороге не хватало по меньшей мере 2 тыс. паровозов и 80 тыс. вагонов. Россия почти полностью зависела от английских поставок паровозных двигателей, которые прекратились с началом войны. Ремонт же их осложнялся нехваткой квалифицированных кадров, мобилизованных в действующую армию. В-третьих, положение усугублялось взяточничеством на транспорте, в управление транспортом вмешивались военные, жандармские и другие уполномоченные, что вело к дезорганизации на железных дорогах. По сравнению с довоенным уровнем гражданские перевозки упали на треть. В-четвертых, транспортная проблема оказалась неразрывно связанной с проблемой недостатка топлива.

С декабря 1916 г. началось снижение добычи угля в Донбассе: за три месяца оно составило 17 %, причем железные дороги не смогли обеспечить перевозку и добываемого угля. В конце 1916 г. из-за недостатка угля и нефти начали закрываться заводы. Многие предприятия работали не на полную мощность. В Петрограде из 73 предприятий, простаивавших в декабре 1916 г., 39 закрылись из-за отсутствия топлива и 11 – в связи с прекращением подачи электроэнергии, вызванным нехваткой топлива на электростанциях.

В годы войны сложной была ситуация с трудовыми ресурсами. Дефицит рабочих рук испытывали все воюющие страны. Фран-

ция, например, в обмен на кредиты предлагала России поставлять рабочих. Но в России положение в этой сфере было намного сложнее в связи с массовой мобилизацией. Из деревень было отозвано свыше половины мужского трудоспособного населения. Также сложной была обстановка с работниками в промышленности.

С каждым годом ухудшалась ситуация с продовольственным снабжением армии и промышленных центров. Первая мировая война сильно отразилась на состоянии сельского хозяйства России. Отлив рабочей силы в армию в условиях низкой механизации сельского хозяйства, сокращения внутреннего производства и ввоза сельскохозяйственных машин, уменьшения количества рабочего скота повлиял на производительность этой главной отрасли народного хозяйства дореволюционной России. В итоге общий сбор хлебов в 1917 г. упал примерно до 80–82 % от среднего уровня за пятилетие 1909–1913 гг. и еще больше по сравнению с урожайным 1913 г. Сокращение товарного хлеба было значительно больше, чем валового сбора, что имело особенно важное значение для снабжения армии и населения. Цены на продукты сельского хозяйства с начала войны стали повышаться, а с 1917 г. вообще лавинообразно.

С хлебом в стране сложилась парадоксальная ситуация: происходило неуклонное нарастание продовольственного кризиса при фактическом избытке ресурсов. Резкое сокращение экспорта хлеба с началом военных действий и уменьшение потребления (оккупация ряда районов и сокращение населения) сформировали резерв примерно в 1 млрд пудов. Избыток хлеба был и в Сибири, где за годы войны посевные площади возросли, и в черноземных губерниях европейской части России, где он составил более 0,5 млрд пуд. Одновременно в нечерноземных губерниях недовало около 270 млн пуд. Во многом это было связано с разрушением транспортных путей и невозможностью вывоза продукции из одних областей в другие.

Экспорт других сельскохозяйственных продуктов также почти прекратился уже в 1916 г., лишь вывоз льна и пеньки составлял все еще значительный процент по сравнению с довоенным уровнем. Но все же снижение валовой продукции в сельском хозяйстве было меньше, чем в промышленности. Тем не менее продовольственное снабжение городов ухудшалось. В конце 1915 г. председателю Особого совещания по продовольствию было предоставлено право устанавливать в масштабах Империи или ее отде-

льных районов предельные цены на продажу продовольственных продуктов и фуража.

В начале 1916 г. в некоторых городах появилось карточное распределение продуктов, были установлены нормы выдачи муки и круп. 30 июня этого же года был принят закон о четырех «мясопустных днях» в неделю.

В конце ноября правительство приняло предложение министра земледелия А. А. Риттиха о введении принудительной хлебной разверстки, т. е. принудительного изъятия продовольствия (и прежде всего зерна) у крестьян по твердым ценам, чтобы обеспечить им армию и городское население. Для каждой губернии были установлены соответствующие нормы сдачи зерна. Товарообмен между городом и деревней практически прекратился, его место заняло государство, силой пытавшееся изъять зерно.

Введение чрезвычайных мер уже не спасало ситуацию в 1917 г. Вместо 500 вагонов продовольствия, которые получал Петроград ежедневно в октябре 1916 г., в январе 1917 г. суточное поступление упало до 269 вагонов, а в феврале – ниже 200. Резкое сокращение наблюдалось и в Москве. Такая же ситуация сложилась в городах и в снабжении топливом. Кроме нехватки топлива и продовольствия, население страны испытывало дефицит промышленных товаров, что также вызвало резкий взлет цен на них. В результате сельское население почти перестало покупать эти товары и поставлять продовольствие в города, тем самым крестьяне начали выпадать из розничного товарооборота.

Ухудшение положения со снабжением продовольствием, топливом промышленных центров привело к росту забастовочного движения. Число бастующих росло стремительно: менее 35 тыс. во втором квартале 1914 г., 560 тыс. в 1915 г., 1100 тыс. в 1916 г. Условия жизни трудящихся резко ухудшались. В оппозиции царизму оказались все классы и партии, за исключением крайне правых.

С каждым годом ухудшалась ситуация со снабжением армии. На фронтах к февральской революции запасов продовольствия было всего на 3–5 дней.

Становилось очевидным, что самодержавие потеряло способность управлять страной и вести войну. В стране был острый правительственный кризис: за 1915–1916 гг. сменили четыре председателя Совета министров, четыре военных министра, шесть министров внутренних дел, четыре – юстиции. В высших кругах

также выражали недовольство политикой царского правительства. Тем временем в стране назревали революционные события, которые завершились 2 марта 1917 г. отречением Николая II от престола.

В стране было образовано Временное правительство, в функции которого входило: реорганизация государственного аппарата, принятие декретов по закреплению завоеваний новой власти и созыв Учредительного собрания, на котором следовало утвердить эти декреты и принять конституцию. Временному правительству предстояло управлять страной на переходный период до принятия конституции и формирования постоянных органов власти. На этот период оно обладало всеми законодательными и исполнительными функциями. Приход к власти Временного правительства не мог изменить направления экономической политики.

После Февральской революции в России установилось двоевластие: наряду с органами государственной власти повсеместно стали создаваться Советы рабочих, крестьянских и солдатских депутатов, которые избирали постоянно действующие органы – исполнительные комитеты. Советы находились под влиянием меньшевиков и эсеров и ставили перед собой задачу осуществления буржуазно-демократических преобразований в стране вместе с Временным правительством, которому они оказывали поддержку. Фактически на местах реальная власть находилась в руках Советов, поскольку Временное правительство могло действовать только при их поддержке и проводить свои декреты с их санкции.

Одной из основных проблем Временного правительства была продолжающаяся война, участие в ней «до победного конца», что углубляло разруху в стране. Временное правительство попыталось реорганизовать прежние органы управления. В июле 1917 г. были созданы Экономический совет и Главный экономический комитет для регулирования хозяйственной жизни страны, но реальных изменений не происходило, экономическое положение ухудшалось, стремительно падало промышленное производство, усилился топливный голод.

Одним из первых шагов Временного правительства стало введение 25 марта 1917 г. хлебной монополии. Хлебовладелец имел право оставить семена для посева, зерно для прокорма скота и для пропитания из расчета 1,25 пуда на члена семьи и наемного работника в месяц, крупы по 10 золотников (золотник = 4,25 г) на душу в день. Разрешалось оставить сверх этого 10 % от

потребного количества «на всякий случай». Весь остальной хлеб подлежал сдаче местным продовольственным органам по твердым ценам (владелец был обязан доставить хлеб на ссыпной пункт). Но крестьяне и помещики скрывали свои запасы, ожидая роста цен в конце лета после уборки урожая. В августе, действительно, заготовительные цены на хлеб поднялись вдвое, что сразу отразилось на розничных ценах. К тому же транспортные проблемы затрудняли подвоз продовольствия в города. Для смягчения продовольственного кризиса летом была создана «Хлебармия снабжения». В деревни направлялись горожане и воинские части, чтобы помочь в уборке урожая. Но все это не оказало большого влияния на улучшение ситуации в стране.

Летом 1917 г. были введены твердые цены на уголь, нефть, лен, кожу, шерсть, соль, яйца, масло, махорку и т. д. На потребительском рынке стали исчезать основные товары: мыло, чай, обувь, гвозди, остро ощущался «папиросный кризис», не хватало бумаги для типографий. Повсеместно развивалась тенденция к хозяйственной замкнутости отдельных регионов страны. Уже в конце весны 1917 г. появились запреты на вывоз продуктов из одной губернии в другую.

В стране продолжалась денежная эмиссия. Временное правительство за 8 месяцев своего существования выпустило в обращение бумажных денег больше, чем царское правительство за все годы войны. В октябре 1917 г. 1 рубль стоил всего 6 довоенных копеек. Количество денег в обращении к октябрю 1917 г. увеличилось по сравнению с довоенным периодом более чем в 9 раз и составило на 1 ноября 1917 г. 22,4 млрд руб. Цены к этому времени поднялись на хлеб в 16 раз, на картофель – в 20, на сахарный песок – в 27 раз.

К октябрю 1917 г. экономика России оказалась в глубочайшем кризисе. Перед страной остро встал вопрос о выборе пути. Все решилось на II съезде Советов в Петрограде 24–25 октября 1917 г. После нескольких часов обсуждений было принято решение о взятии Зимнего дворца и аресте Временного правительства, а также о формировании большевистского правительства – Совета народных комиссаров (СНК).

**Вопросы для самоконтроля**

1. В чем сущность второй технологической революции?
2. Какое влияние оказали английские колонии на экономическое развитие метрополии?
3. Назовите причины быстрого экономического роста в Германии.
4. Какую роль сыграло государство в формировании индустриального уклада немецкой экономики?
5. Каковы причины торможения экономического роста во Франции?
6. Какие отрасли промышленности получили наибольшее распространение во Франции?
7. Какие отрасли экономики США получили наибольшее развитие на рубеже XIX–XX в.?
8. Каковы были причины завоевания США промышленного лидерства?
9. В чем состоят особенности японских монополий? Какова их роль в экономическом развитии в начале XX в.?
10. Какова роль государства в модернизации экономической структуры Японии?
11. Каковы были причины экономического подъема 1890-х гг. в России?
12. Назовите основные этапы денежной реформы в России, проводившейся во второй половине 90-х гг. XIX в.
13. Каковы были причины экономического кризиса и депрессии начала XX в.?
14. Охарактеризуйте роль иностранного капитала в экономическом развитии России.
15. В чем сущность Столыпинской аграрной реформы и каковы ее итоги?
16. Назовите основные причины и проявления промышленного подъема 1909–1913 гг.
17. Расскажите о экономическом развитии России в годы Первой мировой войны. Каковы были причины кризиса власти?



## ГЛАВА 7

### РОСТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В МЕЖВОЕННЫЙ ПЕРИОД

#### 7.1. Экономические предпосылки и последствия Первой мировой войны

В начале второго десятилетия XX в. обострились противоречия между ведущими державами мира, усилилась их борьба за передел сфер влияния и приложения капитала, международные рынки сырья и сбыта продукции. Это привело к войне между двумя коалициями – Антантой и Тройственным союзом. Войну во многом определило соотношение сил в мировом хозяйстве, сложившееся в начале XX в. Великобритания и Франция, являвшиеся лидерами экономического развития на протяжении длительного времени, в промышленном отношении уступили свои позиции, оставаясь при этом крупнейшими экспортерами капитала и крупнейшими колониальными державами. Молодые индустриальные страны – США и Германия, наоборот, по объему промышленного производства занимали, соответственно, первое и второе места, но значительно уступали как по экспорту капитала, так и по размерам колониальных владений.

Таким образом, основной причиной Первой мировой войны было стремление монополий различных стран, в первую очередь Германии, осуществить экономический и территориальный передел мировых сфер влияния. Англо-французская коалиция с помощью войны надеялась прекратить экономический рост в Германии, лишить ее колоний, источников сырья и сбыта продукции и вернуть себе лидирующие позиции в мировом хозяйстве.

1 августа 1914 г. началась война между Россией и Германией, а уже к концу августа их поддержали союзники – военный конфликт двух стран перерос в мировую войну. Она охватила более 30 государств, на территории которых проживало  $\frac{2}{3}$  населения мира. Военные действия велись в Европе, Азии и Африке.

Не разрешив имевшихся противоречий, Первая мировая война принесла огромные потери и бедствия. По степени разрушений она превосходила все войны в человеческой истории до этого. Военные потери составили более 10 млн человек убитыми и вдвое больше тяжелоранеными, гражданские потери составили около 10 млн человек и еще 20 млн умерли вследствие болезней и голо-

да. Непосредственные военные издержки варьируются от 180 до 230 млрд долл. (в соответствующих ценах), что в 12 раз превысило наличный золотой запас воюющих стран, а косвенные потери, связанные с нанесением ущерба собственности, оцениваются более чем в 150 млрд долл.

Война уничтожила треть материальных ценностей человечества, нанесла невосполнимый урон природным ресурсам. Между тем, на израсходованные средства при их разумном назначении можно было бы в 6 раз повысить благосостояние населения всех стран.

В долгосрочном плане таким же разрушительным для экономики, как и физические разрушения, был распад экономических связей, этот процесс не прекратился вместе с войной и продолжал наносить тяжелый урон и в послевоенный период. В годы войны правительства многих как воюющих, так и невоюющих стран установили прямой контроль над ценами, производством, использованием рабочей силы, стимулировали развитие военных отраслей и искусственно сдерживали развитие гражданских отраслей. Хотя к концу войны многие из этих мер были отменены, тем не менее в экономике сохранялись значительные диспропорции, которые привели к экономическому кризису 1920 г.

Длительный негативный эффект имели сокращение торговли, разрыв международных торговых связей, потеря многими странами иностранных рынков. Некоторые страны стали самостоятельно налаживать производство тех товаров, которые ранее закупались в Европе.

Кроме потери иностранных рынков, воюющие страны Европы пострадали от продолжавшегося падения доходов от морских перевозок и других отраслей сферы услуг. Лондон и другие европейские финансовые центры потеряли также часть доходов от банковских, страховых и других видов финансовых и коммерческих услуг, центры которых в ходе войны переместились в Нью-Йорк и другие страны (например, Швейцарию).

Еще одной значительной статьей издержек войны была потеря доходов от иностранных инвестиций (и во многих случаях самих инвестиций). До войны Великобритания, Франция и Германия являлись наиболее крупными иностранными инвесторами. Вследствие военных действий эти страны были вынуждены продать некоторые свои зарубежные активы для финансирования срочных закупок необходимых военных материалов, стоимость других инвестиций сократилась в результате инфляции.

Часть инвестиций была потеряна в результате дефолта или прямого аннулирования. Наиболее яркий пример связан с крупными французскими инвестициями в России, которые новое советское правительство отказалось признать. В целом объем британских инвестиций за рубежом упал примерно на 15 %, а французских – более чем на 50 %. Немецкие инвестиции в воюющих странах были конфискованы в период войны, а впоследствии все они были ликвидированы в счет репараций.

Одним из важнейших факторов расстройства и национальных экономик, и мирового хозяйства стала инфляция. Напряженное состояние финансов военного времени заставило все воюющие страны (и некоторые невоюющие), кроме Соединенных Штатов, отойти от золотого стандарта, который в предвоенный период обеспечивал стабилизацию движения цен. Все воюющие стороны прибегли к широким заимствованиям и к печатанию бумажных денег для финансирования войны. Это послужило причиной роста цен. В конце войны цены в Соединенных Штатах были в среднем в 2,5 раза выше, чем в 1914 г. В Великобритании они выросли, по сравнению с 1914 г., примерно в 3 раза, во Франции – в 5,5 раз, в Германии – больше чем в 15 раз, а в Болгарии – в 20 раз.

И если в европейских странах материальные и людские потери были огромны, то США и Япония, наоборот, за годы войны увеличили свое национальное богатство, соответственно – на 40 % и 25 %. Вступив в войну лишь в апреле 1917 г. (непосредственное участие в военных действиях американская армия приняла только летом 1918 г.), Соединенные Штаты в результате поддержания устойчивого активного сальдо торгового баланса, предоставления огромных займов союзникам и осуществления под видом нейтралитета поставки оружия обеим воюющим группировкам превратились из чистого должника в чистого кредитора, сделав своими должниками почти все западные страны. США, находясь в географическом удалении от основных театров военных действий, не получили разрушений и к концу войны смогли сосредоточить у себя около половины мирового запаса золота. И США, и Япония, которые еще до войны развили важные отрасли обрабатывающей промышленности, вышли на заокеанские рынки, прежде обслуживавшиеся исключительно европейскими странами. Япония установила монополию на торговлю в Юго-Восточной Азии.

В начале 1918 г. Россия вышла из войны и заключила сепаратный, пораженческий мир с Германией. На западных фронтах

боевые действия закончились осенью 1918 г., Германия признала себя стороной, потерпевшей поражение.

По окончании Первой мировой войны межстрановые отношения определялись серией договоров (1918–1923 гг.), составивших Версальско-Вашингтонскую систему. Центральное место в Версальско-Вашингтонской системе занимал Версальский мирный договор, подписанный 28 июля 1919 г. державами-победительницами (США, Британской империей, Францией, Италией, Японией, Бельгией и др.), с одной стороны, и побежденной Германией – с другой. Советская Россия не приняла участие в этом договоре. Основные статьи Версальского договора сводились к территориальным, военным и репарационным проблемам.

Первая часть Версальского договора касалась изменений, вносимых в политическую карту мира, при этом речь шла о изменениях в Европе, Азии и Африке. В Европе как единое государство перестала существовать Австро-Венгрия, бывшая союзником Германии в войне. Распад Австро-Венгерской империи в последние недели войны привел к появлению двух новых государств, Австрии и Венгрии, каждое из которых было намного меньше, чем те регионы, которые раньше носили те же названия. Независимыми национальными государствами стали Чехословакия, созданная путем объединения бывших австрийских и венгерских провинций, и Польша, воссозданная на бывших землях Австрии, Германии и (главным образом) России.

Сербия приобрела южно-славянские провинции Австро-Венгрии и объединилась с Черногорией, что привело к созданию единой Югославии. Румыния как союзница западных держав получила большую территорию, ранее принадлежавшую Венгрии, в то время как побежденная Болгария, воевавшая против них, лишилась части земель в пользу Греции, Румынии и Югославии. Италия получила Триест, Трентино и немецкоязычный Южный Тироль, входившие ранее в состав Австрии.

Была признана государственная независимость и самостоятельность Прибалтийских государств – Латвии, Литвы и Эстонии, поддержана независимость Финляндии.

Османская империя потеряла фактически все свои территории в Европе, за исключением земель, непосредственно примыкающих к Стамбулу, а также лишилась арабских провинций на Ближнем Востоке. В 1922 г. в результате революции на месте Османской империи была создана национальная Турецкая республика.

Значительную часть протоколов Версальской конференции занимали ее решения о побежденной Германии, лишившейся всех колоний в Африке и на Тихом океане, которые были поделены между Англией, Францией, Бельгией, Японией и доминионами Англии – Австралией и Новой Зеландией. Все эти территории передавались на основе мандатов, которыми определялись права новых владельцев (иногда устанавливался чисто колониальный режим правления).

Пересматривались также и границы самой Германии. Она вернула Франции Эльзас и Лотарингию, французам было разрешено на 15 лет оккупировать богатый углем Саарский бассейн. Польше отошла часть Восточной Пруссии и Познань, а чуть позднее, в 1922 г., – и часть богатой минеральными ресурсами Верхней Силезии.

С учетом других, менее значительных изменений границ, Германия потеряла почти 13 % довоенной территории, а численность населения сократилась на 10 %, по сравнению с 1910 г. Германия лишилась почти 15 % пахотных земель, около  $\frac{3}{4}$  запасов железной руды, большей части залежей цинковой руды и четверти запасов угля.

Требованием Версальской конференции была демилитаризация Германии. Ограничивался размер вооруженных сил, в распоряжении германского правительства могли находиться только небольшие военно-полицейские силы для поддержания внутреннего порядка. Рейнская зона, на территории которой находился крупнейший военно-промышленный комплекс, подлежала полной демилитаризации, на ней запрещалось строительство новых и эксплуатация имеющихся военных предприятий. Она также вынуждена была смириться с оккупацией союзниками Рейнской области сроком на 15 лет. Кроме того, Германия была вынуждена передать союзникам свой военный флот, огромные запасы вооружений и военного снаряжения, большую часть своего торгового флота, 5 тыс. локомотивов, 150 тыс. железнодорожных вагонов, 5 тыс. грузовиков и множество других товаров.

Статья 231 Версальского договора провозглашала «ответственность Германии и ее союзников за все потери и разрушения... ставшие последствиями войны...» Это положение было призвано оправдать претензии союзников на денежные репарации, однако сами союзники настолько разошлись во мнениях по вопросам о характере и объеме репараций, что не смогли договориться даже к

моменту подписания договора и были вынуждены назначить Репарационную комиссию, которая должна была представить свой отчет к 1 мая 1921 г. Кстати, проблема репараций появилась в практике международных отношений только со времен Первой мировой войны. До этого проигравшая сторона уплачивала контрибуцию – совершенно произвольную сумму, не имевшую никакого юридического обоснования и определявшуюся только претензиями победившей стороны.

После Первой мировой войны контрибуции были запрещены и в международное право введено понятие репарации. Оно означало платеж, возлагаемый на страну-агрессора в возмещение ущерба, причиненного ею другим странам. Были подсчитаны размеры причиненного ущерба, и Германию обязали возместить его пострадавшим странам. По решению Версальской конференции, репарационные платежи делились на две части. Одна часть должна была выплачиваться натурой из имеющихся в Германии запасов и из продукции, производимой на ее предприятиях. Поставки этой части начались сразу же после окончания Версальской конференции. Вторую часть составляли денежные платежи. До окончательного определения суммы платежей был решен вопрос только о пострановом распределении репараций: 52 % – на Францию, 22 % – на Англию, 10 % – на Италию, 8 % – на Бельгию, 6,5 % распределялись между Грецией, Румынией, Югославией и другими странами. Репарационными платежами обязывались также Австрия и Венгрия, хотя и в меньших размерах, чем Германия. Их платежи тоже подлежали распределению среди стран-победительниц.

В конце апреля 1921 г., всего за несколько дней до предельного срока – 1 мая, Репарационная комиссия уведомила немецкую сторону, что общая сумма репараций составляет 132 млрд золотых марок (около 33 млрд долл.), что в 2 раза превышало национальный доход Германии.

## **7.2. Экономический кризис 1920 г. и его влияние на хозяйственное развитие ведущих стран мира**

В составе британской делегации на мирной конференции был выдающийся экономист Джон Мейнард Кейнс. Еще в 1919 г. он высказал несогласие с основными положениями, изложенными в Версальском договоре, предсказывая его ужасные последствия не только для Германии, но и для других стран. Свою позицию он

обосновал в ставшей бестселлером книге «Экономические последствия Версальского мирного договора». Как и предсказывал Кейнс, мировая экономика в начале 1920 г. столкнулась с жестоким кризисом.

В годы войны в абсолютном большинстве стран в развитии экономики выявились серьезные диспропорции. Преимущественное развитие в воюющих странах получили отрасли тяжелой промышленности, связанные с военным производством, практически не модернизировались гражданские отрасли, производящие предметы потребления. После окончания войны и сокращения военных и гражданских заказов, в начале 1920 г. США, Англию, Францию и Японию охватил непродолжительный, но интенсивный кризис. Основной причиной кризиса явилась именно несбалансированность народнохозяйственного развития. Промышленный кризис усугубился сельскохозяйственным.

Война нарушила равновесие в мировом сельском хозяйстве. Вызвав огромный рост спроса на продукты питания и сырье, в то время, когда некоторые регионы прекратили производство или были отрезаны от рынков, война стимулировала их производство как в регионах с уже развитым сельскохозяйственным производством, например в США, так и в других регионах, например, в Латинской Америке. Это привело к перепроизводству и падению цен в 1920-х гг. Наиболее уязвимыми оказались рынки пшеницы, сахара, кофе и каучука.

Европейское сельское хозяйство не только быстро оправилось после войны, но и стало бурно развиваться в первые послевоенные годы. Это привело к заметному снижению спроса на американские продукты со стороны европейских стран. Во время войны американские фермеры увеличили площадь под посевы пшеницы, а также приобрели новые земли по выросшим в военный период ценам. Когда цены на землю и зерно упали, многие не смогли погасить ипотечные займы и обанкротились. Малайзия, основной поставщик натурального каучука, и Бразилия, которая давала от 60 до 70 % мировых поставок кофе, пытались поднять цены, сдерживая поставки на рынок. Однако в результате прихода на рынок новых производителей цены опять снизились. Производители тростникового сахара в Карибском бассейне, Южной Америке, Африке и Азии пострадали от протекционистской защиты и субсидирования производителей свеклы в Европе и США.



Кроме того, за годы войны появилось огромное количество различных посреднических фирм, которые извлекали значительную прибыль за счет перепродажи дефицитных товаров.

В целом можно сказать, что кризис сыграл положительную роль, способствовал устранению множества народнохозяйственных диспропорций, тем самым обеспечив базу для дальнейшего поступательного развития экономики. Кризис содействовал проведению конверсии предприятий, очистил рынок от посреднических фирм-однодневок.

Рассмотрим особенности протекания кризиса 1920–1921 гг. и его последствия в ведущих странах мира.

***Превращение США в ведущую страну мирового хозяйства.*** За годы Первой мировой войны США значительно укрепили свое экономическое могущество. Высокими темпами росли отрасли тяжелой промышленности, почти в два раза увеличилось производство чугуна, стали, нефти. Увеличился общий объем иностранных инвестиций – с 3,5 до 7 млрд долл. США становятся крупнейшим поставщиком различных товаров в европейские страны, внешнеторговый оборот увеличился в 2 раза. Произошло огромное накопление золота, с 1914 по 1920 г. оно увеличилось с 228 до 1953 млн долл. Таким образом, к концу второго десятилетия XX в. США стали лидером не только по уровню промышленного развития, но и заняли ведущие позиции в мировом экспорте товаров и капитала.

В то же время, если в отраслях, работавших на военные заказы, наблюдалось процветание, то остальные предприятия испытывали значительные трудности: недостаток сырья, проблемы со сбытом продукции, простаивание части оборудования. Кроме того, финансирование военных расходов (около 36 млрд долл.) привело к увеличению налогов в 5,7 раза по сравнению с довоенным уровнем, выпуску большого количества денег в обращение и, как следствие, росту инфляции.

Несмотря на эти проблемы, США удавалось сохранять достаточно высокие темпы развития экономики еще в течение двух послевоенных лет, в первую очередь, за счет помощи европейским странам по восстановлению разрушенного войной хозяйственного потенциала. Однако по мере сокращения военных и гражданских заказов в экономике все сильнее стали заметны кризисные явления.

Несбалансированность народнохозяйственного развития стала главной причиной кризиса, который охватил американскую эко-



номику в середине 1920 г. Он проявился в сокращении примерно на треть объема промышленного производства, экспорта, росте безработицы, в 1922 г. число безработных составило 5 млн человек. В результате кризиса особенно пострадали отрасли тяжелой промышленности.

Наряду с промышленностью кризис охватил и аграрный сектор, который в первые два десятилетия XX в. развивался очень высокими темпами. Этот период получил название «золотого века сельского хозяйства». В годы кризиса значительно снизился спрос на продукцию американских фермеров как со стороны других стран, так и внутри страны. К 1921 г. цены на сельскохозяйственную продукцию упали в 3–4 раза, что привело к массовому банкротству фермеров.

Спад производства оказался недолгим, разрушительные действия его были невелики, и страна быстро справилась с трудностями. В 1922 г., раньше чем в европейских странах, началось оживление экономики. С 1923 по 1929 г. страна переживает период процветания (процветания). На фоне промышленного подъема 1920-х гг. распространилась идея об «американской исключительности». Действительно, в эти годы значительно увеличились объемы производства, прибыли, заработной платы, возросла доля среднего класса, приблизившись почти к 50 % населения, более 30 % населения стали владельцами ценных бумаг. Индекс Доу–Джонса, рассчитываемый на основе данных о динамике курсовой стоимости акций ведущих американских корпораций, непрерывно рос на протяжении 5,5 лет, увеличившись за это время в 3 раза.

США усилили свое мировое промышленное первенство. В годы подъема объем промышленного производства увеличился на 26 % и достиг 45 % всей изготавливаемой в мире промышленной продукции, на 10 % превысив к концу 1920-х гг. совокупный объем промышленной продукции Англии, Франции, Германии, Японии и Италии вместе взятых. В подъеме 1923–1929 гг. лидировали новые отрасли: электротехническая, радиотехническая, авиационная, химическая промышленность, автомобилестроение, машиностроение с его высокоразвитым приборо- и станкостроением, начался бум в киноиндустрии. За счет этих отраслей происходило обновление основного капитала, что позволило обогнать все страны по уровню производительности труда. Американская массовая продукция стала более дешевой по сравнению с европейской, что приводило к росту потребительского спроса и стимулирова-

ло дальнейшее расширение производства. Особой гордостью было развитие автомобилестроения, автомобиль стал символом процветания Америки, на 1 тыс. жителей приходилось 189 автомобилей. С развитием этой отрасли связано и развитие таких отраслей, как металлургия, моторостроение, резинотехническая, стекольная, электротехническая промышленность, нефтепереработка.

США превратились в крупнейший финансовый центр мирового хозяйства. Суммарная стоимость акций, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, возросла с 27 до 87 млрд долл. Больше чем в 4 раза США увеличили вывоз капитала, оттеснив на второе место Великобританию. Вывоз капитала осуществлялся как по линии Федерального резервного банка в виде государственных займов, предоставленных в 1920-е гг. Англии, Франции, Бельгии, Канаде, странам Латинской Америки и особенно в больших размерах Германии, так и по линии частных банков и компаний. Многие крупные частные компании, такие как «Форд», «Дженерал электрик», «Дженерал моторз», значительно увеличили объем прямых инвестиций, создавая за границей собственные филиалы и финансируя иностранные фирмы. Если раньше межстрановые расчеты производились в основном в английских фунтах, то теперь они были заменены расчетами в долларах.

США стали также крупнейшим экспортером товаров. Стоимость американского экспорта увеличилась в период 1913–1929 гг. с 2,4 до 5,1 млрд долл. Большая часть экспорта товаров приходилась на крупнейшие корпорации.

В то же время в 1920-е гг. усиливались отраслевые диспропорции. При этом государство практически не вмешивалось в регулирование хозяйственной жизни, на фоне промышленного бума популярной стала идея о возвращении к либеральным основам экономических отношений, не требующих вмешательства извне. Наряду с подъемом новых отраслей промышленности происходил застой в традиционных – угольной, текстильной, швейной, судостроении и др. В этих отраслях произошло снижение объемов выпуска продукции. В стране сохранялась хроническая безработица, в 1924–1929 гг. в среднем около 2 млн чел. не имели работы. Это приводило к неравномерности распределения доходов.

Экономическое процветание практически не затронуло сельское хозяйство. Продолжался процесс разорения фермеров. Во многих штатах наблюдался кризис перепроизводства сельскохозяйственной продукции.

Однако в целом главный итог экономического развития в 1920-е гг. состоял в превращении США в ведущую страну мирового хозяйства.

*Укрепление экономических позиций Японии в 1920-е гг.*

В годы Первой мировой войны Япония не вела активных военных действий. Военные операции ограничились захватом германских колоний в Китае и в Тихом океане, позднее в соответствии с Версальским мирным договором эти территории были юридически за ней закреплены. За годы войны Япония укрепила свои позиции в Китае, Корее, странах Юго-Восточной Азии.

Завоевание внешних рынков и рост военных заказов способствовали быстрому развитию японской промышленности. За годы Первой мировой войны общая стоимость промышленной продукции (с учетом инфляции) выросла более чем в 2 раза, а стоимость продукции металлургии, машиностроения, химической промышленности – почти в 3 раза. Наиболее высокими темпами развивалась такая отрасль экономики, как судостроение, рост в которой составил почти 8 раз, что позволило японскому судостроению к концу войны выйти на третье место в мире. За годы войны улучшилось техническое оснащение японских предприятий, в 4 раза повысилась энерговооруженность промышленности, в 1,6 раза увеличилось количество рабочих, занятых в промышленном производстве.

Таким образом, главным экономическим итогом военных лет можно считать превращение Японии из аграрно-индустриальной в индустриально-аграрную страну.

В то же время война негативно отразилась на положении трудящихся. Происходил рост налогов, на промышленных предприятиях увеличилась продолжительность рабочего дня, на треть понизилась реальная заработная плата. Ухудшилось положение крестьян, продолжалось их обезземеливание, повысилась натуральная арендная плата за землю, которая доходила до 60–70 % урожая риса. Резкое повышение цен на рис (в 6 раз) привело в августе 1918 г. к так называемым «рисовым» бунтам, продолжавшимся два месяца, в которых приняли участие около 10 млн человек.

Завершение Первой мировой войны привело к ухудшению экономической ситуации в стране. Усиление конкуренции на внешних рынках, сокращение рынков сбыта за счет Китая и России (японцы освободили северную часть острова Сахалин) вызвали ослабление внешнеторговых позиций, что отрицательно сказалось на экономике Японии. Как и другие страны, переживавшие воен-

но-промышленный бум, Японию поразил мировой кризис 1920–1921 гг. В годы кризиса японский экспорт сократился на 40%, импорт – на 30,9 %, уровень промышленного производства снизился на 20 %.

Перестройка экономики на мирный лад привела к оживлению и промышленному подъему 1924–1928 гг. Повысился удельный вес промышленной продукции в ВВП. Доля только обрабатывающей промышленности более чем в 2 раза превышала долю сельскохозяйственной (7,7 и 3,5 млрд иен соответственно). Завершилось становление отечественного машиностроения. Однако, несмотря на быстрое развитие отраслей тяжелой промышленности, ведущее место по-прежнему занимала легкая промышленность. Хлопчатобумажная промышленность составляла около 40 % объема промышленного производства.

В 1920-е гг. активизировался процесс концентрации производства и капитала. В 1929 г. на крупные предприятия (50 и более работников) приходился 61 % всей промышленной продукции. На предприятиях с численностью свыше тысячи человек были заняты 20 % японских рабочих. Крупнейшие японские компании (с капиталом более 10 млн иен каждая) по уровню концентрации капитала не уступали ведущим компаниям западных стран. Усилились позиции также и традиционных для Японии дзайбацу. Например, в 1920-х гг. концерн «Мицубиси» контролировал около 120 компаний с суммарным капиталом в 900 млн иен.

Государство по-прежнему играло важную роль в экономике, обеспечивая крупные компании инвестициями, ему принадлежало множество предприятий в машиностроении, судостроении, оно контролировало значительную часть внешней торговли. Причем общий уровень развития государственных предприятий был гораздо выше, чем частных. Среди крупнейших собственников страны был сам император Японии: ему принадлежали акции различных компаний на сумму в 500 млн иен. В Японии промышленный подъем 1920-х гг. так же, как и в США, оказался непродолжительным.

***Возрождение послевоенной экономики Германии. Планы Ч. Дауэса и О. Юнга.*** Германия была проигравшей стороной в Первой мировой войне. Среди стран, принимавших участие в войне, экономическое положение Германии было самым тяжелым. За годы войны она потеряла около 5 млн человек, военные расходы составили огромную сумму – 150 млрд марок, почти в 2 раза со-

кратился объем промышленного производства, при этом рабочий день доходил до 10–12 часов, в два раза сократился также национальный доход. Началась инфляция: если в 1914 г. курс германской золотой марки составлял 4,2 марок за 1 доллар, то в конце войны – уже 14 бумажных марок.

В соответствии с условиями Версальского мирного договора Германия лишилась почти 13 % довоенной территории, что привело к снижению годовой добычи железной руды на 75 %, выплавки стали – 35 %, каменного угля – 25 %. Был разработан репарационный план, обязывавший Германию восполнить потери стран-победительниц и предполагавший выплаты как в натуральной, так и в денежной форме. Спустя месяц после подписания Версальского договора в Германии была принята новая конституция, по которой ликвидировалась монархия и устанавливалась Веймарская республика (она просуществовала до 1933 г.). А уже в августе 1919 г., до того как стала известна окончательная сумма репараций, немцы начали осуществлять платежи в счет репараций различными товарами (углем, химикатами, оборудованием, машинами и т. д.). Все это поставило Германию на грань экономической катастрофы.

В конце лета 1922 г. стоимость германской марки начала стремительно снижаться под прессом репарационных платежей (в июле 1922 г. ее курс упал до 493 за 1 доллар, а в январе 1923 г. – до 17,792 за 1 доллар) К концу года бремя репараций стало настолько тяжелым, что Германия совсем прекратила платежи.

В январе 1923 г. французские и бельгийские войска, под предлогом взимания репараций, оккупировали Рур, захватили рудники и железные дороги и пытались заставить немецких шахтеров и рабочих начать поставки угля. Немцы ответили пассивным сопротивлением. Для выплаты компенсаций рабочим Рура правительство печатало огромные массы бумажных денег, запустив волну неконтролируемой инфляции, обвальное падение стоимости марки продолжалось со все нарастающей скоростью до 15 ноября 1923 г., когда была зафиксирована последняя официальная сделка, при которой обменный курс составил 4,2 трлн марок за 1 доллар. Марку печатали на одной стороне плохонькой бумаги, но и в этом случае она была буквально дешевле, чем бумага, на которой она была напечатана. Заработная плата выплачивалась два раза в день, после чего устраивался перерыв, чтобы рабочие могли что-либо купить до нового повышения цен, которое доходило до 50 % в день.

Пик хозяйственной разрухи пришелся на 1923 г. К этому времени многие заводы не работали из-за нехватки сырья и топлива, началась массовая безработица, произошло значительное сужение внутреннего рынка. Послевоенный кризис поразил и сельское хозяйство. Общий сбор сельскохозяйственных культур в 1923 г. составил 70 % довоенного уровня. Почти на треть снизился объем внешнеторговых операций.

Возрождение экономики Германии и необходимость выполнения решений Версальского договора потребовали серьезного реформирования экономики страны. Одной из первых и наиболее радикальных мер по стабилизации ситуации стала денежная реформа, проведенная в целях прекращения инфляции.

Для осуществления реформы в октябре 1923 г. был учрежден Рентный банк, капитал нового эмиссионного банка состоял не из золота, а из долговых обязательств его учредителей – собственников сельскохозяйственных земель, промышленников, торговцев и владельцев банков. Обеспечением этих обязательств служили закладные листы и облигации в 4%-ной стоимости их предприятий. Однако обязательства учредителей банка, как и банкноты, исчислялись в золотых марках.

Капитал банка составил 3,2 млрд марок, из которых 1,2 млрд кредитовались государству для покрытия его задолженности Рейхсбанку и сбалансирования бюджета, 1,2 млрд передавалась Рейхсбанку для кредитования частнохозяйственного оборота, а остальные 800 млн марок служили резервом самого Рентного банка.

В ноябре 1923 г. стали выпускаться рентные марки, 1 рентная марка приравнивалась к 1 трлн бумажных марок. При этом рентные марки признавались законным обеспечением наравне с золотом. Это позволило быстро упорядочить бюджет и в течение 1924 г. даже добиться определенного превышения поступлений над расходами.

После денежной реформы выявилась острая нехватка оборотных средств, и давление на руководителей Рейхсбанка со стороны торгово-промышленных кругов привело к возрастанию вексельного портфеля (менее чем за полгода он увеличился почти в 50 раз – с 39,5 до 1867 млн марок). В свою очередь быстрый рост денежной массы стал угрожать срывом всей денежной реформы. Это подтолкнуло Рейхсбанк к более решительным действиям: на время прекратилась банковская эмиссия, ужесточились меры по ликвидации значительной части выданных кредитов, нормирова-

лась продажа Рейхсбанком иностранной валюты, произошло изъятие из обращения денежных суррогатов.

До августа 1924 г. параллельно функционировали два эмиссионных банка – Рентный и Рейхсбанк – с двумя различными денежными системами. После изъятия рентных марок из обращения Рентный банк перестал существовать, а его функции передавались реорганизованному Рейхсбанку, который уже был независимым от правительства. Новые банкноты обеспечивались золотом и золотыми деvisaми на 40 % и подлежали обмену на золото, однако временно отсроченному.

Инфляция оказала большое влияние на немецкое общество, привела к значительному перераспределению доходов и богатства. В то время как небольшое число удачливых спекулянтов приобрели огромные состояния, большинство граждан, особенно представители «нижнего среднего класса» и лица, получающие фиксированный доход (пенсионеры, многие служащие), испытали резкое снижение уровня жизни. Это сделало их восприимчивыми, к призывам политиков экстремистского толка, создало крайне напряженную социальную обстановку, по всей стране вспыхивали рабочие восстания, и германские коммунисты призывали к немедленному свершению «социалистического» переворота.

Опасность подобного развития событий заставила страны-победительницы пойти на уступки. Кроме того, при общей слабости хозяйственных систем европейских стран, Франция, Великобритания и другие союзники могли погасить военные долги перед США только в том случае, если бы они получили эквивалентную сумму в виде репараций.

Главной уступкой стал новый репарационный план, названный по имени председателя международного совета экспертов американского банкира Ч. Дауэса. После долгого обсуждения план был принят Лондонской конференцией стран-кредиторов Германии и вступил в силу с 1 сентября 1924 г. По сравнению с репарационными обязательствами Германии 1921 г. платежи по плану Дауэса уменьшались. Их максимальный размер в 2,5 млрд марок, установленный на 1928–1929 гг., был в два раза меньше, чем по схеме 1920 г., и предполагалось, что он сохранится в течение всех последующих лет.

План Дауэса предусматривал 3 главных источника платежей. Во-первых, государственный бюджет, главным образом за счет увеличения косвенных налогов на предметы массового потреб-



ления; выпуск специальных облигаций. Во-вторых, доходы от германских железных дорог. В-третьих, налогообложение промышленности. Был разработан жесткий механизм иностранного контроля, не допускавший отклонения от плана. Но ни общая сумма репараций, ни окончательный срок их выплаты в 1924 г. не были обозначены.

После принятия плана Дауэса Германии сразу же был предоставлен репарационный заем в размере 800 млн марок (около 200 млн долл.). Это дало возможность Германии возобновить репарационные платежи и вернуться в 1924 г. к золотому стандарту. За этим займом последовал дальнейший приток американского и европейского капитала в немецкую экономику в форме частных кредитов немецким муниципалитетам и корпорациям, которые использовали их для модернизации и «рационализации» своей деятельности. К 1930 г. общая сумма полученных Германией долгосрочных и краткосрочных займов и вложений в акции промышленных предприятий и в земельную собственность составила 21–26 млрд марок. Из них не менее 70 % приходилось на долю США, 15 % – Голландии, 12 % – Англии, остальная часть в небольших долях распределялась между Швецией, Швейцарией, Францией и другими странами. Причем за этот период на уплату репараций пошло только 10,2 млрд марок.

Локарнские соглашения 1925 г. обеспечивали смягчение еще ряда ограничений: отмену военного контроля над германской военной индустрией, народным хозяйством, эвакуацию французских войск из Саара и т. д.

В результате в экономике Германии произошли существенные сдвиги. В стране начался промышленный подъем, по темпам роста промышленного производства Германия обогнала все страны Европы. В 1929 г. Германия вновь заняла второе место в мире по уровню промышленного производства, на 13 % превысив довоенный уровень. Расширение производства проводилось на новой технической основе, применялись передовые методы организации труда. Значительных успехов достигло машиностроение. Активно развивались новые отрасли. Оживление коснулось и традиционных отраслей. Германские товары стали возвращаться на мировой рынок. Стоимость экспорта превысила довоенный уровень на 3 млрд марок, а положительное сальдо торгового баланса составило 34 млрд марок.

Промышленный подъем усилил концентрацию и централизацию капитала. Доминирующую роль стали играть концерны



и тресты. Например, в 1926 г. был образован «Стальной трест», ставший, по сути, «государством в государстве». В него входили шахты, электростанции, металлургические, машиностроительные, судостроительные заводы, на которых работало около 200 тыс. человек.

Уже в 1927–1928 гг. Германия стала требовать пересмотра репарационных платежей. Ее правительство предупреждало, что предстоящее в 1929 г. увеличение репарационных взносов в сочетании с возрастанием процентов по внешним займам и дивидендов по частным капиталовложениям негативно скажется на темпах экономического роста страны, а следовательно, и на ее способности выполнять репарационные обязательства. Кроме того, несмотря на расширение производства во многих отраслях, в стране существовала недогрузка производственных мощностей, что приводило к росту безработицы (до 4 млн человек), усилению социальной напряженности. Поэтому для преодоления репарационного кризиса в условиях надвигающегося мирового кризиса в начале 1929 г. началась разработка нового репарационного плана.

В январе 1930 г. был принят новый план, названный планом Юнга, по фамилии американского банкира, возглавлявшего комиссию по разработке этого плана. В соответствии с новым планом сокращался общий объем репараций до 113,9 млрд марок, уменьшались ежегодные размеры платежей и впервые был определен срок погашения этих обязательств (он растягивался на 59 лет). После первого, самого маленького, взноса в 1929 г. в 742,8 млн марок они должны были нарастать до 2,4 млрд марок в 1966 г., а затем для всех последующих лет исчисляться в 1,7 млрд марок.

В новом плане заново определялись источники выплаты, сохранялись только два источника – государственный бюджет и специальный налог на железные дороги. Полностью освобождались от них промышленные объединения. Упразднялись созданные в связи с планом Дауэса иностранные органы, исполняющие контроль над германской экономикой и финансами. Для осуществления принятых решений был создан Банк международных расчетов, который находился в Швейцарии (г. Базель). Этот банк должен был предоставлять Германии займы в иностранной валюте и производить капиталовложения в ее промышленность и кредитную систему.

Однако обострение экономических проблем привело к тому, что план Юнга действовал только один год. В середине 1931 г. Г. Гу-

вер предложил приостановить платежи на год – формально план Юнга был отменен.

**Особенности экономики Великобритании в 1920-е гг.** Участие Великобритании в войне привело к перестройке всей ее экономики. Развивались только отрасли, связанные с военным производством, а остальные находились в упадке. В целом промышленное производство сократилось на 20 %, более чем в два раза сократился внешнеторговый оборот. В годы войны Великобритания отказалась от золотого стандарта, что было продиктовано необходимостью перестройки денежной системы в соответствии с задачей финансирования войны. Если в 1914 г. военные расходы составляли около 20 % национального дохода, то уже в 1916 г. они достигли 56,3 %. В ходе войны англичане потеряли иностранные рынки, зарубежные инвестиции, значительную часть своего торгового флота и другие источники доходов, поступающих из-за рубежа, они как никогда ранее зависели от импорта продовольствия и сырья. В результате остро стояла проблема обеспечения продовольствием.

В послевоенной Великобритании экономические проблемы приняли угрожающие размеры. Хотя сразу после войны в экономике наблюдался краткосрочный подъем, связанный с тем, что Великобритания оказалась в числе стран-победительниц. Она получила почти все германские и турецкие колонии в Африке, на Ближнем Востоке и в Океании, начались поставки оборудования для восстановления разрушенного войной хозяйства. Однако уже к концу 1920 г. в экономике наметился спад. Во многом он определялся тем, что еще до войны для Великобритании были характерны чрезмерная доля быстро устаревавших отраслей в экономике, технический застой в промышленности и высокая зависимость от международной торговли.

Почти на протяжении всех 20-х гг. Великобритания испытывала состояние депрессии и застоя. В начале 1920 г. многие фабрики, шахты и рудники не работали, росла безработица. В 1921 г. более 1 млн рабочих – около  $\frac{1}{7}$  всей рабочей силы – не имели работы, а в целом в 1920-е гг. уровень безработицы редко падал ниже 10 %. Среди ведущих промышленно развитых стран она была одной из немногих, кому не удалось к середине 20-х гг. достичь довоенного уровня производства, который был достигнут только в 1929 г. В результате доля Великобритании в мировом промышленном производстве снизилась с 14,8 % в 1913 г. до 9,8 % в 1929 г.

Меры правительства, направленные на решение экономических проблем, часто были неэффективными. Например, единственным инструментом решения проблемы безработицы была выдача пособий – система, которая совершенно не отвечала задаче поддержки семей безработных и в то же время возлагала тяжелое бремя на и без того напряженный бюджет.

Экономическая политика правительства предусматривала главным образом максимальное сокращение бюджетных расходов, делала невозможным решение таких неотложных задач, стоящих перед страной, как модернизация производства, расширение сети школ, больниц, дорог и осуществление других общественных работ. Одной из доходных статей бюджета были налоги, которые сильно увеличились в 1920-е гг. Только косвенные налоги в период с 1913 по 1924 г. возросли в 5 раз.

Если до войны Лондон занимал положение неоспоримого центра мировых финансовых операций, то после войны прежнее лидерство Великобритании на мировом денежном рынке утрачивалось. Несмотря на то, что на долю Великобритании пришлось значительная часть репараций с Германии, ее финансовая система испытывала большие затруднения. К концу войны внешний долг составил 11 млрд фунтов стерлингов, из которых 850 млн фунтов стерлингов (4 млрд долл.) приходилось на США. На выплаты долга ежегодно приходилось до 40 % всех расходов госбюджета. Хотя по размерам вывозимого капитала Великобритания сохраняла господствующие позиции, однако по темпам и масштабам текущего зарубежного инвестирования первенствовали США.

Великобритания утратила также господство на мировом товарном рынке. Причинами этого были как замедление промышленного роста, технический застой, вызвавший повышение издержек производства в промышленности и снижение конкурентоспособности английских товаров, так и утвердившаяся во второй половине 1920-х гг. система денежного обращения. Решение о возврате к золотому содержанию английской валюты было сложным. До войны фунт стерлингов был равен 4,86 долл., однако Соединенные Штаты сохраняли золотой стандарт в течение всей войны, к тому же в Великобритании был более высокий уровень инфляции, чем США. Поэтому, с одной стороны, возвращение к золотому стандарту при восстановлении довоенного паритета поставило бы британскую промышленность в невыгодное конкурентное положение относительно Соединенных Штатов и других стран, которые

сохраняли паритет своей валюты к доллару или даже девальвировали ее. С другой стороны, подавляющая часть британских зарубежных инвестиций была номинирована в золоте или фунтах стерлингов, возврат к золотому стандарту при более низком курсе означал бы потери для инвесторов. В 1925 г. канцлер казначейства Уинстон Черчилль принял решение вернуть Великобританию к золотому стандарту при довоенном паритете. Английские промышленники вынуждены были продавать свои товары за границей за обесцененную валюту, на мировых рынках цены на английские товары выросли примерно на 10–12 %, что сокращало объем продаж. Наоборот, установление довоенного паритета привело к росту доходов от иностранных инвестиций, займов, эмиссии ценных бумаг на 1 млрд фунтов стерлингов. Таким образом, общий эффект от реформы состоял в перераспределении доходов от промышленников в пользу крупных банкиров.

Несмотря на эти проблемы, в первое послевоенное десятилетие произошло обновление отраслевой структуры промышленного производства. В 1920-е гг. началось быстрое развитие новых отраслей – электротехнической, химической, авиационной, автомобильной, производства искусственного волокна и др. В этих отраслях усилилась концентрация производства, образовались крупные промышленные объединения. Однако удельный вес новых отраслей был невелик, а высокая стоимость их изделий, хотя и уникальных по качеству, затрудняла их выход и на внутренний, и на внешний рынки.

В целом, в отличие от США и Германии, в Великобритании не произошло промышленного бума, а новые отрасли не определяли в 1920-е гг. ход промышленного развития страны, преобладающими оставались старые отрасли – угольная, металлургическая, хлопчатобумажная и шерстяная. Великобритания продолжала терять лидирующие позиции в мировом хозяйстве.

**Экономическое развитие Франции в 1920-е гг.** Первая мировая война принесла Франции огромные бедствия и потери (среди европейских стран на Францию и Бельгию пришлась большая часть разрушений), оценивавшиеся в 200 млрд франков. Людские потери составили 11 % населения. Среди французских провинций особенно сильно пострадали северо-восточные районы, подвергшиеся длительной оккупации немецкими войсками. Здесь было разрушено около 10 тыс. промышленных предприятий, пострадала транспортная система, было уничтожено много лесов, посевов,

сельских поселений. Общий объем промышленного производства в 1914–1918 гг. снизился на 40 %. Ухудшилось состояние финансовой системы, произошло обесценение франка, до войны золотой франк обменивался по курсу 5 франков за 1 доллар, но к 1919 г. он упал более чем вдвое, до 11 франков за 1 доллар. Была потеряна почти половина заграничных инвестиций, образовалась крупная, в 7 млрд долл., задолженность другим странам, особенно США. Из крупнейшего после Англии довоенного экспортера капитала страна превратилась в должника.

Мощным импульсом для экономического развития Франции стали итоги Версальского договора. Франции были возвращены отторгнутые от нее в 1871 г. Эльзас и Лотарингия, передана часть немецких колоний в Африке, на 15 лет предоставлено право эксплуатации Саарского угольного бассейна, на долю Франции приходилась половина причитающихся с Германии натуральных и денежных репараций, что позволило в 1920-е гг. достичь значительных результатов.

Началось быстрое восстановление экономики. К 1924 г. объем промышленного производства превысил довоенный уровень, а объем сельскохозяйственной продукции почти к нему приблизился. С середины 1920-х гг. начался экономический подъем, который продолжался до 1930 г. На протяжении 20-х гг. объем выпускаемой продукции увеличился примерно на 77 %. В промышленности произошли значительные структурные изменения, развивались новые отрасли – электроэнергетика и электротехника, авиостроение, химическое производство. В этих отраслях создавались крупные промышленные объединения, их заводы оснащались передовой техникой. По уровню концентрации автомобильная промышленность, металлургия, химическая индустрия не уступали предприятиям США. В результате в национальном доходе возросла доля тяжелой промышленности, в экспорте также стала преобладать продукция отраслей тяжелой промышленности.

В то же время стабилизация французской экономики была неравномерной и неустойчивой, промышленный подъем не затронул отрасли легкой и пищевой промышленности, в конце 1920-х гг. уровень производства в них стал ниже. Здесь сохранялись мелкие предприятия с числом работающих менее 5 человек.

В соответствии с Версальским договором совместные франко-бельгийские войска в начале 1923 г. оккупировали Рурскую область Германии, где находились богатые залежи угля и железной

руды. Однако Германия прибегла к так называемой «политике пассивного сопротивления». Поскольку оккупационная администрация не смогла наладить нормальную работу шахт, добыча прекратилась, а многие металлургические заводы Франции оказались под угрозой остановки. В конце 1923 г. Франция вывела свои войска из Рура, так и не сумев добиться своей цели, – возобновления Германией репарационных выплат.

В 1920-х гг. сельское хозяйство Франции находилось в состоянии застоя, а по некоторым показателям даже произошло снижение производства (сбор пшеницы, поголовье скота и т. д.), происходил отток сельских жителей в города. В аграрном секторе по-прежнему преобладали parcelлярные хозяйства, что затрудняло применение современной сельскохозяйственной техники и агрономических приемов. В отличие от США за 20-е гг. у основной массы французского населения не повысился уровень жизни, и оно не оправилось от демографических и имущественных потерь военного времени. Положение мелких производителей ухудшалось также состояние денежного обращения.

В годы войны Французский банк прекратил размен банкнот на золото, что привело к инфляции, которая продолжалась во Франции дольше, чем в других странах. Переход к дефляционной политике начался только в 1926 г., когда курс франка упал до 40 франков за доллар. В целях стабилизации валюты были значительно повышены налоги, тарифы на железнодорожном и водном транспорте, сокращены размеры заработной платы государственным служащим и пенсии инвалидам войны. В декабре 1926 г. была проведена девальвация франка до  $\frac{1}{5}$  его стоимости. Кроме того, банкноты обменивались на золото в слитках лишь при условии предъявления их на сумму не меньше 215 тыс. франков, что равнялось 12,5 кг золота. Тем самым для мелких держателей банкноты стали фактически неразменными. Правительство стабилизировало курс на уровне 25,5 франков за доллар.

Главным итогом экономического развития Франции в послевоенный период явилась замена ее прежней аграрно-индустриальной хозяйственной структуры новой индустриально-аграрной. Однако непропорциональность развития различных сфер экономики обусловила глубокую противоречивость экономического развития Франции в последующие десятилетия.

Часть Европы (особенно Германия и Франция), США и Япония в конце 1920-х гг. переживали период экономического процвета-

ния. В течение пяти лет, с 1924 по 1929 г., казалось, что ситуация полностью нормализовалась. Восстановление материальных разрушений было в основном закончено, самые насущные и срочные послевоенные проблемы были решены, создание Лиги Наций, как представлялось, ознаменовало начало новой эры международных отношений. Однако фундамент процветания был хрупким – во многом оно зависело от продолжения притока капиталов из Америки в Германию.

### **7.3. Причины мирового экономического кризиса 1928–1933 гг.**

В 20-е гг. XX в. США были наиболее благополучной в экономическом отношении страной. Быстро росло промышленное производство, интенсивно расширялся основной капитал, увеличивался экспорт. В то же время на фоне экономического подъема ряд отраслей испытывал серьезные трудности, многие рынки были перенасыщены, в застое находилось сельское хозяйство. Это стало причиной нараставшей несбалансированности между производством и потреблением, требовалась перестройка не охваченных подъемом отраслей. Однако эти трудности рассматривались как временное явление, не способное нарушить «вечное» процветание. Между тем уже в конце 1928 г. – начале 1929 г. можно было заметить признаки начинавшегося ухудшения конъюнктуры, которые правительство, к сожалению, не принимало во внимание.

Летом 1928 г. американские банки и инвесторы начали сокращать покупки немецких и других иностранных облигаций для того, чтобы инвестировать свои средства на Нью-Йоркской фондовой бирже, переживавшей быстрый подъем котировок, причем многие люди со скромными доходами покупали акции в кредит. Из-за прекращения притока американских инвестиций к концу лета 1929 г. Европа почувствовала напряжение в финансовой сфере.

В начале 1929 г. американская экономика перестала расти, показатель ВВП США достиг высшей точки в первом квартале 1929 г., а затем постепенно стал снижаться. Аналогичные процессы наблюдались и в Европе. Но в условиях сохранения высоких цен на акции и американские инвесторы, и официальные лица не придавали большого значения этим сигналам.

24 октября 1929 г. – «Черный четверг» в американской финансовой истории – волна панических продаж акций привела к



обвальному падению котировок и уничтожила миллионы долларов фиктивных бумажных активов. Индекс цен на акции продолжал падать, еще одна волна продаж последовала 29 октября – в «Черный вторник». Банки стали отзывать свои ссуды, заставляя инвесторов в еще больших масштабах выбрасывать свои акции на рынок по любым ценам.

Обвал курсов на Нью-Йоркской фондовой бирже вызвал панику и аналогичные явления в других странах Запада. Кризис охватывал те страны, чья экономика прямо или косвенно была связана с экономикой США. Американцы, которые вложили свои средства в Европе, прекратили новые инвестиции и начали продавать активы с целью репатриации средств. В течение всего 1930 г. отток капиталов из Европы продолжался, создав напряженность во всей финансовой системе. Если в 1929 г. денежные поступления из США в европейские страны на 6,5 млрд долл. превышали платежи последним американским банкам, то в 1931 г. превышение составило уже 1,5 млрд. В результате рухнула система репарационных платежей, во многом основанная на займах.

Начавшись с краха на Нью-Йоркской фондовой бирже, кризис охватил банковскую сферу, промышленность и сельское хозяйство. По своему характеру он был циклическим кризисом перепроизводства в изначальном смысле этого термина.

О том, что же на самом деле явилось главной причиной кризиса, получившего название «великой депрессии», даже спустя более 75 лет так и не выработано общей позиции. Существует мнение, что крах фондового рынка не являлся причиной депрессии – она уже началась как в США, так и в Европе – это был ясный сигнал того, что депрессия шла уже полным ходом.

С точки зрения одних исследователей, причины лежали прежде всего в денежно-кредитной сфере и были связаны с резким сокращением количества денег в обращении в главных промышленных странах, особенно в США, при последующем распространении действия этого фактора на остальной мир. Другие считают, что причины нужно искать в «реальном» секторе, а именно, в спаде потребления и инвестиционных расходов, последствия которого распространились на всю экономику и на весь мир посредством мультипликативно-акселерационного механизма. Третьи считают, что за предыдущие 5–7 лет экономика США и других промышленно развитых стран «перегрелась» – быстрые темпы роста



создали множественные диспропорции, которые необходимо было ликвидировать.

Выдвигались и альтернативные объяснения, связанные с предшествующей депрессией в сельском хозяйстве, недостатком или неправильным распределением мировых запасов золота и т. д. Элвин Хансен объяснял депрессию наложением нижних точек сразу нескольких больших деловых циклов: кондратьевского, кузнецовского, марковского, вызвавших эффект резонанса.

Можно сказать, что причиной депрессии являлся не какой-либо один фактор, а неблагоприятное стечение обстоятельств как в денежном, так и в реальном секторе. Более того, истоки этих событий обусловлены отчасти последствиями Первой мировой войны и последующего мирного урегулирования. Падение золотого стандарта, распад торговых связей, которые так и не были в полной мере восстановлены, и националистическая экономическая политика 1920-х гг. – все эти факторы могут рассматриваться в качестве причин последующей депрессии.

Однако эти объяснения не дают ответа на вопросы: почему кризис продолжался так долго и почему экономическая система не смогла сама найти выход из него? Вероятно, причиной было то, что в конце 1920-х гг. экономическая система ведущих стран мира достигла такого уровня сложности, что механизмов рыночного саморегулирования было уже недостаточно для поддержания устойчивой стабильности.

Подобные кризисы мирового масштаба были и раньше, однако тогда они охватывали какую-нибудь одну сферу экономики. Например, кризис 1900–1902 гг. затронул главным образом тяжелую промышленность, а другие сферы в гораздо меньших масштабах, к тому же продолжался он около двух лет. Однако кризис 1929–1933 гг. впервые разразился во всех сферах мирового хозяйства и нанес удар как по национальным экономическим структурам, так и по международным экономическим связям, и никогда еще мировое хозяйство не переживало такого длительного спада. Поэтому и последствия его были такими ужасными. Экономика ведущих стран мира была отброшена на 20, а то и на 30 лет назад.

Вызвав ухудшение макроэкономических показателей, крушение золотых стандартов денежного обращения, снижение уровня жизни и обострение проблем социальной напряженности, депрессия также усилила экстремистские политические движения, как

левых, так и правых, особенно в Германии, и, таким образом, косвенно способствовала созданию предпосылок Второй мировой войны.

#### **7.4. Реализация альтернативных подходов к преодолению кризиса**

##### *7.4.1. Экономическое развитие США в годы «Великой депрессии». «Новый курс» Ф. Рузвельта*

Если в 1920-е гг. (оцениваемые учеными и политиками как годы наивысшего процветания страны) американская экономика, сделав огромный рывок, оставила позади остальные страны мира, то период 1929–1933 гг. был, пожалуй, самым худшим периодом в экономической истории США. По сравнению с другими странами США оказались в наиболее сложном положении. К числу основных последствий кризиса в США можно отнести:

1. Падение промышленного производства. В результате ухудшения экономического положения в стране сократились капиталовложения в производство, что повлияло на снижение его объемов. В целом промышленное производство к 1933 г. сократилось на 46,2 %, выпуск автомобилей уменьшился на 80 %, выплавка чугуна – на 78 %, стали – на 76 %.

2. Массовые банкротства. Федеральная резервная система заняла пассивную позицию, оставив без финансовой поддержки коммерческие банки. Обострение проблемы кредитования привело к тому, что в течение 1929–1933 гг. разорились 135 тыс. торговых, промышленных и финансовых фирм, 5760 банков. Только в 1932 г. убытки корпораций составили 3,2 млрд долл. За годы кризиса разорились и были подвергнуты принудительной распродаже за неуплату налогов и долгов около 1 млн фермерских хозяйств, т. е. 18 % от общего числа.

3. Сокращение сельскохозяйственного производства. Сбор пшеницы упал на 36 %, кукурузы – на 45 %.

4. Дефляция. Эффект перепроизводства вызвал снижение цен. Оптовые цены на сельскохозяйственную продукцию снизились на 58 %, а на продукцию промышленности – на 20–40 %. Розничные цены также понизились, но не так сильно – в среднем на 5–10 %. Для сдерживания падения цен многие фермеры уничтожали продукты – пшеницу сжигали в топках паровозов и пароходов,

молоко выливали в водоемы, картофельные и хлопковые поля заливали керосином или перепаживали.

5. Рост безработицы и ухудшение социально-экономического положения населения. В 1933 г. количество безработных достигло 17 млн человек. С учетом членов семей они составили около половины населения страны. Тяжелое положение безработных усугублялось отсутствием социальной помощи. Рост безработицы позволял работодателям существенно снижать заработную плату, за годы депрессии она сократилась на 35 %. В стране свирепствовали голод, нищета и болезни.

6. Сокращение городского населения и натурализация хозяйственной жизни. Лишившись работы, многие городские жители устремились в сельскую местность, чтобы прокормить свою семью. В 1930–1934 гг. около 3 млн городских жителей перебрались в деревни, где поддерживалось полунатуральное самообеспечение. В городах резко увеличилось количество бездомных, которых выселяли из квартир за неуплату. В результате вокруг больших городов стали создаваться «гуверовские городки», построенные из ящиков и строительных отходов.

7. Массовые выступления различных слоев населения. На фоне ухудшения социально-экономической обстановки начались невиданные в американской истории акции гражданского протеста. В 1930 г. состоялась общенациональная демонстрация, в которой приняли участие 1,2 млн человек. В горной, текстильной, автомобильной, швейной промышленности развернулось стачечное движение (в 1933 г. численность стачечников превысила 1 млн человек), была создана стачечная ассоциация фермеров. В 1931–1932 гг. организовывались походы голодных и безработных на Вашингтон, походы ветеранов Первой мировой войны, проводились пикетирование госучреждений и кампании неповиновения властям. Для усмирения демонстрантов применялись не только полицейские силы, но и войска регулярной армии под командованием генерала Дугласа Макартура. Активизация массовых социальных протестов вызвала напряжение политической обстановки.

8. Сокращение внешнеторгового оборота. Сокращение объемов промышленного и сельскохозяйственного производства повлекло за собой снижение американского экспорта, кроме того, практически все страны ввели высокие пошлины на ввоз иностранных товаров, что также привело к потере рынков сбыта. За период 1929–1933 гг. объем экспорта снизился в 3,1 раза, а импорта в 3 раза.

9. Сокращение национального дохода в 1,5 раза. По уровню экономического развития страна была отброшена к уровню 1911 г.

В годы кризиса потерпела поражение философия «американского индивидуализма», не признающая государственного регулирования экономики, вмешательства в дела частного бизнеса. Президент Герберт Гувер, отстаивавший идеи невмешательства государства в социально-экономические отношения, считал, что рыночный механизм автоматически справится с трудностями за 60 дней, и первоначально не принимал решительных мер по выводу страны из кризиса. Только в 1931 г. администрация президента стала проводить некоторые мероприятия по ослаблению кризисных явлений в экономике. Было создано Федеральное фермерское бюро, покупавшее «излишки» сельскохозяйственной продукции и предоставляющее фермерам займы. С конца 1931 г. были предприняты попытки государственного кредитования банковских, промышленных, транспортных предприятий. Для этого была создана Национальная кредитная корпорация. Однако эти меры не привели к существенному изменению ситуации, обещания Г. Гувера быстро преодолеть кризис оказались невыполненными.

Осенью 1932 г. на выборах президента победил Франклин Рузвельт. Вскоре после прихода к власти он предложил программу выхода из кризиса, получившую название «Новый курс». Главной идеей «Нового курса» было использование возможностей государства для регулирования хозяйственной жизни общества. Теоретической основой проводимой политики стало учение выдающегося английского экономиста Д. М. Кейнса.

В течение «ста дней», которые последовали за инаугурацией Ф. Рузвельта, конгресс последовал его призыву к новому курсу для Америки, утвердив с беспрецедентной скоростью новое законодательство. В течение четырех лет его первого президентского срока количество принятых законов было больше, чем при какой-либо прежней администрации. Они касались главным образом вопросов экономического оздоровления и социальных реформ в сфере промышленности, сельского хозяйства, банков, денежного обращения, фондового рынка, труда, социального обеспечения, здравоохранения, жилья, транспорта, коммуникаций, природных ресурсов – фактически каждого аспекта американской экономики и общества.

В осуществлении нового курса выделяют два этапа: первый – 1933–1935 гг., второй – 1935–1938 гг.

Борьба с кризисом началась с оздоровления финансово-банковской системы. 6 марта 1933 г. Рузвельт объявил о чрезвычайном положении в стране и о семидневных «банковских каникулах», т. е. закрытии всех банков и прекращении обмена банкнот на золото. За это время был принят чрезвычайный закон о банках, по которому все банки делились на 3 группы: «здоровые», их можно было открывать сразу; требующие небольшой помощи, чтобы снова функционировать; третью группу составляли безнадежные банки, подлежащие ликвидации. Для вкладчиков разорившихся банков вводилась система страхования депозитов. 15 марта «здоровые» банки снова начали работу. К концу марта 1933 г. было вновь открыто  $\frac{4}{5}$  банков – членов Федеральной резервной системы.

Для увеличения финансовых ресурсов государства и расширения его регулирующих функций США отказались от золотого стандарта, изъяли золото из обращения и провели девальвацию доллара. В целях недопущения гиперинфляции США осуществили крупномасштабные закупки золота по ценам, превышающим курс доллара по отношению к золоту. До конца 1933 г. было закуплено золота на 187,8 млн долл. Это искусственно снизило курс доллара. Одновременно золотой запас был изъят из федеральных резервных банков и передан Казначейству. Банкам взамен выдавались золотые сертификаты, приравненные к золоту и обеспечивающие банковский резерв. В январе 1934 г. золотое содержание снизилось на 41 %. В начале 1934 г. был принят Закон о золотом резерве, устанавливающий новую цену на золото – 35 долл. за унцию, которая действовала до 1971 г. Эти меры позволили снизить число банкротств в банковской сфере, уменьшить задолженность промышленных предприятий и усилить экспортные возможности США.

Для стимулирования мелких акционеров и вкладчиков была создана Корпорация по страхованию банковских вкладов, а также приняты меры защиты вкладов от риска биржевой спекуляции.

Центральное место в «Новом курсе» отводилось проблеме восстановления промышленности. Одной из мер явилось частичное огосударствление промышленности. Государство скупило обанкротившиеся предприятия, в основном судостроительные верфи, электростанции, некоторые военные и машиностроительные предприятия и взяло на себя их восстановление.

В июне 1933 г. был принят закон «О восстановлении национальной промышленности» (НИРА). Для его проведения была создана

Администрация национального восстановления, в состав которой вошли представители финансовой олигархии, а также экономисты, деятели Американской федерации труда. Основной задачей данной организации был контроль за разработкой и внедрением в практику трудовых договоров между предпринимателями и работниками об условиях и оплате труда, которые необходимо было соблюдать обеим сторонам.

Закон предусматривал систему государственного регулирования промышленности, способствовавшую оживлению экономики и выводу ее из бедственной ситуации. Основной упор делался на кодексы «честной конкуренции», в которых устанавливались правила относительно объема производства, применения однотипных технологических процессов, техники безопасности, конкуренции, занятости и найма. Ассоциация предпринимателей разделила всю промышленность на 17 групп, каждая из которых была обязана разработать такой кодекс. В каждом кодексе обязательно оговаривались условия занятости. При найме на работу не допускалась дискриминация членов профсоюза, рабочим предоставлялось право на их организацию, устанавливались объемы производства, рынки сбыта продукции, единая политика цен, минимальная ставка заработной платы и максимальная продолжительность рабочего дня. Кодексы запрещали детский труд. В случае утверждения кодекса президентом он становился законом, а действия анти-трестовского законодательства приостанавливались. Предприятия, участвовавшие в «честной конкуренции», получали от правительства финансовую помощь. Через месяц после принятия НИРА в хлопчатобумажной промышленности был принят первый кодекс «честной конкуренции». В целом во всех отраслях промышленности администрация Рузвельта санкционировала введение 746 кодексов, охвативших 99 % американской промышленности и торговли.

После первых «ста дней» правления Ф. Рузвельта экономика страны оживилась. Официальный индекс промышленного производства вырос с 56 пунктов в марте до 101 пункта в июле, цены на сельскохозяйственные продукты с 55 до 83 пунктов, розничные цены на продовольствие подскочили на 10 пунктов. Занятость в июле на 4 млн человек превысила мартовский уровень, 300 тыс. молодых людей выехали в лагерь.

Закон о национальной промышленности вводился на два года. По существу, это была система частного экономического плани-

рования при контроле со стороны правительства, направленная на защиту общественных интересов и гарантий прав рабочих создавать собственные организации и участвовать в заключении коллективных договоров. Первоначально закон исходил из компромисса между предпринимателями и рабочими. Для предпринимателей важна была отмена антитрестовского законодательства. Профсоюзы получали право на коллективную защиту. С целью добиться «классового мира», положить конец конкуренции за счет рабочих в одном из пунктов кодекса «честной конкуренции» за рабочими признавалось не только право объединения в профессиональные союзы, но и заключения коллективных договоров с предпринимателями, что способствовало сглаживанию революционной обстановки. В то же время американские монополии не забывали о своих интересах: они предписывали в кодексах фиксировать уровень зарплаты минимальным, а продолжительность рабочей недели – максимальной. После введения таких кодексов общий уровень зарплаты снизился.

Реализация этого закона укрепила положение крупных монополий, так как, в конечном счете, они определяли условия производства и сбыта; менее сильные компании были вытеснены. Монополии использовали кодексы «честной конкуренции» и отмену антитрестовского законодательства в своих интересах. Происходил не подъем производства, а раздел рынков между ними. При этом цены на промышленные товары постоянно повышались.

Однако спустя некоторое время этот закон подвергся острой критике. Представители крупного бизнеса стали критиковать законы, регулировавшие промышленное и сельскохозяйственное производство, считая их отступлением от идеалов свободы частной предпринимательской деятельности, которое привело к созданию системы «государственного социализма». Мелкие предприниматели считали, что эти акты ослабляли их позиции в конкурентной борьбе с монополиями.

В мае 1935 г. Верховный суд признал неконституционность мероприятий, проводимых правительством в области регулирования промышленности. Суд указал, что установление минимальной заработной платы и максимальной рабочей недели противоречит конституции. Тем самым, американская рыночная система признала нетерпимым прямое вмешательство государства в дела экономики. Отмена этого закона означала, что первый этап «Нового курса» подошел к концу.



Наряду с промышленностью «Новый курс» включал в себя меры по антикризисному регулированию сельского хозяйства. В мае 1933 г. в канун объявленной фермерами всеобщей забастовки конгрессом США был принят Закон о регулировании сельского хозяйства. Для его проведения была учреждена Администрация регулирования сельского хозяйства (AAA). В целях преодоления аграрного кризиса закон предусматривал повышение цен на сельскохозяйственную продукцию до уровня 1909–1914 гг. Для реализации поставленной цели необходимо было провести ряд мероприятий. Во-первых, предполагалось сокращение посевных площадей и поголовья скота. За каждый незасеянный гектар фермеры получали компенсацию и премию. Во-вторых, проводилось финансирование государством фермерской задолженности, которая к началу 1933 г. достигла 12 млрд долл. В-третьих, на достаточно льготных условиях фермерам были предоставлены новые кредиты, которые за 1933–1935 гг. составили более 2 млрд долл.

Проведение этого закона в жизнь привело к тому, что было запаханно 10 млн акров засеянных хлопком площадей, уничтожено 7,5 млн акров посевов пшеницы. За один год действия Администрации регулирования сельского хозяйства было забито 23 млн голов крупного рогатого скота и 6,4 млн голов свиней. Мясо убитых животных превращали в удобрения. Удачей считались поразившие США в 1934 г. жесточайшая засуха и песчаные бури, которые привели к существенному сокращению урожая. В результате всех этих мер удалось улучшить положение в аграрном секторе, повысить цены на продукцию и доходы фермеров, к 1936 г. они выросли на 50 %. Благодаря займам многие фермерские хозяйства справились с кризисом. Однако около 10 % всех ферм (600 тыс.) разорились и были проданы.

Меры, предусмотренные законом о регулировании сельского хозяйства, ухудшили положение мелких фермерских хозяйств, так как крупные фермеры могли сокращать посевы за счет малопродуктивных земель, компенсируя эти потери улучшением обработки хороших земель, покупкой сельскохозяйственных машин и удобрений, добиваясь повышения производительности и увеличения объема получаемых продуктов. Льготными кредитами могли воспользоваться также только конкурентоспособные фермы, не обремененные долгами. Поскольку крупные сельскохозяйственные монополии и фермеры получили большую прибыль от повышения цен, усилился процесс концентрации земельной собственности.



В марте 1936 г. был принят закон о сохранении плодородия почв и квотах для внутреннего рынка. По этому закону премии выплачивались в зависимости не только от размера сокращаемых площадей, но и от плодородия изъятых из обращения угодий. В 1938 г. была утверждена концепция «всегда нормальной житницы», по которой паритет цен поддерживался не за счет уничтожения излишков, а путем поддержания высоких цен. Одновременно правительство стимулировало экспорт пшеницы и хлопка, выдавая фермерам хорошие экспортные премии, при этом проводилась политика демпинговых цен на сельскохозяйственную продукцию за границей.

Важной частью «Нового курса» была организация системы общественных работ. Для оказания помощи безработным конгресс создал Администрацию общественных работ, которой выделялась огромная по тем временам сумма – 3,3 млрд долл. Общественные работы заключались главным образом в строительстве объектов общеэкономической значимости: портов, авиабаз, автомагистралей, мостов и т. п.

Другим средством борьбы с безработицей было создание трудовых лагерей для безработной молодежи в возрасте 18–25 лет. Для этого Рузвельт учредил Гражданский корпус сохранения ресурсов. Уже в начале лета были созданы лагеря, рассчитанные на 250 тыс. молодых людей из семей, получавших помощь, а также безработных ветеранов. В трудовом лагере молодежь жила в течение 6 месяцев на полном гособеспечении: предоставлялись бесплатное питание, жилье, форма, кроме того, за свою работу они получали доллар в день. Работы проводились под наблюдением инженерно-технического персонала, во всем остальном они подчинялись офицерам, мобилизованным из армии. В лагерях вводилась почти воинская дисциплина, включая строевые занятия. К 1935 г. лагеря были расширены вдвое и к началу Второй мировой войны там побывали 3 млн человек. Эти организации осуществляли лесонасаждения, чистку лесов, мелиорацию, рытье прудов, улучшение парков, мостов, дорог и многое другое.

Рузвельт потребовал создания Чрезвычайной федеральной администрации помощи, на которую следовало ассигновать 500 млн долл. для прямых дотаций штатам. Полученные средства распределялись среди нуждающихся. Хотя раздача пособий облегчала положение прозябавших в нищете, она не решала проблемы занятости.

В 1933 г. было создано Управление реки Теннесси, деятельность которого была направлена на освоение этого наиболее отсталого района и преобразила этот регион. Было построено несколько плотин, в результате чего река стала судоходной. Значительно было улучшено земледелие, остановлена эрозия почвы, поднялись молодые леса. Показателем успеха был резкий рост доходов населения бассейна реки. Комплексное развитие этого экономического района было первым положительным опытом действия «встроенного стабилизатора» – вмешательства государства в развитие хозяйства.

В целом масштабы общественных работ были значительными. В них к январю 1934 г. участвовали 5 млн человек. На протяжении второй половины 1930-х гг. постоянно расширялись масштабы общественных работ. В 1935 г. на них выделялось уже 4,9 млрд долл., в 1938 г. – 5 млрд. Пособия получали 20 млн американцев.

Крупной инициативой правительства в области внешней политики явилось принятие 2 марта 1934 г. закона о торговле, предусматривавшего при подписании торговых договоров взаимное снижение тарифов на 50 % по усмотрению президента «в интересах американской промышленности и сельского хозяйства». Целью закона было увеличение экспорта и проникновение США на иностранные рынки. Закон был радикальной мерой в самой протекционистской стране и дал через несколько лет ощутимые выгоды для США.

С 1935 г. в политике «Нового курса» стало больше внимания уделяться интересам трудящихся. В июне 1935 г. был принят закон о справедливой регламентации труда, установивший минимальную заработную плату в 25 центов в час с повышением в последующие семь лет до 40 центов и максимальную рабочую неделю в 44 часа с сокращением в следующие три года до 40 часов. Закон касался только рабочих на предприятиях «межштатной торговли», т. е. национального значения. За его исполнением было трудно уследить, поскольку предприниматели зачастую включали в заработную плату и другие платежи. Но в целом он был крупным шагом вперед в области рабочего законодательства.

В июле 1935 г. был принят закон Вагнера – Национальный акт о трудовых отношениях. В нем признавались необходимость коллективной защиты рабочими своих интересов через профессиональные союзы путем заключения с предпринимателями кол-

лективных договоров, право рабочих на стачки. Администрация не могла применять репрессии за принадлежность к профсоюзу и вмешиваться во внутренние дела рабочих организаций. Судам вменялось в обязанность рассматривать жалобы профсоюзов за нарушения закона.

В августе 1935 г. был принят закон о социальном обеспечении, по которому вводилась система пенсий по старости и пособий по безработице. Она оказалась очень сложной, в различных штатах выплаты производились по-разному. Общим было то, что пенсии выплачивались с 65 лет, оказывалась помощь больным и инвалидам. Пенсионные фонды формировались из взносов трудящихся и предприятий. Нормы пенсионного обеспечения были едиными по всей стране. Однако круг получателей пенсий, размеры и сроки выплат определялись законодательством штатов. К сожалению, закон распространялся лишь на рабочих крупных промышленных предприятий и не охватывал рабочих и служащих торговли, сферы обслуживания. Тем не менее рабочее законодательство 30-х гг. было серьезным успехом американских рабочих.

Несмотря на огромные усилия, предпринимаемые администрацией Ф. Рузвельта, обстановка в стране оставалась напряженной. В 1933–1939 гг. бастовало более 8 млн человек. Наиболее активной формой борьбы были «сидячие стачки», когда часть рабочих оставалась внутри заводов, а остальные круглосуточно их пикетировали. Такие стачки оказались эффективными и способствовали образованию профсоюзов даже в тех отраслях, где производ предпринимателей был особенно ощутимым. В 1936 г. произошло сплочение всех рабочих организаций. Был создан Рабочий альянс Америки, а также Лига объединенных фермеров и Союз издольщиков.

В 1934–1937 гг. американской экономике удалось достичь уровня 1929 г., но в 1937–1938 гг. в стране разразился новый кризис, который протекал гораздо тяжелее, чем в других странах. За это время экономика оказалась отброшенной на 15 лет назад, в целом объем промышленного производства сократился на 36 %, а в некоторых отраслях – на 45–50 %.

В апреле 1938 г. Рузвельт направил конгрессу предложения «О стимулировании дальнейшего восстановления». На фоне массовой безработицы и требований расширить ассигнования на общественные работы законодатели сразу приняли их. Стала проводиться политика «подкачки насоса», предусматривающая

увеличение государственных вложений в экономику в целях поощрения совокупного спроса.

На этом этапе правительство оказывало помощь не только крупному фермерству, но и низкодоходным хозяйствам. Рабочие-эмигранты могли проживать в лагерях, арендаторы для покупки ферм получали займы, могли объединяться в кооперативы. Несмотря на то, что продолжалось сокращение посевных площадей, началась кампания по восстановлению плодородия почв, нарушенного вследствие ряда засух и пыльных бурь, наблюдавшихся в 30-е гг.

«Новый курс» соответствовал исторической эпохе становления экономической системы регулируемого капитализма. Благодаря вмешательству государства в социально-экономические отношения страна смогла выбраться из кризиса. Однако проводимая политика не являлась отступлением от основных постулатов рыночного хозяйства – не было национализировано ни одного предприятия или банка, частная собственность оставалась незыблемой.

Несмотря на успешное проведение «Нового курса», темпы развития экономики США в 1930-е гг. были более медленными, чем в других промышленно развитых странах. В целом эта политика была не намного эффективнее в деле преодоления кризиса, чем альтернативные программы, проводимые в Европе и Японии.

#### *7.4.2. Экономика Великобритании в годы кризиса.*

##### *План экономии Дж. Мэя*

Мировой экономический кризис в Англии начался несколько позже. Это было вызвано тем, что в предкризисное время английская промышленность развивалась крайне медленно и к началу кризиса едва достигла довоенного уровня. В первом квартале 1930 г. уровень производства в Великобритании по сравнению с предыдущим годом снизился, что означало вступление страны в начальную фазу экономического кризиса. Наибольшей глубины кризис достиг во втором квартале 1932 г.

За время кризиса объем промышленной продукции Великобритании сократился до 82,5 % в 1932 г. по сравнению с докризисным 1929 г. Отсутствие фазы процветания и значительного обновления и расширения основного капитала привело к тому, что уровень промышленной продукции за годы кризиса упал меньше, чем в США, Германии и Франции.

Особенно сильно кризис поразил старые отрасли промышленности. Резко сократились добыча угля, производство чугуна (по этому показателю страна была отброшена на 70 лет назад), стали, снизились объемы производства в текстильной промышленности, судостроение сократилось в 11,4 раза. Глубокий упадок этих отраслей промышленности привел к появлению так называемых «пораженных районов», или «районов депрессии», где экономическая жизнь замирала, предприятия прекращали свою деятельность, массовая безработица принимала огромные размеры, трудовое население, лишенное возможности зарабатывать себе на жизнь, уходило оттуда в другие районы Англии или эмигрировало за границу. Такими районами стали Уэльс, Ланкашир и др.

Кризис захватил и сельское хозяйство. Из-за массового притока иностранного продовольствия по демпинговым ценам, цены на отечественные сельскохозяйственные продукты за 1930–1932 гг. упали на 34 %, что привело к резкому сокращению посевных площадей, разорению многих фермеров страны. Английский фермер в кризисные годы не пользовался никакой поддержкой со стороны государства и поэтому в конкурентной борьбе с иностранными производителями сельскохозяйственных продуктов оказывался в невыгодных условиях.

Результатом свертывания промышленности, сельского хозяйства и торговли был невиданный в истории страны рост безработицы. По официальным данным, в 1930 г. 16,8 % всех рабочих являлись безработными, в 1931 г. этот процент поднялся до 23,1 и в 1932 г. – до 25,5 %. Особенно тяжелое положение создалось в угольной, металлургической и судостроительной промышленности, где процент безработных был еще выше.

В отличие от США объемы внешней торговли в Великобритании сократились немного меньше, в 2,5 раза, что объясняется сохранением торговых связей с колониями. Однако и это было серьезным ударом для страны, поскольку от внешней торговли зависели экономические показатели почти всех сфер хозяйственной жизни. Стоимость английского импорта значительно превышала стоимость экспорта. Прямым следствием сокращения доходов от обычного и невидимого экспорта явилось ухудшение платежного баланса Англии, дефицит которого в 1931 г. превысил 100 млн фунтов стерлингов.

Для изучения создавшегося финансового положения страны и выработки рекомендаций по его улучшению правительство Макдо-

нальда назначило в марте 1931 г. специальную комиссию во главе с банкиром Джорджем Мэем. В июле 1931 г. комиссия Мэя представила доклад, в котором финансовое положение страны было дано даже в более мрачных красках, чем оно того заслуживало. Комиссия Мэя пришла к выводу, что в 1932–1933 гг. дефицит английского бюджета достигнет суммы в 120 млн фунтов стерлингов. Эта сумма должна была быть покрыта путем увеличения налогов или экономии на государственных расходах. Комиссия предлагала покрыть 24 млн фунтов стерлингов ожидавшего дефицита путем увеличения налогов и 96 млн фунтов стерлингов – путем экономии.

Экономии комиссия Мэя предлагала осуществить, сократив пособия безработным на 20 %, что должно было дать 66,5 млн фунтов стерлингов. Предлагалось уменьшить зарплату работникам бюджетной сферы, около 8 млн фунтов стерлингов рекомендовалось получить в результате сокращения общественных работ, предпринятых с целью уменьшения безработицы. Одновременно предлагалось увеличить прямые и косвенные налоги и отчисления населения на социальное страхование. После смены правительства план экономии Мэя в целом был принят.

Первым шагом в этом направлении стало сокращение пособий безработным на 10 %, а в ноябре 1931 г. был введен в действие новый закон о «проверке нуждаемости», запрещавший выдачу пособий тем безработным, которые находились на иждивении своей семьи. Осенью 1931 г. было проведено сокращение жалованья государственным служащим. В целом регулирование государственных расходов оказало стабилизирующий эффект. Сбалансированность бюджета и финансовая стабильность позволили вернуть доверие правительству как в самой Великобритании, так и за рубежом.

Одним из способов достижения экономической стабилизации стала отмена 20 сентября 1931 г. золотого паритета фунта стерлингов. Объявляя о приостановке обмена фунта стерлингов на золото, правительство утверждало, что это «временная мера», однако в дальнейшем Великобритания уже не вернулась к золотому стандарту.

Отмена золотого стандарта привела к немедленному обесценению бумажного фунта стерлингов (причем английское правительство не только не стремилось к повышению курса фунта стерлингов после отмены его золотого стандарта, но, наоборот, принимало меры для его понижения до определенного уровня). В сентябре

1931 г. курс фунта уже составлял 93 % старого паритета, в октябре – 79,9, в ноябре – 76,4 и в декабре – 69,3 %. Поскольку фунт являлся международной валютой, его обесценение вызвало обесценение валют ряда стран, в той или иной степени связанных с фунтом стерлингов. Вскоре за фунтом последовали валюты Швеции, Норвегии, Дании, Ирландии, Боливии, Колумбии, Индии, Японии, Канады, Португалии и некоторых других стран.

Результатом обесценения фунта стерлингов было улучшение положения на мировых рынках английских товаров, которые получили в результате падения стоимости фунта значительные преимущества по сравнению с товарами стран, сохранивших пока твердую валюту, например с американскими товарами. Следствием этого явилось увеличение доли Великобритании в мировом экспорте с 9,4 % в 1931 г. до 10,9 % в 1932 г.

Укреплению позиций страны на международном финансовом рынке способствовало также создание в 1931 г. «стерлингового блока». В 30-х гг., кроме стран Британской империи, в стерлинговый блок входили: Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия, Колумбия, Греция, Парагвай, Аргентина, Бразилия, Колумбия, Боливия, Таиланд, Иран, Египет. Эти страны фиксировали курсы своих валют в соответствии с курсом английского фунта, их валютные резервы хранились в основном в Лондоне, расчетной единицей в торговле между странами блока являлся английский фунт. В основе стерлингового блока лежала экономическая и политическая зависимость стран-участников блока от Англии. Несмотря на крах золотого стандарта, стерлинговый блок давал возможность английскому фунту обслуживать 40–50 % мирового товарооборота и являлся средством борьбы против американской, германской и иной конкуренции на международных рынках.

Одной из важных мер, при помощи которых английская экономика пыталась преодолеть экономический кризис, был отказ от фритредерства и введение протекционизма. Протекционистские тарифы оградили внутренний рынок от наплыва иностранных товаров и создали более благоприятные условия для реализации товаров отечественного производства. В ноябре 1931 г. поспешно, в течение трех дней, через парламент был проведен «закон против недобросовестного импорта», предоставлявший Министерству торговли право устанавливать протекционистские ввозные пошлины в размере до 100 % стоимости на большое количество товаров. Этот закон имел временный характер, его действие ограничива-



лось шестью месяцами. Вскоре он был дополнен другой, также временной мерой – законом 1931 г. о сельскохозяйственных продуктах, введившим ввозные пошлины на фрукты, овощи и некоторые другие товары.

В феврале 1932 г. эти временные протекционистские меры были заменены законом об импортных пошлинах, заложившим основы политики протекционизма, проводившегося английскими правящими кругами в течение всех дальнейших лет. Этот закон вводил 10%-ную пошлину на все ввозимые товары. Исключение предусматривалось лишь в отношении незначительного количества товаров, главным образом сырьевых материалов, подавляющее большинство которых в Великобритании не производилось или производилось в недостаточном количестве. Закон предусматривал возможность ввоза товаров из некоторых стран без обложения пошлиной или по пониженной пошлине (в основном это относилось к странам Британской империи). Наконец, закон давал возможность правительству увеличивать пошлину до 100 % стоимости на товары тех стран, которые применяют дискриминационные меры к товарам, производимым в самой империи.

Непосредственным результатом принятия закона об импортных пошлинах было сокращение английского импорта в 1932 г. на 100 млн фунтов стерлингов, и в 1933 г. еще на 7 млн фунтов стерлингов, что содействовало улучшению платежного баланса. Введя протекционизм, Великобритания могла навязывать другим странам, заинтересованным в английском рынке, более выгодные для себя условия торговых договоров. В 1933–1938 гг. Англия заключила с рядом стран такие торговые договоры, которые обеспечивали в этих странах монопольное положение для английской промышленности.

Все эти меры привели к улучшению платежного баланса, способствовали развитию промышленности. В отличие от многих стран в Великобритании цены оставались достаточно стабильными, в 1931–1936 гг. практически не менялся уровень жизни, цены выросли в среднем только на 10 %.

Постепенно Великобритания стала выходить из кризиса, первые признаки улучшения экономической ситуации стали заметны в конце 1933 г. В 1934 г. был достигнут докризисный уровень производства. Это позволило смягчить политику экономии. В 1934 г. были восстановлены сокращенные в 1931 г. пособия по безработице, половина урезанных зарплат (остальная часть в



1935–1936 гг.), снижен подоходный налог. В 1935 г. – отменен закон о нуждаемости. Можно сказать, что экономика Великобритании оказалась более устойчивой к кризису, чем экономика США и Франции.

С середины 1930-х гг. английское правительство стало проводить частичную модернизацию оборудования, что позволило ускорить экономический рост. Но, несмотря на это, к 1937 г. объем промышленного производства был всего лишь на 22 % выше, чем в 1913 г. На фоне подготовки к новой войне быстро развивались отрасли, связанные с военными заказами, а также росла продукция отраслей «двойного назначения», например, производство моторов, автомобилей, средств связи и др. Началось обновление и традиционных отраслей – металлургии и судостроения. Однако такие старые отрасли, как текстильная, угольная промышленность, по-прежнему находились в застое. Сельское хозяйство также было в сложном положении – в конце 1930-х гг. самообеспеченность продовольствием составляла всего 30 %. Ввозилось 84 % потребляемого в стране сахара, жиров, 88% – пшеницы, 91 % – масла.

В конце 1937 г. в Великобритании начался очередной спад производства, сокращение составило 14 %. Из этого кризисного состояния она смогла выйти только в годы Второй мировой войны.

#### *7.4.3. Антикризисное регулирование во Франции. Программа Народного фронта*

Мировой экономический кризис начался во Франции позже, чем в других европейских государствах – в конце 1930 г., но длился дольше. Нижняя точка спада была пройдена лишь в 1936 г. Более позднее наступление кризиса было обусловлено расширением сырьевой базы в результате Версальского договора, восстановительными работами, поступлением репарационных платежей, милитаризацией экономики.

В результате кризиса экономика была отброшена на довоенный уровень, страна испытала тяжелые социально-экономические потрясения. Особенно сильно пострадали мелкие и средние предприятия в легкой промышленности, где производство сократилось в 2 раза. В сложном положении находились такие отрасли, как металлургия, машиностроение, пищевая промышленность. А такие отрасли, как угольная промышленность и судостроение, так и не

смогли оправиться от кризиса вплоть до начала Второй мировой войны.

Во время экономического кризиса положение населения резко ухудшилось. Сокращение производства приводило к массовому увольнению рабочих. Во Франции насчитывалось около 2,3 млн полностью безработных, большинство из них не получали никаких пособий. К концу 1934 г. 53 % промышленных рабочих работало неполную неделю. Повсеместно снижалась заработная плата. Закон о 8-часовом рабочем дне все время нарушался, рабочий день увеличился до 9–10 часов, а иногда до 12–15 часов.

Промышленный кризис переплелся с аграрным – на 40% сократилось сельскохозяйственное производство, доходы крестьян упали почти вдвое, десятки тысяч хозяйств были проданы за долги, крупные фермеры скупали землю, а бедняки изгонялись из деревни. К началу войны сельское хозяйство так и не вышло из кризиса, по многим показателям даже не был достигнут уровень 1909–1913 гг.

Произошли массовые банкротства, разорились десятки тысяч мелких ремесленных заведений, десятки крупных компаний, множество торговых заведений. Вместе с тем в стране укрепилась власть финансовой олигархии, власть богатейших 200 семейств крупных промышленников и банкиров. Они наживались на быстром росте цен и господствовали во внешнеэкономических связях, особенно активно сотрудничая с монополиями гитлеровской Германии.

По требованию крупных монополистов, правительство Франции создало так называемый «защищенный» сектор, включавший прежде всего предприятия ВПК, которому были обеспечены, несмотря на кризис, огромные прибыли. Предприятия «защищенного» сектора получали огромные дотации от казны, им обеспечивались государственные заказы, более высокие цены на сбываемую продукцию, налоговые и таможенные льготы.

Внешняя торговля Франции в 1936 г. снизилась более чем в 2 раза, по сравнению с 1929 г. Были подорваны позиции Франции как мирового экспортера капитала, по этому показателю она стала занимать четвертое место. Изменилась географическая направленность капиталовложений, если раньше большая часть размещалась в Европе, а в колонии направлялось только около 10 %, то в конце 1930-х гг. капиталовложения в колонии (около 31 %) были на 5–6 % больше, чем в Европе.

В 1930-е гг. несколько расширилось вмешательство государства в экономику, которое проявлялось в усилении протекционизма, в государственном субсидировании банков и монополий, в регламентировании цен и ограничении производства в сельском хозяйстве, в государственном вмешательстве в освоении колоний.

В годы кризиса политическая обстановка отличалась неустойчивостью. За 1931–1932 гг. сменилось семь кабинетов министров – три из них возглавлял Пьер Лаваль. С декабря 1932 г. по январь 1934 г. во Франции сменилось пять правительств, возглавляемых по преимуществу лидерами радикалов: Даладье, Сарра, Шотаном. В среднем каждое из них существовало менее трех месяцев. В феврале 1934 г. к власти пришло правительство, возглавляемое бывшим президентом Франции в 1924–1931 гг., правым радикалом, Гастоном Думергом. Его политика сокращения государственного дефицита вызвала всеобщее недовольство. В соответствии с декретами Г. Думерга (1934 г.), а позднее и П. Лаваля (1935 г.) резко сокращалась заработная плата государственных служащих, урезались пенсии инвалидам и вдовам участников Первой мировой войны.

Падение промышленного производства, трудности со сбытом сельскохозяйственной продукции, сокращение государственных ассигнований на образование и науку привели к росту забастовок и демонстраций, в которых принимали участие широкие слои населения. В таких условиях произошел глубокий раскол французского общества. С одной стороны, часть населения требовала демократического обновления страны. С другой стороны, сложились две группировки, противостоящие этому требованию: фашиствующая группировка призывала к поддержке и заимствованию политики гитлеризма (в 1934 г. была даже предпринята попытка фашистского переворота), коммунистическая партия призывала к переносу на французскую почву действий советской власти.

В 1936 г. три левые политические партии – коммунисты, социалисты и радикалы – создали коалицию Народный фронт, которая победила на выборах этого года и сформировала правительство во главе с Леоном Блюмом. Правительство Народного фронта установило контроль над деятельностью Французского банка (была запрещена распродажа за долги собственности мелких торговцев и ремесленников), осуществило ряд реформ в трудовой сфере, таких как введение 40-часовой рабочей недели, обязательного судебного рассмотрения трудовых споров и оплачиваемого отпуска для про-

мышленных рабочих. Проводилось некоторое повышение заработной платы горнякам и государственным служащим, были увеличены пенсии бывшим фронтовикам, отменены чрезвычайные законы Думберга и Лаваля. Были национализированы некоторые военные предприятия. Кроме того, предусматривались организация общественных работ для безработных, регулирование закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию в интересах производителей.

Однако спустя некоторое время увеличение расходов на социальные выплаты привело к острому дефициту государственного бюджета. В 1936 г. было принято решение о первой девальвации франка и отмене его конвертируемости в золото. Таким образом, Франция дольше, чем многие другие страны, была центром «золотого блока» – группы стран, пытавшихся сохранить конвертируемость валют в золото, который включал также Швейцарию, Бельгию и Нидерланды. В 1936 г. было подписано Трехстороннее валютное соглашение между правительствами Великобритании, Франции и США, которое имело целью стабилизацию обменных курсов валют соответствующих стран, избежание конкурентной девальвации и осуществление иных мер, способствующих восстановлению мировой экономики.

В 1937 г. на Францию обрушился новый экономический кризис, который ускорил падение Народного фронта. Внутри правительства обострились противоречия, разногласия возникали по поводу войны в Испании, непоследовательной политики по отношению к фашизму, в связи с методами проведения социальных реформ. Несмотря на улучшение положения трудящихся, тем не менее в решении главного вопроса – о восстановлении экономики Народный фронт имел не больше успеха, чем предыдущие французские или иностранные правительства. Он распался в 1938 г., когда международные вопросы стали все больше доминировать на политической сцене.

Сформированное в апреле 1938 г. правительство Э. Даладье отказалось от программы Народного фронта. На протяжении 1938–1939 гг. сокращались расходы на социальные нужды, в среднем на 8 % увеличились прямые и косвенные налоги, акцизы на товары потребительского спроса, тарифы на почтовые и телеграфные услуги, за счет введения дополнительных рабочих часов, по сути, отменялась 40-часовая рабочая неделя. Очередная девальвация франка привела к повышению стоимости уровня жизни на 45 %. Таким образом, правительство Даладье не сумело нормализо-

вать экономическую ситуацию, и в 1939 г., когда началась война, французская экономика все еще не оправилась от депрессии.

Как и Великобритания, Франция старалась не замечать усиления позиций Германии в Европе. В 1938 г. было подписано Мюнхенское соглашение о разделе Чехословакии, тем самым Даладьё присоединился к политике «умиротворения» Германии, непосредственно предшествовавшей началу Второй мировой войны. Однако это соглашение не спасло Францию, и в сентябре 1939 г. она оказалась втянутой в войну.

#### *7.4.4. Последствия кризиса 1929–1933 гг. в Германии. Экономическая политика фашизма*

Оживление экономики в Германии прервал мировой экономический кризис, имевший для страны особенно разрушительные последствия. Это было связано с тем, что длительное время германская экономика зависела от иностранных вложений, которые с началом мирового кризиса стали резко снижаться, а в связи с отменой плана Юнга вообще перестали поступать. Наибольшей глубины кризис в стране достиг в 1932 г.

В 1932 г. промышленное производство по сравнению с 1929 г. сократилось на 40,2 %. Особенно сильно пострадала тяжелая промышленность. В 1932 г. уровень производства в машиностроении не превышал 27 % докризисного уровня, автомобилестроении – 25 %, судостроении и строительной промышленности – 20 %. Во многих районах остановились все промышленные предприятия. В итоге, доля Германии в мировом промышленном производстве снизилась с 14,6 % в 1929 г. до 8,9 % в 1932 г. На 60 % сократился внешнеторговый оборот.

Резко возросла безработица. В 1932 г. численность безработных превысила 7,5 млн человек. Полностью безработные составляли 44,4 % лиц наемного труда, а работавшие неполную рабочую неделю – 22,6%. Пособия по безработице получали только 15–20 % зарегистрированных безработных. Причем размер пособия постоянно уменьшался и не обеспечивал прожиточного минимума. Реальная заработная плата упала на 25–40 %. Средний заработок рабочего составлял 22 марки в неделю, при прожиточном минимуме в 40 марок. Первоначально Германия пошла по британскому пути урезания социальных программ и зарплаты, однако эти меры не приносили желаемого результата.

Как и в других странах, промышленный кризис переплетался с аграрным. Доходность сельского хозяйства снизилась на 30 %, а задолженность сельского хозяйства в 1932 г. составила 18 млрд марок. Предоставленные кредиты не могли остановить массового разорения крестьян. За 1928–1932 гг. с торгов было продано 560 тыс. гектаров крестьянской земли.

В очень сложном положении оказались представители среднего класса. С 1928 по 1932 г. оборот ремесленного производства сократился с 20 до 10,9 млрд марок, обороты мелкой торговли – с 36,3 до 23 млрд марок.

Экономический кризис привел к краху политическую систему Веймарской республики. Страну охватили массовые стачки, население разочаровалось в демократических методах управления государством, популярной становилась идея о передаче власти «партии сильной руки». На выборах в рейхстаг национал-социалистическая партия, возглавляемая Гитлером, набрала большинство голосов. Приход фашистов к власти был профинансирован крупнейшими промышленниками и банкирами. Например, Рейнско-Вестфальский угольный синдикат принял решение отчислять в кассу нацистской партии по 5 пфеннигов с каждой проданной тонны угля.

30 января 1933 г. президент Гинденбург передал власть Гитлеру, назначив последнего рейхсканцлером. В Германии установился режим фашистской диктатуры.

Главным содержанием экономической политики фашизма стала всеобщая милитаризация. Она проводилась ускоренными темпами и рассматривалась как главное средство выхода из кризиса. Военные расходы за период 1932–1938 гг. увеличились в 25 раз, с 620 до 15 500 млрд марок в год.

Милитаризация экономики требовала перестройки всего хозяйственного механизма, рыночный механизм был заменен жестко централизованным. Государственному контролю были подчинены все сферы экономики. Высшим экономическим органом страны стал Генеральный совет немецкого хозяйства, созданный в июне 1933 г. В его состав вошли 16 представителей крупнейших компаний – 9 из которых представляли крупный промышленный капитал (Крупп и Сименс, Тиссен), 4 – крупные банки и 2 – крупных аграриев. Совет подчинялся непосредственно Гитлеру. Генеральному совету были подчинены хозяйственные группы, возглавлявшие промышленность, торговлю, финансы, а тем, в свою очередь,

отраслевые группы – химическая, авиационная и другие отрасли промышленности. Для руководства экономикой использовались методы прямого административного диктата, что требовало увеличения численности чиновников и служащих, с 1933 по 1939 г. их количество возросло на 869,5 тыс. человек.

В середине 1933 г. был принят закон о принудительном картелировании, согласно которому предприятия должны были входить в состав действующих картелей и синдикатов. Отдавалось предпочтение крупным фирмам, способным выполнять военные заказы государства. Собственниками таких объединений становились, как правило, вожди фашистской партии. В результате принудительного синдицирования 6 банков и 70 крупнейших компаний захватили контроль над  $\frac{2}{3}$  промышленного потенциала страны.

Особенностью государственного регулирования стал так называемый «фюрер-принцип». В январе 1934 г. был принят закон «Об организации национального труда». В нем декларировалось окончание классовой борьбы и превращение рабочих в «солдат труда». Владелец предприятия объявлялся «фюрером» и получал диктаторские полномочия. Он мог устанавливать расценки, нормы выработки, длительность рабочего дня, штрафы и наказания. Закон отменял все положения о заводских советах, тарифных договорах, третейских судах, все правила, регулировавшие продолжительность рабочего времени, охрану труда, внутренний распорядок. Отменялись профсоюзы, а забастовки запрещались. Весь коллектив предприятия объявлялся «дружиной фюрера», которая обязывалась соблюдать верность по отношению к нему.

В феврале 1934 г. был принят закон о подготовке к организационному построению германского хозяйства. По этому закону все предпринимательские союзы переходили в подчинение министерства экономики и возглавлялись фюрером германского хозяйства. Им был назначен Ф. Кесслер – глава электропромышленников. Все хозяйство разделялось на группы, объединявшие отдельные отрасли и районы. По сути, этим законом руководство экономикой передавалось крупному капиталу.

В соответствии с проводимой политикой преимущественное развитие получили отрасли тяжелой и военной промышленности. Сюда направлялось  $\frac{3}{4}$  всех инвестиций. Предприятия, зачисленные в разряд «важных в военном отношении», в первую очередь снабжались кредитами, рабочей силой, сырьем.



В итоге, к 1939 г. тяжелая промышленность на 50 % превысила уровень 1934 г. Военное производство с 1932 по 1938 г. увеличилось в 10 раз. Одновременно в отраслях, выпускающих продукцию гражданского значения, происходил спад производства. Был установлен прямой запрет на инвестиции в бумажную, шерстяную, хлопчатобумажную и другие отрасли промышленности. Поэтому в итоге производство потребительских товаров к 1939 г. не достигло даже уровня 1928 г. В целом же милитаризация экономики способствовала выходу страны из кризиса и значительно росту объемов производства.

Обеспечение нормального функционирования военных предприятий требовало решения задачи снабжения стратегическим сырьем, однако необходимых для этого ресурсов (цветных металлов, алюминия, каучука, нефти и др.) в стране было мало. С целью преодоления дефицита этих ресурсов в сентябре 1936 г. был утвержден четырехлетний план мобилизации экономических ресурсов, основной задачей которого являлось обеспечение экономической независимости Германии от импорта, ускоренное развитие отраслей, составлявших основу военной промышленности, накопление дефицитных материалов. Для этого государство занималось организацией производства синтетических материалов, которые соответствовали бы природным аналогам, предоставлялись значительные кредиты химическим компаниям. Ученые получили распоряжение разработать новые эрзацматериалы для изготовления военного снаряжения и потребительских товаров из сырья, доступного в самой Германии. Была расширена разработка собственных железорудных месторождений, добыча каменного угля, стимулировалось производство алюминия. Этот план помогал достичь одной из главных целей нацистов – обеспечить самодостаточность экономики.

Политика автаркии определяла характер торговых связей с другими странами. Предусматривались торговые отношения с соседями Германии в Восточной Европе и на Балканах, обеспечивавшие бартерный обмен немецких промышленных товаров на продовольствие и сырье, что помогало экономить золото и иностранную валюту. Большую роль в накоплении дефицитных материалов сыграл Советский Союз, поставлявший в Германию вплоть до 22 июня 1941 г. нефть, марганцевую руду, фосфат, медь, платину, лесоматериалы и др.

В целях милитаризации экономики широко использовался иностранный капитал. Германские долги за границей в сентябре



1940 г. равнялись 14,8 млрд марок. Проводилась политика заимствований технических секретов, например, корпорации США передали секреты производства каучука, радиоустановок, оборудования для дизель-моторов и т. д.

В 1930-е гг. расширился государственный сектор экономики, в первую очередь за счет конфискации имущества лиц неарийского происхождения, репрессированных по различным причинам лиц, захвата собственности демократических организаций (только в Рабочем банке было конфисковано 5 млрд марок).

Параллельно с установлением государственного контроля над сырьевыми, финансовыми ресурсами, устанавливался контроль над трудовыми ресурсами, была введена трудовая повинность. Она впервые была установлена для студентов в мае 1933 г. и распространена на остальную молодежь от 18 до 25 лет законами о добровольной (1934 г.) и обязательной трудовой повинности (1935 г.). 22 июня 1938 г. была введена всеобщая принудительная трудовая повинность. Этим законом имперскому управлению по обеспечению рабочей силой предоставлялось право посылать на любую работу каждого жителя любой профессии или возраста.

В целях мобилизации рабочей силы стал проводиться ее учет. В 1934 г. рабочим-металлистам было запрещено менять место работы. Позднее эти ограничения распространились и на другие категории квалифицированных рабочих. Был удлинен рабочий день до 12–14 часов. К 1939 г. в Германии сложилась такая ситуация, когда число рабочих мест превышало число людей, которые их могли занять.

Государство взяло под контроль и сельское хозяйство. Аграрная политика фашизма была рассчитана на создание продовольственных резервов, что было связано с подготовкой к войне. Было создано «Имперское сословие по продовольствию», где были объединены сельскохозяйственные рабочие, крестьяне, юнкеры, торговцы сельскохозяйственными товарами, владельцы пищевой промышленности. Крестьяне объявлялись «солдатами фронта питания». Вводилась система принудительных поставок сельскохозяйственной продукции по диктуемым сверху очень низким ценам.

В сентябре 1933 г. был принят закон «О наследственных дворах». Это были, как правило, зажиточные дворы, доказавшие свою исконную принадлежность к арийской расе. Они объявлялись неотчуждаемыми и освобождались от поземельного налога, налога на наследство. По этому закону вводился средневековый

принцип майората – наследование земли от отца к старшему из сыновей. Младшие сыновья должны были служить государству и завоевывать себе «жизненное пространство».

Германия, использовавшая фашистскую тоталитарную модель регулирования хозяйственной жизни, стала первой крупной страной, которая достигла полного преодоления последствий экономического кризиса.

#### *7.4.5. Основные черты экономического кризиса в Японии*

Япония была втянута в мировой экономический кризис почти одновременно с США – уже в конце 1929 г., но продолжался он несколько меньше. Как и в других странах кризис стал тяжелым испытанием для японской экономики. К 1931 г. объем промышленной продукции в стоимостном выражении сократился на 32 %. В наибольшей степени кризис затронул судостроение, угольную, металлургическую, хлопчатобумажную отрасли промышленности. Практиковалось широкое сокращение рабочих мест. В начале 1930 г. в стране насчитывалось более 10 млн человек, полностью или частично безработных.

Особенно тяжелыми были последствия кризиса в аграрном секторе, он был в числе первых, ощутивших тяжесть спада. За 1929–1931 гг. цены на сельскохозяйственную продукцию в целом снизились на 47 %. В связи с падением цен общий объем сельскохозяйственной продукции снизился более чем на 40 %, что привело к массовому разорению крестьян, которые были не в состоянии выплачивать высокую арендную плату помещикам. В результате в 1932 г. ряд сельскохозяйственных районов был охвачен голодом.

Экономический кризис вызвал снижение экспорта почти в два раза. Особенно в сложном положении оказалась такая традиционная японская отрасль, как шелководство. В годы кризиса цены на шелковичные коконы упали в 3,5 раза.

Как и в Германии, выход из кризиса японское правительство видело в милитаризации экономики и внешней экспансии. Уже в 1932 г. военные расходы составили треть государственного бюджета, а в 1938 г. увеличились до 70 %. Увеличение военных расходов привело к тому, что начиная с 1933 г. государственный бюджет имел ежегодный многомиллиардный дефицит, который покрывался ничем не обеспеченной эмиссией бумажных денег.

Преимущественное развитие получили отрасли, непосредственно связанные с поставками для армии и флота. Крупнейшие компании, работавшие по военным заказам, зачислялись в разряд «выделенных». Им предоставляли значительные привилегии при получении кредитов, сырья, рабочей силы и др. Военное производство стало наиболее прибыльным видом деятельности. В период с 1925 по 1939 г. производство оружия и военных материалов выросло почти в пять раз.

Милитаризация экономики способствовала быстрому росту тяжелой промышленности, которая обогнала легкую и стала давать больше половины общего количества промышленной продукции. Если за 1931–1938 гг. выпуск промышленной продукции в целом увеличился лишь в 1,6 раза, то продукция металлургии увеличилась в 10 раз, машиностроения – в 6,7 раз, химической – в 3,2 раза. Как самостоятельные отрасли производства сформировались автомобильная и авиационная промышленность. За 1929–1938 гг. доля тяжелой промышленности в общем объеме промышленной продукции увеличилась с 32,2 до 60,8 %, при этом доля текстильной промышленности снизилась с 31,4 до 20,2 %.

На протяжении 1930-х гг. постоянно повышалась степень государственного регулирования экономики. В 1931 г. был принят закон о принудительном картелировании главных отраслей промышленности. Часть мелких и средних предприятий была ликвидирована, а остальные объединены в «контрольные ассоциации», которые действовали под контролем государственных органов. Через эти органы государство распределяло рабочую силу, кредиты и ресурсы. Рабочие были прикреплены к предприятиям и фактически лишены выходных дней. Усиление государственного регулирования означало укрепление позиций дзайбацу, поскольку их главы заняли руководящие места в «контрольных ассоциациях». В первую очередь это относится к таким крупнейшим компаниям, как «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда». Усилилась концентрация промышленности. Если в 1932 г. на предприятиях с численностью рабочих более 1 тыс. человек было занято 14,9 % промышленных рабочих, то уже в 1936 г. – 23 %.

В феврале 1938 г. был принят закон о всеобщей мобилизации нации, в соответствии с которым правительство получило неограниченные полномочия и право контроля над промышленностью, которые выражались в регулировании цен, прибыли, заработной платы, инвестиций в различных отраслях хозяйства. Одновре-

менно в стране были запрещены забастовки и другие формы социального протеста трудящихся. Рабочий день официально был ограничен 12–14 часами, но фактически в 1939 г. на большинстве предприятий он продолжался 14–16 часов. В 1940 г. были ликвидированы профсоюзы. Взамен была создана Патриотическая промышленная ассоциация Великой Японии, находившаяся под контролем государства.

Положение рабочих постоянно ухудшалось, поскольку инфляция сопровождалась ростом цен и снижением реальных доходов населения. Перед Второй мировой войной реальная заработная плата японских рабочих была в 6 раз ниже, чем в США, и в 3 раза ниже, чем в Англии. При этом заработная плата женщин составляла от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  от мужской. Во многом это определило высокую конкурентоспособность японских товаров на мировом рынке.

Вместе с военной экспансией в 1930-х гг. усилилось и экономическое наступление Японии на внешнем рынке. Правительство поощряло фирмы, производившие продукцию на экспорт. В 30-х гг. было налажено производство велосипедов, часов, радиоприемников, швейных машин, которые шли исключительно на экспорт. В страны Латинской Америки, Австралию, Индонезию, США осуществлялись поставки японской продукции по демпинговым ценам. К примеру, в 1935 г. Япония по экспорту хлопчатобумажных тканей обогнала Англию, которая прочно удерживала первое место в этой области почти 150 лет.

Помимо экспорта товаров Япония активно наращивала вывоз капиталов в страны Юго-Восточной Азии, одни из которых входили в состав Британского содружества, а другие находились в сфере интересов Голландии, Франции, США. Все это объективно вело к обострению экономических и политических противоречий между Японией и ведущими промышленно развитыми странами.

Важным фактором милитаризации экономики и развития отраслей тяжелой промышленности стал импорт различного военно-стратегического сырья. Обладая относительно бедными природными ресурсами, Япония была вынуждена закупать в огромных количествах нефть и нефтепродукты, черные и цветные металлы, автомобили, самолеты и запасные части к ним, до 80 % необходимого железного и стального лома и др. Основная масса этих товаров поступала из США. Американские корпорации помогали становлению японской алюминиевой промышленности, предоставляли большие кредиты для развития машиностроения.

Милитаризация экономики стала для Японии не только главным способом выхода из кризиса, но и главным стимулом экономического развития. Среднегодовые темпы роста промышленного производства в 1930-е гг. были достаточно высокими – около 8 %.

На протяжении 1930-х гг. Япония постоянно вела военные действия. В 1931 г. была захвачена и отторгнута от Китая его северо-восточная провинция Маньчжурия, в 1933–1935 гг. – ряд северных китайских провинций. В 1936 г. она подписала Антикоминтерновский пакт с фашистской Германией, а в 1937 г. Япония начала открытую войну против Китая. В 1938–1939 гг. были организованы вооруженные провокации против СССР и Монголии. 27 сентября 1940 г. был подписан «Тройственный пакт» с Германией и Италией за передел мира, сформировалась «Ось Берлин–Рим–Токио». 7 декабря 1941 г. японская авиация внезапно напала на американскую военно-морскую базу Перл-Харбор, расположенную на Гавайских островах, в результате чего США потеряли почти весь свой тихоокеанский флот. Для Японии это означало начало непосредственного участия во Второй мировой войне.

### **7.5. Особенности хозяйственной системы советской России**

В отличие от стран Запада в межвоенный период в России сложилась особая модель хозяйственного развития. 25 октября (7 ноября) 1917 г. в России произошел революционный переворот, в результате которого к власти пришла одна из радикальных партий России – РСДРП (б). Начался новый – советский – этап в развитии экономики России, означавший коренную перестройку хозяйственного механизма.

Основные положения экономической программы большевистской партии были разработаны В. И. Лениным. В основе программы лежали теоретические представления о социалистической модели хозяйствования, разработанные К. Марксом и Ф. Энгельсом. Однако революция в России произошла «не по теории», без созданных капитализмом предпосылок. Экономические и политические проблемы, связанные с кризисом военного времени, привели к значительному изменению программных установок. В результате в России была реализована хозяйственная модель, которая не только отличалась, а иногда даже противоречила как модели, разработанной К. Марксом и Ф. Энгельсом, так и первоначальным заявлениям представителей большевистской партии.

В экономическом развитии России в межвоенный период можно выделить несколько этапов: октябрь 1917 г. – лето 1918 г. – период так называемой «красногвардейской атаки на капитал», в который были реализованы некоторые программные установки большевистской партии; лето 1918 г. – март 1921 г. – период военного коммунизма; март 1921 г. – середина 1920-х гг. – новая экономическая политика; середина 1920-х гг. (еще до официальной отмены нэпа) – конец 1930-х гг. – оформление командно-административной системы.

### *7.5.1. Первые мероприятия советской власти*

Целостной, полностью учитывающей положение страны, программы социально-экономических преобразований ни до октября 1917 г., ни в первые месяцы после революции у большевиков не было. В то же время с первого дня работы советского правительства принципиальным в его деятельности было решение нескольких задач, которые были четко определены уже в первых декретах советской власти и сводились к простым, очень емким словам: «мир», «земля», «хлеб». В период «красногвардейской атаки на капитал» основными направлениями деятельности большевистского правительства было создание новых органов управления экономикой, реализация первых декретов, сокращение частного-собственнического сектора во всех сферах экономики посредством национализации и установление диктатуры пролетариата.

Спустя два часа после ареста Временного правительства II Всероссийский съезд Советов ратифицировал два основных декрета подготовленных Лениным. Декрет «О мире», принятый 26 октября 1917 г., призывал народы и правительства воюющих стран заключить мир без контрибуций и аннексий, по сути, он был призывом к разрушению колониальных империй, победе социалистической революции в Европе. В дополнение к нему через несколько недель была принята Декларация прав народов России, основывавшаяся на принципе революционного освобождения народа. Она провозглашала равенство и суверенность народов бывшей Российской империи, их право на свободное самоопределение, вплоть до отделения, отмену всяких национальных и религиозных привилегий и ограничений.

Второй декрет – декрет «О земле», принятый также 26 октября, узаконивал то, что было сделано начиная с лета многочисленными

земельными комитетами – изъятие земель у помещиков, царского дома и зажиточных крестьян. Его текст включал наказ о земле, выработанный эсерами на базе 242 местных наказов, в соответствии с которым «частная собственность на землю отменяется навсегда. Все земли передаются в распоряжение местных Советов». Реализация этого декрета началась в первые месяцы 1918 г.

Через 5 дней был провозглашен 8-часовой рабочий день, запрещался детский труд, стала обязательной выплата пособий по безработице и болезни. Кроме того, в первые недели своего существования правительство приняло еще ряд декретов и законов. Наиболее важные из них:

- переход на григорианский календарь с 1 (14) февраля 1918 г.;
- декрет об отделении школы от церкви, а церкви от государства;
- отмена старорежимных титулов, чинов и наград;
- выборность судей, создание революционных трибуналов;
- уравнивание в правах мужчин и женщин в области семейного права и в политическом отношении, признание гражданского брака, обсуждение закона, облегчающего процедуру развода.

**Создание новых органов управления экономикой.** Установление советской власти в центре и на местах требовало создания нового аппарата государственного управления. Высшим законодательным органом стал съезд Советов. В перерывах между съездами законодательные функции выполнял Всероссийский Центральный Исполнительный Комитет (ВЦИК). Высший исполнительный орган – Совет народных комиссаров (СНК), который также обладал правом законодательной инициативы. Вместо прежних министерств были образованы народные комиссариаты (наркоматы), выполнявшие функции управления всей экономикой.

15 декабря 1917 г. был создан Высший Совет Народного Хозяйства (ВСНХ), ставший центральным органом управления государственным сектором. На него возлагалась задача по руководству всеми экономическими органами и подготовке законов, регулирующих экономическую жизнь в стране. Он подчинялся непосредственно правительству и имел двойную структуру: вертикальную (главки, центры – центральные органы, управляющие работой различных отраслей промышленности: Центртекстиль, Главсахар, Центрочай и др.) и горизонтальную (совнархозы или региональные советы народного хозяйства). ВСНХ обладал большими полномочиями: мог конфисковывать, приобретать, печатывать



любое предприятие. Его сотрудниками стали представители различных министерств (народных комиссариатов по экономике), которым помогали «буржуазные специалисты».

На следующий день после революции Ленин объявил, что новый режим будет основываться на принципе «рабочего контроля». Его формы ВЦИК определил постановлением от 14 (27) ноября 1917 г. Рабочий контроль устанавливался на всех промышленных, банковских, транспортных, торговых и других предприятиях, где применялась наемная рабочая сила. Теоретически рабочий контроль должен был осуществляться всеми трудящимися предприятия через выборный заводской комитет, а также состоящих при нем представителей администрации и инженерно-технических работников. Фактически он отстранял бывший персонал от управления производством.

Органы контроля имели большие полномочия, а именно должны были: наблюдать за производством, хранением, реализацией продукции, определять издержки, следить за приемом и увольнением работников, а также финансовыми операциями администрации. Устанавливалась судебная ответственность владельцев предприятий за невыполнение распоряжений рабочих контролеров. До конца 1917 г. рабочий контроль был установлен на большинстве крупных и средних предприятий в главных промышленных центрах и считался важным средством налаживания государственного учета ресурсов и потребностей. Однако неумелое вмешательство рабочих контролеров часто вызывало недовольство предпринимателей, в результате чего стали закрываться заводы и фабрики; рабочий контроль в некоторой степени ускорил проведение национализации, в стране началась «красногвардейская атака на капитал». Постепенно рабочий контроль заводских комитетов был вытеснен профсоюзами и Советами, а затем учреждениями ВСНХ.

**Национализация экономики.** В первые недели после октябрьской революции одним из основных направлений экономической деятельности правительства стало проведение национализации путем насильственного безвозмездного отчуждения собственности промышленных, торговых, финансовых предприятий в пользу государства. Первыми объектами национализации стали земля и банковская система. Затем были национализированы транспорт (железные дороги, речной и морской флот) и средства связи. Национализация транспорта проходила очень сложно, поскольку и администрация и инженерно-технический персонал бойкотирова-



ли советскую власть, только к лету 1918 г. большинство железных дорог было национализировано.

По декретам от 14 декабря 1917 г. и 24 марта 1918 г. недвижимое имущество в городах изымалось из торгового обращения, а затем переходило в собственность государства. В феврале 1918 г. были аннулированы все внутренние долги государства, а позднее внешние, сделанные царским правительством. Физические и юридические лица должны были сдать государству принадлежавшие им государственные ценные бумаги. Исключения были сделаны для граждан, владеющих ценными бумагами на сумму не более 10 тыс. руб., а также для потребительских кооперативов, касс взаимопомощи и некоторых других структур. В апреле 1918 г. издан декрет о национализации внешней торговли и запрещены продажи и аренда торговых и промышленных предприятий, в мае – право наследования. Важнейшим объектом национализации стала промышленность.

Поскольку решающее значение на организацию хозяйственной деятельности в стране имела банковская система, прежде всего были национализированы банки. Государственный банк был захвачен в первый день октябрьской революции, однако нормально функционировать он стал только в конце ноября 1917 г., а в январе 1918 г. он был переименован в Народный банк. 27 декабря 1917 г. вышел декрет ВЦИК о национализации частных и акционерных банков, а банковское дело было объявлено государственной монополией. Активы и пассивы частных банков передавались Государственному банку. Отдельными декретами ликвидировались другие кредитные учреждения: общества взаимного кредита, городские кредитные общества, организации банкирского промысла и т. д. К 1920 г. все банки, кроме Народного, были ликвидированы.

Промышленные предприятия национализировались постепенно, этот процесс, проходил в несколько этапов. На первом этапе (до марта 1918 г.) в государственную собственность передавались лишь отдельные предприятия в соответствии с постановлениями правительства. Первый декрет о национализации ряда крупных промышленных предприятий был подписан 14 декабря 1917 г. Первые национализации (81 предприятие) санкционировались по инициативе на местах и были прежде всего мерой наказания за саботаж и заранее не планировались (первым частным предприятием, перешедшим в государственную собственность, стала Ликинская мануфактура). Кроме того, в распоряжение советской

власти переходили отдельные предприятия, имевшие большое значение для государства, например военные заводы (Обуховский, Балтийский). С начала 1918 г. национализация стала принимать характер массового конфискационного движения, причем часто обобществлялись мелкие предприятия, ставшие обузой для государства. Управление национализированными предприятиями было выведено из-под рабочего контроля и передано главкам ВСНХ. Нарастание незаконной конфискации, нарушавшей работу промышленности, привело СНК к решению об изменении политики национализации.

На втором этапе (до июня 1918 г.) поизошел переход от спонтанной национализации к более регламентированной, проводившейся под руководством ВСНХ. От национализации отдельных предприятий правительство перешло к национализации целых отраслей. Были национализированы нефтяная, сахарная, горно-металлургическая промышленность.

Третий этап национализации начался 28 июня 1918 г., после выхода декрета о национализации крупной промышленности во всех ее отраслях. В соответствии с ним национализировались все предприятия с капиталом более 500 тыс. руб. Это было связано с ухудшением экономического положения летом 1918 г. и угрозой полной остановки производства. К концу 1918 г. было обобществлено большинство предприятий тяжелой промышленности.

Заключительный этап национализации связан с выходом декрета от 29 ноября 1920 г. По нему национализировались все «предприятия с числом рабочих более десяти или более пяти, но использующих механический двигатель».

**Аграрные преобразования.** Преобразования в аграрной сфере осуществлялись на основе декрета «О земле». В нем говорилось, что земля, а также ее недра, леса, водоемы, в чьей бы собственности они не находились, становятся общенародным достоянием. Земля перестала быть объектом купли-продажи. По Декрету, помещичьи имения, земли царской фамилии, монастырей и церквей конфисковывались. Было признано равноправие всех форм землепользования (подворной, хуторской, общинной, артельной) и право передела конфискованной земли по трудовой или потребительской норме с периодическими переделами. Земли трудового крестьянства и казаков не подлежали конфискации, они сохранялись в пользовании прежних владельцев. Крестьяне освобождались от платежей за аренду земли, аннулировался долг Крестьян-

скому поземельному банку.

В январе 1918 г. съездом Советов, а в феврале 1918 г. ВЦИКом был утвержден Закон о социализации земли. В его основу был положен эсеровский принцип уравнительного распределения земли между крестьянами в виде прирезки равного количества земли на душу крестьян. Первоначально прирезки очень различались по волостям и уездам, средний размер прирезок по стране был установлен только в 1922 г. К весне 1918 г. первый передел земли был почти полностью завершен, а количество земли, приходящейся на крестьянскую семью, в среднем увеличилось на 60 %. В июне 1918 г. в деревне произошел второй передел земли, в ходе которого были отобраны излишки земли у кулачества.

В декрете «О земле» была установлена неделимость таких культурных хозяйств помещиков, как питомники, оранжереи, сады, поскольку на их базе предполагалось создать показательные образцовые хозяйства, находящиеся в собственности государства или сельской общины.

Стала пропагандироваться идея создания обобществленных хозяйств. На базе некоторых помещичьих имений создавались государственные советские хозяйства (совхозы). На базе коммун и артелей возникли коллективные хозяйства (колхозы). В первой половине 1918 г. возникло 975 коммун и 604 артели. В коммунах обобществлялись не только орудия труда, скот, продовольствие, хозяйственные постройки, но и предметы быта, домашняя птица и т. д. Однако такие формы организации были неэффективными и в большинстве своем развалились. Более стабильными были товарищества и кооперативы по совместной обработке земли.

Национализация земли привела к нарастанию социальной напряженности в деревне (летом 1918 г. было подавлено 108 мятежей), отразилась на объемах заготовок. Зажиточные крестьяне перестали сдавать хлеб государству, что повлекло за собой обострение проблемы снабжения городов продовольствием (с ноября 1917 г. по июнь 1918 г. произошло снижение объема проданного хлеба государству почти в 320 раз). Налаживание товарообмена между городом и деревней, встретило сопротивление со стороны кулаков. Кроме того, товарных запасов в городах было недостаточно для обмена.

В ответ на снижение заготовок стали применяться военные меры по отношению к сельским жителям. В мае 1918 г. была введена продовольственная диктатура, означавшая переход к жест-

кой политике давления на зажиточное крестьянство и насильственное изъятие хлебных запасов. 13 мая 1918 г. было подписано постановление «О предоставлении Народному комиссариату по продовольствию (Наркомпроду) чрезвычайных полномочий по борьбе с деревенской буржуазией, укрывающей хлебные запасы и спекулирующей ими». 11 июня 1918 г. были созданы комитеты крестьянской бедноты (комбеды), которые должны были стать «второй властью» и изъять излишки сельскохозяйственной продукции у зажиточных крестьян. Действия комбедов должны были поддерживаться частями «продовольственной армии» (продармия), состоящими из рабочих, солдат и большевиков-активистов. Комбеды и продотряды получали оплату натурой пропорционально количеству конфискованных продуктов. Кампания по продразверстке летом 1918 г. закончилась неудачей, вместо намеченных 144 млн пудов зерна было собрано всего 13 млн. Показав свою неэффективность, в ноябре 1918 г. комитеты бедноты были распущены и поглощены вновь избранными сельскими Советами.

Незаконные поборы с крестьянства, изъятие не только хлеба, но и машин, рабочего скота, конфискация земли, расстрелы каждого десятого в случае невыполнения продразверстки, дискредитировали советскую власть, во многих районах вспыхнули бунты, устраивались засады на «продовольственные отряды». Все это способствовало нарастанию угрозы гражданской войны.

### *7.5.2. Особенности политики военного коммунизма*

С началом Гражданской войны летом 1918 г. и иностранной интервенции страна была объявлена единым военным лагерем, в котором устанавливался военный режим с целью сосредоточения в руках государства всех имеющихся ресурсов (материальных, трудовых, финансовых) и сохранения оставшихся хозяйственных связей. Позднее (весной 1921 г.) эти чрезвычайные меры были названы политикой военного коммунизма. Она приобрела свои очертания к весне 1919 г. Военная обстановка, конечно, обуславливала применение более жестких мер по сравнению с мирным временем, однако наряду с мерами, продиктованными военным временем, политика военного коммунизма включала меры по построению коммунистических отношений в том виде, как их представляли большевики. С помощью чрезвычайных мер осуществлялась насильственная перестройка существующих социально-экономи-

ческих отношений в направлении к безрыночной модели хозяйствования. В теоретических представлениях о социалистическом общественном устройстве преобладало представление о «несоциалистичности» рынка, денег, финансов, всех стоимостных категорий, включая заработную плату, издержки производства, прибыль.

**Централизация управления.** Главным регулятором хозяйственной жизни вместо рынка должен был стать планово-распределительный механизм, осуществляющий жесткое централизованное управление и контроль за всеми сферами общественного воспроизводства. С 30 ноября 1918 г. верховным органом стал Совет рабочих и крестьянской обороны, устанавливавший твердый режим во всех отраслях народного хозяйства и тесную координацию работы ведомств.

Предприятия лишались самостоятельности, а их оперативное руководство было сосредоточено в главках (являвшихся структурными подразделениями ВСНХ), получивших практически абсолютные полномочия в руководстве отдельными отраслями. С конца 1918 г. до середины 1920 г. число главков выросло с 20 до 52. При местных советах сохранялись совнархозы, в их ведении находилось небольшое число мелких предприятий, не подчинявшихся непосредственно ВСНХ. Жесткая система централизованного управления, сформировавшаяся в этот период, получила название «главкизм».

На предприятиях вводились военная дисциплина и единоначалие, все решения принимались директором только после согласования с главным комитетом. Сырье, материалы, оборудование предприятия получали от государства бесплатно. После выполнения установленной производственной программы предприятия также бесплатно сдавали произведенную продукцию государству. Была отменена плата национализированных предприятий за коммунальные и транспортные услуги.

**Централизация распределения.** В соответствии с программными установками торговля заменялась принудительным государственным распределением. Во многом организация централизованного распределения была связана с попыткой решения продовольственной проблемы. В стране запрещалась частная торговля хлебом и другими продуктами. Одним из наиболее характерных направлений экономической политики в годы военного коммунизма было установление прямого продуктообмена между

городом и деревней и введение с 1 января 1919 г. централизованной и плановой системы продразверстки, пришедшей на смену беспорядочным поискам излишков. Государственные органы давали планы по изъятию продуктов производящим губерниям, а те распределяли (разверстывали) эту величину далее по уездам, деревням, крестьянским дворам, которые должны были сдать государству заранее установленное количество зерна и других продуктов, в зависимости от предполагаемого урожая. Кроме зерна, сдавались картофель, мед, яйца, масло, масличные культуры, мясо, сметана, молоко. Только когда вся деревня выполняла поставки, власти выдавали квитанции, дающие право на приобретение промышленных товаров, однако в значительно меньшем количестве, чем требовалось (в конце 1920 г. нужда в промышленных товарах удовлетворялась на 15–20 %). Ассортимент ограничивался немногими товарами первой необходимости: ткани, сахар, соль, спички, табак, стекло, керосин, изредка инструменты.

Оплата продразверстки происходила девальвированными деньгами (к 1 октября 1920 г. рубль потерял 95 % своей стоимости по отношению к золотому рублю) по твердым ценам, что фактически означало прямую конфискацию. Продразверстка восстановила против большевиков все крестьянское население и нанесла большой урон сельскохозяйственному производству. Происходило сокращение посевных площадей и изменение их структуры. Выращивались преимущественно продовольственные культуры, причем менее сложные и трудоемкие, посевы пшеницы заменялись рожью и гречихой, снизились посевы технических культур. Чтобы не сдавать мясо по продразверстке, крестьяне начали массовый убой скота. Продразверстка, восстановив против себя крестьянство, в то же время не удовлетворила и горожан. В 1919 г. план заготовок был выполнен на 38,5 %, а в 1920 г. только на 34 %.

Полученные по продразверстке продукты распределялись в централизованном порядке по классовой норме. Для получения продуктов питания каждый гражданин обязан был приписаться к какому-нибудь потребительскому обществу, которое называлось кооперативом или потребительской коммуной. Горожан поделили на пять категорий, от рабочих «горячих профессий» и солдат до иждивенцев, при этом учитывалось и социальное происхождение. В зависимости от категории определялся размер продуктового пайка. Например, в марте 1919 г. норма петроградского рабочего «горячего цеха» составляла 200 г хлеба в день, 400 г сахара, 200 г

жиров, 1,6 кг селедки в месяц. Из-за недостатка продуктов даже самые обеспеченные получали лишь четверть предусмотренного рациона. «Иждивенцы», интеллигенты и «бывшие» снабжались продуктами в последнюю очередь, а часто совсем ничего не получали. Помимо того что система обеспечения продовольствием была несправедливой, она к тому же была чрезвычайно запутанной. В Петрограде существовало по меньшей мере 33 вида карточек со сроком действия не более месяца. Особый «совнаркомовский» паек получали ответственные руководители, а наиболее известные ученые получали «академический» паек, эти пайки были в несколько раз больше, чем для обычных граждан.

В связи с провалом продовольственной политики советской власти широкое распространение получило самоснабжение. Его формой можно считать «мешочничество». Оно возникло еще до октября 1917 г., но в годы Гражданской войны приобрело большой размах, особенно в центральных губерниях (на севере страны из-за удаленности от хлебных районов мешочников было меньше), иногда возникали целые «царства мешочников» – Калужская и Курская губернии, где мешочничеством занималось около 40 % жителей.

Мешочниками были не только крестьяне, но и рабочие, интеллигенты, жители городских предместий и даже учащиеся духовных училищ. Политика советской власти в отношении мешочников в разные годы была различной. В относительно благоприятные периоды начинались усиленные гонения мешочников, вводились запреты на передвижение на поездах и расширялись полномочия заградотрядов, получивших право конфисковывать продовольствие и арестовывать любого человека с «подозрительным» мешком. В периоды обострения продовольственного кризиса разрешалось самоснабжение в форме «полуторапудничества», т. е. права на свободный провоз мешков «до полутора пудов» (24 кг). В конце 1918–1920-х гг. мешочниками доставлялось в города, рабочие поселки и деревни потребляющих регионов 58–70 % всего продовольствия. Мешочничество перестало существовать только в середине 1920-х гг., когда были налажены более совершенные формы товарообмена между городом и деревней, снабженческие и распределительные структуры.

Также централизованно по карточкам распределялись и промышленные товары. Заработная плата рабочим и служащим на 70–90 % выдавалась либо производимой продукцией, либо пром-



товарными или продуктовыми почти одинаковыми пайками, без учета квалификации работников. Были отменены денежные налоги с населения, а также плата за жилье, транспорт, коммунальные услуги, аптечные лекарства и произведения печати.

Однако в городах жить становилось все труднее. Рабочие бросали работу и по мере возможности возвращались в деревню. Участились самовольные уходы с работы. В целях борьбы с прогулами в апреле 1920 г. СНК принял декрет о «О борьбе с прогулами», предусматривающий обязательную отработку времени прогулов в сверхурочное время или в праздничные дни. Однако эта мера не улучшила ситуацию, в мае 1920 г. прогуливали 50 % рабочих московских заводов. Правительство предприняло также ряд мер, символизирующих «новое мышление», например, введение знаменитых субботников – «добровольного» труда в выходные дни, начатых членами партии, а затем ставших обязательными для всех.

**Разрушение финансовой системы.** В финансово-экономической сфере военный коммунизм проявился в ориентации на полную ликвидацию денег, кредита, в организации в рамках государственного хозяйства безденежных расчетов. В целях подрыва прежней финансовой системы правительство пришло к идее о полном обесценении денег путем их неограниченной эмиссии. В мае 1918 г. были сняты ограничения на эмиссию денег и она производилась «в пределах действительной потребности народного хозяйства в денежных знаках». Выпуск денег ограничивался только нехваткой краски и бумаги, которые закупались за границей. Эмиссия рассматривалась как положительный результат преобразований, направленных на вытеснение денег из обращения и способствовавших обесценению денежных накоплений буржуазии. Кроме того, денежная эмиссия стала единственным источником покрытия дефицита бюджета.

В первые послереволюционные годы Народный банк продолжал выпуск «керенок», как и раньше они печатались на одной стороне бумаги и не имели даже серийного номера. В марте 1919 г. появились новые денежные знаки от 100 до 10 тыс. руб. под названием «расчетные единицы РСФСР». Они находились в обращении наряду с «николаевками» и «керенками», но курс их был гораздо ниже, чем у прежних денег.

Разрушение хозяйственных связей, Гражданская война ухудшали финансовое положение страны. Несмотря на эмиссию, денег по-прежнему не хватало. Власти на местах, испытывавшие по-

стоянный недостаток наличности для выплаты заработной платы рабочим и служащим, стали печатать свои собственные деньги (эта практика появилась уже весной 1918 г.). В нумизматических каталогах перечислен 2181 денежный знак, находившийся в обращении в годы Гражданской войны. Появились различные денежные суррогаты, например, почтовые марки, этикетки от бутылок, контрамарки цирков и т. д. В этих условиях наиболее распространенными единицами измерения ценностей стали хлеб, соль, керосин, спички.

В 1920 г. С. Струмилин и Е. Варга предложили в качестве заменителей денежных знаков и единицы производственного учета на предприятиях использовать трудовые или энергетические единицы – «треды» и «энеды». Были разработаны правила перевода сложного труда в простой и методика соизмерения всех благ и услуг в «тредах». В этих условиях кредитно-банковская система прекратила свое существование. В феврале 1920 г. Народный банк был объединен с казначейством и подчинен ВСНХ, по сути, превратившись в центральную расчетную кассу, на счетах которой фиксировалось не только движение денежных средств, но и материальных ценностей внутри государственного сектора. Банковское кредитование заменялось материально-техническим снабжением.

В 1918–1919 гг. действовала система полугодовых бюджетов. Однако бюджеты военного коммунизма не имели реального значения. В условиях обесценения советских денежных знаков бюджеты носили характер не выполнявшихся планов. Реальными были только ежемесячные планы распределения эмиссии. Параллельно с идеей о введении «тредов» выдвигалась идея о необходимости ликвидации денежного бюджета. Планировался переход к материальному нетто-бюджету.

Огромная эмиссия обесценивающихся денежных знаков привела к безудержному росту цен, который во много раз обгонял темп выпуска денег. По сравнению с 1913 г. уровень цен увеличился в 1918 г. в 102 раза, в 1920 г. – в 9620, в 1922 г. – в 7 343 000 раза.

**Контроль за трудовыми ресурсами.** Важным элементом политики военного коммунизма были трудовые повинности. Первоначально они распространялись только на представителей буржуазии, которые под конвоем выполняли тяжелую физическую работу. Однако в дальнейшем принцип принудительного труда распространился на все слои общества. Введение принципа «всеобщей трудовой повинности» означало, что все трудоспособные

мужчины и женщины от 16 до 55 лет должны были стать на учет в отделах распределения рабочей силы, где им давали направления на любую работу, по усмотрению этих отделов. Шла постепенная милитаризация труда, стирались различия между военной и гражданской сферами. Уклонявшихся от работы обвиняли в дезертирстве, создавали из них штрафные команды или даже заключали в концентрационные лагеря.

В начале 1920 г. армейские подразделения было решено преобразовать в «трудовые армии», которые были заняты в строительстве, ремонте железных дорог, занимались заготовкой дров и т. д. Однако производительность труда солдат была очень низкой, возникали проблемы с обеспечением питанием, перевозкой военизированной рабочей силы. В итоге, в октябре 1921 г. была отменена мобилизация в промышленности, а в ноябре распущены трудовые армии.

**План ГОЭЛРО.** В декабре 1920 г. был принят первый перспективный народнохозяйственный план – Государственный план по электрификации России (ГОЭЛРО). В нем речь шла не просто о электрификации народного хозяйства, а о переводе экономики на этой основе на интенсивный путь развития. План предусматривал первоочередное развитие машиностроения, металлургии, топливно-энергетической базы (намечалось построить 30 крупных электростанций), химии и других отраслей, способных обеспечить экономический рост. Главным было обеспечение быстрого роста производительности труда при наименьших затратах трудовых и материальных ресурсов страны. Предполагалось в течение 10 лет почти удвоить промышленное производство (в тяжелой промышленности предполагалось увеличить выпуск в 2 раза, в легкой – в 1,5 раза) при увеличении численности рабочих всего на 17 %.

**Последствия политики военного коммунизма.** В результате чрезвычайных мер, предпринятых советским правительством в 1918–1920 гг., страна оказалась в кризисном положении. Резкое ухудшение экономического положения в стране началось с конца 1920 г. К числу основных проявлений кризиса можно отнести.

1. Неслыханный спад производства: в начале 1921 г. объем промышленного производства составлял только 12% уровня 1913 г., а выпуск железа и чугуна – 2,5 %. Промышленность практически прекратила выпуск товаров народного потребления. Все стратегические и иные запасы сырья были израсходованы. Многие товары изготавливались из вторсырья, например, в конце 1920 г. чайни-

ки, кружки и лампы стали изготавливать из консервных банок из-под сгущенного молока.

2. Сокращение посевных площадей на 28–35 %. Цена выращенного зерна составляла менее 64 % довоенного уровня. Недостаток промышленных товаров, их дороговизна не стимулировали крестьянина производить продукты на продажу, тем более что любые излишки тут же изымались. По сравнению с довоенным периодом объем продуктов, шедших на продажу, сократился на 92 %. Произошло возвращение к натуральному хозяйству.

3. Ослабление системы управления в промышленности. Госплан, созданный в феврале 1920 г., и ВСНХ оказались неспособными к крупномасштабному планированию и управлению экономикой. Значительная часть национализированных предприятий не поддавалась никакому государственному контролю, каждое предприятие действовало своими силами, как могло, сбывая свою мизерную продукцию на черном рынке. Произошло снижение производительности труда в некоторых отраслях на 80 % по сравнению с довоенным уровнем. Многие заводы закрылись из-за нехватки топлива.

4. Рост общественного недовольства. Главной причиной недовольства в деревнях было продолжение политики продразверстки, за счет которой государственная казна пополнилась на 80 %, продразверстка в 2 раза превышала земельные налоги и выплаты 1913 г. В 1918 г. было зарегистрировано 245 крестьянских бунтов против большевистской власти. В 1919 г. целые районы перешли под контроль восставших крестьян, а зимой 1920–1921 гг. организовались десятки повстанческих армий в Западной Сибири, Тамбовской и Воронежской губерниях. Подняли восстание даже те, кто находился в авангарде Октябрьской революции, – моряки и рабочие Кронштадта. Наметился раскол внутри самой партии.

5. Уменьшение числа городских жителей. С одной стороны, многие горожане, сохранившие связи с родной деревней, вернулись туда в поисках пропитания, к 1921 г. Москва потеряла половину своих рабочих, Петроград –  $\frac{2}{3}$ . С другой стороны, большинство русских эмигрантов были горожанами (в основном это были люди из имущих классов старой России, а также представители свободных профессий и интеллигенция, т. е. самая «европеизированная» прослойка русского общества). После революции Россия оказалась более аграрной и крестьянской, чем до войны.

6. Утрата фактически всех источников пополнения доходной части государственного бюджета. Госбюджет стал резко дефицит-

ным, в 1919 г. дефицит бюджета составлял 77,3 %, а в 1920 г. – 84,1 %.

7. Весной и летом 1921 г. на Волге разразился жуткий голод. После конфискации предыдущей осенью излишков у крестьян не осталось даже зерна для следующего посева, к этому добавились сильная засуха и разрушительные последствия гражданской и «крестьянской» войн. Несмотря на принятые меры – создание Всероссийского комитета помощи голодающим и обращение к международной помощи, от голода погибли более 5 млн человек.

Таким образом, ухудшение всех макроэкономических показателей, потеря заинтересованности в эффективном труде, кризис доверия к власти поставили перед правительством задачу смены экономического курса.

### *7.5.3. Новая экономическая политика*

После окончания Гражданской войны основным направлением экономической политики стало восстановление народного хозяйства. Однако методы военного коммунизма показали свою полную неэффективность в выведении страны из состояния разрухи и даже наоборот ухудшили экономическое положение в стране. Это стало причиной изменения хозяйственной политики. На смену жесткой политике военного коммунизма пришла новая экономическая политика (нэп).

По мнению Ленина, сущностью нэпа должен был стать союз рабочих и крестьян, поскольку только он мог решить проблему экономической отсталости страны. Ленинская концепция нэпа отрицала возможность развития только промышленности или только сельского хозяйства. Они должны были помогать друг другу и развиваться одновременно по следующей схеме «производственного союза» – восстановление тяжелой промышленности, ориентированной прежде всего на обеспечение сельское хозяйство средствами производства; поощрение мелких сельских предпринимателей; импорт сельскохозяйственной техники в обмен на сырье, которое советская промышленность еще не могла обрабатывать. Быстрое улучшение технической базы сельского хозяйства вызвало бы увеличение его производительности и прирост сельскохозяйственной продукции, которая была бы направлена на рынок. Таким образом, решится продовольственная проблема, страна снова сможет экспортировать сельскохозяйственную продукцию, получая вза-

мен машины и оборудование для промышленности. В то же время излишки этой продукции стимулировали бы развитие внутреннего рынка и позволили бы промышленности накопить новые средства, необходимые для последующего развития народного хозяйства. Однако эта концепция не была реализована в полной мере. По многим показателям прирост был незначительным: к 1927 г. сельское хозяйство и промышленное производство приблизились к уровню 1913 г.

К основным задачам нэпа относились: всемерное развитие рынка, товарно-денежных отношений, восстановление стоимостных рычагов, таких как цена, прибыль, кредит, допущение в экономику частного и иностранного капитала. Тем самым предполагалось создание системы регулируемой рыночной экономики, которая должна была складываться постепенно. В то же время введение нэпа не рассматривалось как изменение стратегического курса, а служило основой построения «материального фундамента социализма». Переход к нэпу произошел в марте 1921 г. и начался с сельского хозяйства.

**Нэп в сельском хозяйстве.** На X съезде РКП(б) в марте 1921 г. было принято решение о замене продразверстки натуральным продовольственным налогом (продналогом), именно это решение стало началом новой экономической политики. Размер продналога устанавливался до сева в виде процентного или долевого отчисления продуктов с учетом числа едоков, по количеству в хозяйстве пашни и сенокоса, продуктивного скота и средней для района урожайности.

Сумма налога должна была исчисляться так, чтобы покрыть минимальные потребности армии, городского и неземледельческого населения. В среднем размер продналога составлял 30 %, но мог быть снижен для малоимущих крестьян до 10–20 %, а в особых случаях отменялся вообще (удельный вес крестьянских хозяйств, освобожденных от сельскохозяйственного налога по бедности, в 1922–1923 гг. составлял 3 %, в 1923–1924 гг. – 14 %, а в 1925–1926 гг. – 25 %). По мере восстановления хозяйства предполагалось его дальнейшее снижение. Размер продналога был в среднем в 2 раза меньше размера продразверстки, а основная тяжесть при его выплате возлагалась на зажиточных крестьян.

Излишки продукции крестьяне могли продавать на рынке по свободным ценам. Система продналога тем самым обеспечивала возможность накопления излишков сельскохозяйственной про-

дукции и сырья у крестьян, что создавало определенный стимул для расширения как сельскохозяйственного, так и промышленного производства.

Налог уплачивался с 18 продуктов сельского хозяйства (хлеб, маслосемена, мясо, шерсть, мед и т. п.). В марте 1922 г. был издан Закон о едином натуральном налоге, исчислявшемся в хлебных единицах. Крестьяне могли выплачивать его и другими продуктами по установленному переводному коэффициенту.

Кроме натуралога за период 1921–1922 гг., крестьяне еще платили и другие налоги: трудгужналог, подворно-денежный, единовременный на восстановление сельского хозяйства (общегосударственный) и местные налоги, устанавливаемые губернскими и уездными исполкомами. Эта система множественности налогов затрудняла их правильный сбор. Поэтому в мае 1923 г. был введен единый сельскохозяйственный налог. Часть натурального обложения заменялась денежной формой, что также способствовало расширению внутреннего товарооборота. После проведения денежной реформы и стабилизации денежного обращения закреплялся сбор единого налога только в денежной форме.

Характерной чертой нэпа было также разрешение (хотя и с большими ограничениями) аренды земли и использования наемного труда. Поощрялось развитие кооперативов (потребительских, снабженческих, кредитных, промысловых) и простейших форм производственной сельскохозяйственной кооперации – коммун, артелей, товариществ, куда входили в основном бедняки и часть середняков.

В результате проведенных мероприятий в сельском хозяйстве произошли некоторые положительные сдвиги. К 1926 г. был почти достигнут довоенный объем сельскохозяйственного производства (76,8 млн т зерна против 81,6 в 1914 г.), экспорт хлеба составил 3 млн т, в животноводстве по поголовью крупного рогатого скота был превышен уровень 1916 г.

В период нэпа государство продолжало поощрять создание колхозов и совхозов. Однако постановления об их поддержке часто оставались только на бумаге. Заброшенными оказались совхозы, они не могли быть образцом для мелких землевладельцев, так как были очень бедными. Таким образом, коллективные формы организации сельскохозяйственного производства по-прежнему не вносили существенного вклада в производство продукции. Основную роль в восстановлении сельскохозяйственного производства



сыграло индивидуальное крестьянское хозяйство. Причем кулаки, составлявшие около 5 % сельского населения, давали  $\frac{1}{5}$  часть зерна, шедшего на продажу.

В то же время в аграрном секторе сохранялись трудности. Это объяснялось постоянной нехваткой сельскохозяйственного оборудования (которое не обновлялось с 1913 г.) и недостатком тягловых лошадей. В 1926–1927 гг. 40 % пахотных орудий составляли деревянные сохи, треть крестьян не имела лошади – основного «орудия производства» в крестьянском хозяйстве. В результате урожая были одними из самых низких в Европе.

Значительно сократилось отходничество. Если до войны около 10 млн крестьян ежегодно уходили из деревни и нанимались сельскохозяйственными рабочими на лесозаготовки, то в 1927 г. эта цифра составила всего 3 млн. По сравнению с дореволюционным периодом крестьяне также проиграли в очень важной области – в товарообмене. Промышленные товары были дорогими, плохого качества и труднодоступными. Дефицит товаров и заниженные государственные закупочные цены делали для крестьян невыгодной продажу зерна, заставляли их принять вполне логичную экономическую позицию: выращивать зерновые, исходя только из собственных нужд и покупательных возможностей. В 1926–1927 гг. крестьяне потребляли до 85% собственной продукции.

В итоге, спустя несколько лет после начала нэпа произошел провал закупочной кампании (количество зерна уменьшалось с каждым годом: в 1926–1927 г. было закуплено 10,6 млн т, в 1927–1928 г. – 10,1 млн т, а в 1928–1929 г. – 9,4 млн т), что объяснялось враждебным отношением не только кулаков, а всего крестьянства, недовольного условиями купли-продажи и политикой властей. В 1926–1927 гг. стало очевидным, что «союз рабочих и крестьян» на грани распада.

**Нэп в промышленности.** Основным способом восстановления промышленности стали отказ от всеобщего огосударствления и переход к смешанной многоукладной структуре, допущению частного и иностранного капитала. В первые годы нэпа стала снижаться доля государственного сектора, поскольку существовавшие государственные предприятия не могли обеспечить достаточного товарного фонда (в 1921 г. выработка на одного рабочего была в 2,5 раза меньше, чем в 1913 г.), а государственных средств на восстановление промышленности не хватало. Одним из вариантов

решения проблемы была сдача государственных предприятий в аренду частным лицам или в концессии иностранцам, а также создание новых частных предприятий.

В аренду, как правило, сдавались мелкие или средние предприятия, требовавшие вложений капитала для нормального функционирования. Среди арендованных государственных предприятий более 50 % составляли предприятия пищевой и кожевенной промышленности, 33 % – деревообрабатывающей и химической, 13 % – силикатной и текстильной. К середине 20-х гг. на арендованных государственных предприятиях производилось 3 % валовой продукции промышленности. В то же время, несмотря на то, что производственная деятельность осуществлялась частными предпринимателями, программа их работ утверждалась в учреждениях государственной власти. После окончания срока аренды предприятия вновь становились государственными.

Характерной чертой новой экономической политики стало развитие концессий, т. е. предприятий, действовавших на основе договора между советским государством и иностранными фирмами. 29 марта 1921 г. были утверждены «Основные принципы концессионных договоров». Используя опыт концессионных предприятий в области повышения производительности труда, организации производства, советское правительство надеялось быстрее восстановить промышленность. Иностранные фирмы, прежде всего Германии, США, Англии, также были заинтересованы в развитии концессий. Например, Германия перевела в СССР часть своих мощностей и в обход Версальского договора могла производить новейшее оружие. СССР, в свою очередь, получил доступ к новейшим технологиям. В дальнейшем, по мере того как зарубежные технологии и оборудование осваивались советскими специалистами, договоры о концессиях и других формах сотрудничества с иностранными фирмами разрывались.

С 1921 по 1927 г. в народное хозяйство СССР концессионерами было вложено только 50 млн руб. и предоставлено кредитов на 32 млн руб., причем на долю промышленности приходилось лишь 13 млн руб. В целом доля концессий в производстве промышленной продукции была невелика, в середине 20-х гг. она составляла около 1 %. Хотя в отдельных отраслях промышленности их удельный вес был значителен: в добыче свинца и серебра – 62 %, золота – около 30, в производстве одежды и галантерейных товаров – 22 %.

В соответствии с договорами предусматривалась также возможность стажировки советских инженеров и техников в западных странах. Кроме того, в советскую Россию прибыло большое количество иностранных специалистов, а также рабочих для восстановления разрушенных отраслей промышленности.

В 1921 г. началась денационализация предприятий. Разрешалось открывать собственное кустарное или промышленное производство и нанимать рабочих числом не более 20, затем этот ценз был повышен. В промышленности частный предприниматель был допущен к производству товаров народного потребления и бытовых услуг. К середине 20-х гг. на долю частного сектора приходилось от 20 до 25 % производства промышленной продукции.

Таким образом, вся крупная промышленность по-прежнему оставалась в руках государства. Деятельность этих предприятий определялась государственным хозяйственным планом. В то же время предприятия государственного сектора подвергались институциональным преобразованиям. Происходила децентрализация промышленности, были упразднены главки в системе ВСНХ, а их функции перешли к крупным районным управлениям и губернским совнархозам. В государственном секторе основной формой управления предприятием стал трест, объединявший однородные или взаимосвязанные между собой предприятия. Вместо прежнего бюджетного финансирования предприятия, входящие в трест, переводились на хозяйственный расчет (хозрасчет).

Создание хозрасчетных трестов началось в августе 1921 г., а уже к концу 1922 г. 90 % промышленных предприятий были объединены в тресты. Основной капитал (здания, оборудование) тресты получали от государства, а затем должны были действовать самостоятельно. Тресты несли материальную ответственность за организацию производства, качество выпускаемой продукции, сохранность государственного имущества. После обязательных платежей в бюджет предприятия могли сами распоряжаться доходами от реализации.

В 1922 г. по предложению ВСНХ в качестве торговых объединений промышленности были созданы синдикаты, которые создавались также по отраслевому принципу и объединяли несколько трестов. К концу года существовало 18 синдикатов. Они занимались изучением спроса на продукцию трестов, ее торговлей и сбытом, кредитованием, снабжением предприятий сырьем и распределением между ними заказов. Постепенно синдикаты из

торговых организаций трансформировались в регулирующие, а также управляющие структуры.

Очень быстро тресты оказались в положении монополистов и стали диктовать свои условия на рынке, резко увеличив цены. Это привело к «заминкам в сбыте», в результате чего уже в апреле 1923 г. они были возвращены к системе двойного подчинения (и местным совнархозам, и ВСНХ), а немного позднее из целей их деятельности была исключена прибыль.

В целом восстановление промышленности проходило медленнее, чем сельского хозяйства и торговли. В 1924/1925 хозяйственном году (он начинался в октябре) общий объем промышленного производства составлял 75 % уровня 1913 г. Показатели 1913 г. превзошли только легкая и пищевая промышленность, а также производство электроэнергии. В следующем году удалось достичь довоенного уровня. Более медленное восстановление промышленности можно объяснить непоследовательностью промышленной политики в 1920-е гг., которая часто проводилась вопреки ленинскому плану и не обеспечивала крестьян необходимыми товарами.

В промышленности была восстановлена денежная оплата труда, отменялась уравниловка в оплате труда и вводилась новая тарифная и сдельная система (1922 г.). К 1923 г. заработная плата достигла 93 % довоенного уровня, при средней продолжительности дня 7,4 часа и ежегодном оплачиваемом отпуске не менее двух недель. Были отменены трудовые мобилизации, замененные свободным наймом рабочей силы. Численность рабочих и служащих во всех отраслях экономики, исключая крестьян-единоличников, увеличилась с 8,5 млн человек в 1924–1925 гг. до 12,4 млн в 1929 г.

Нэп привела к появлению рынка труда, причем уже осенью 1921 г. предложение труда превышало спрос на него (в январе 1922 г. количество безработных составляло 68 тыс. человек, в 1923–1924 гг. было около 1 млн безработных горожан, а в 1927–1928 гг. – более 2 млн). Безработица в первую очередь ударила по молодежи. После разрухи 1917–1921 гг. во время экономического подъема 1923 г. нанимали в основном опытных рабочих. Несмотря на установленное профсоюзами правило, по которому предприятия обязывались брать на работу определенное число молодых людей, последние составляли только 20 % от общего числа нанятых. Кроме того, значительную часть безработных составляли бывшие «совслужащие», поскольку с началом нэпа произошло сокращение госаппарата. Предприятия стали обеспечиваться

рабочей силой через биржи труда, которые вели регистрацию рабочей силы. Безработные получали пособие по безработице, составлявшее около 30 руб. (на эти деньги можно было купить два демисезонных пальто).

**Восстановление торговли.** Первоначально предполагалось проведение прямого товарообмена в пределах местного хозяйственного оборота, однако обмен уже в октябре 1921 г. перерос в свободную торговлю. Это вызвало необходимость признания товарно-денежных отношений, был взят курс на всемерное развитие торговли.

В годы нэпа в торговле можно было выделить три сектора: государственный, кооперативный и частный. В оптовой торговле государство занимало основные позиции: в 1922–1923 гг. до 77 % товарооборота принадлежало государственным организациям, 8 % – кооперации, 15 % – частному капиталу. В розничной торговле, наоборот, преимущество было за частным сектором, его доля в этот же период составляла 78 %. Однако постепенно, со второй половины 1920-х гг. государство стало ограничивать его деятельность. С этой целью для частных устанавливались повышенные налоговые ставки, высокие проценты за пользование кредитом, жесткий государственный контроль за ценами и др. В итоге, в конце 1927 г. в розничной торговле доля частного торговца составляла всего лишь 36,9 %.

Важной структурой оптовой торговли стали товарные биржи, открытие которых началось в 1921 г. (первая биржа была открыта в Саратове), в 1923 г. их было уже 70, а в 1926 г. – 114. Биржами проводилась работа по объединению отдельных локальных рынков и созданию единого всероссийского рынка. Наряду с биржами крупную оптовую торговлю осуществляли ярмарки и аукционы.

Основные трудности возникали при регулировании розничных цен в связи с большим удельным весом частной розничной торговли. Кроме того, от уровня розничных цен зависели напрямую реальная заработная плата рабочих и благосостояние крестьян. На ряд товаров, в которых наблюдался недостаток, государство устанавливало этикетные цены. Они были обязательны для всех категорий торгующих, в том числе и для частного. Что касается товаров, которые были в избытке, то в этом случае воздействие на поведение частных торговцев осуществлялось путем усиления розничного сбыта этих товаров через сеть государственно-кооперативных магазинов.

В отличие от внутренней, восстановление внешней торговли происходило с большим трудом. Сохранялась монополия на внеш-

нюю торговлю, куда не допускался частный капитал. В то же время стали создаваться смешанные акционерные общества, учредителями которых были советское государство и иностранные предприниматели. Смешанные общества создавались для подготовки экспортных товаров внутри страны, сбыта их за границу и ввоза в СССР необходимых товаров. Сырьевой экспорт-импорт был одной из наиболее развитых сфер деятельности смешанных обществ. Несмотря на это, внешнеторговый оборот СССР в 1927–1928 гг. составлял лишь 44 % от уровня 1913 г.

**Восстановление денежной системы.** Возрождение товарно-денежных отношений привело к необходимости восстановления денежной системы. Обслуживание товарного оборота постоянно обесценивающимися бумажными деньгами препятствовало формированию устойчивых стимулов для расширенного воспроизводства и обеспечению роста трудовой и предпринимательской активности населения. Поэтому требовались стабилизация рубля и создание прочной денежной системы, способной обслуживать хозяйственный процесс. Денежная реформа была проведена по инициативе и под руководством наркома финансов Г. Я. Сокольникова (он еще в 1918 г. возражал против неограниченной денежной эмиссии). Она включала несколько этапов.

Прежде всего в октябре 1921 г. был восстановлен Государственный банк. После чего стало возможным проведение денежной реформы, длившейся с июля 1922 г. по декабрь 1924 г. После длительных дискуссий реформа стала проводиться на основе золотого стандарта. Банк получил право выпуска банковских билетов, именуемых червонцами. Червонец приравнивался к дореволюционной золотой 10-рублевой монете и был равен 7,7 г чистого золота. На тот период новые банковские билеты на  $\frac{1}{4}$  обеспечивались золотом, а также другими драгоценными металлами и устойчивой иностранной валютой, а на  $\frac{3}{4}$  – краткосрочными векселями и легко реализуемыми товарами. В ходе подготовительных работ Госбанк начал скупать драгоценные металлы и устойчивую иностранную валюту с целью создания их резерва.

На первом этапе реформы, с конца 1922 г. – в начале 1923 г., червонцы получили ограниченную сферу обращения, поскольку они предназначались только для внешнего товарооборота и для банковского кредитования промышленности и коммерческих операций в оптовой торговле (предприятия получали кредиты и погашали их червонцами). На 1 января 1923 г. доля червонцев в де-

нежной массе составляла всего 3 %. Червонец воспринимался как особый вид ценных бумаг, он мог свободно обмениваться на иностранную валюту по твердому курсу, определявшемуся на фондовых биржах, свободно ввозился и вывозился за границу. На протяжении 1923 г. курс червонца повышался по отношению к иностранным валютам. На начало января 1924 г. курс доллара составлял 2,2 руб., а к 1 апреля достиг 1,95 руб. после чего остановился на данном уровне. В 1925 г. червонец официально котируется на мировых валютных биржах и стал конвертируемой валютой. Весь товарооборот страны обслуживался совзнаками образца 1922 г., выпущенными одновременно с червонцем. Для стабилизации денежного обращения и изъятия из обращения слишком большого количества денег, выпущенных в годы военного коммунизма, были проведены две деноминации. На первом этапе 1 рубль, выпущенный в 1922 г., приравнялся к 10 тыс. прежних руб. Однако совзнаки были крайне неустойчивой денежной единицей, их курс постоянно падал. Таким образом, в стране действовала система параллельного обращения двух валют – червонцев и совзнаков.

На втором этапе реформы – начало 1923 г. – начало 1924 г. – была проведена вторая деноминация – 1 рубль, выпущенный в 1923 г., приравнялся к 100 рублям образца 1922 г. или к 1 млн руб., ходивших в обращении до 1922 г. Параллельно происходило превращение червонцев в денежные знаки. Со второй половины 1923 г. червонцы практически вытеснили совзнаки из крупного хозяйственного оборота. Торговые предприятия также стали принимать червонцы в уплату за товары, налоги принимались тоже в червонной валюте. Превращение червонцев в основную денежную единицу в городах происходило намного быстрее, чем в деревне. Произошло своеобразное разделение сферы обращения червонца и совзнака. Червонец обслуживал денежный оборот в городе, в деревне хождение имели совзнаки. В связи с этим денежные накопления крестьян стали резко обесцениваться, уже осенью крестьяне отказывались продавать продукцию за совзнаки, ради получения золотых банкнот они даже снижали цены. К 1 января 1924 г.  $\frac{4}{5}$  денежного обращения было обеспечено устойчивой валютой.

В феврале 1924 г. был начат третий, заключительный этап реформы, означавший переход к единой устойчивой валюте. К этому моменту было достигнуто оздоровление госбюджета, что освободило государство от эмиссии бумажных денег с целью покрытия



дефицита, рост экспорта способствовал накоплению иностранной валюты, начался экономический рост. 5 февраля 1924 г. был объявлен выпуск государственных казначейских билетов достоинством 1, 3, 5 руб., обеспеченных золотом, а также серебряной и медной монеты. Закон предусматривал, чтобы количество этих денежных знаков не превышало  $\frac{1}{2}$  суммы выпущенных в обращение червонцев. С 15 февраля эмиссия совзнаков была прекращена. Начался обязательный обмен старых денег, совзнаков, на новые по следующему курсу: 1 рубль государственных казначейских билетов приравнивался к 50 тыс. руб. образца 1923 г. или 50 млрд руб. образца до деноминации. К концу 1924 г. денежная реформа была завершена, и финансовая система стала нормально функционировать.

Основными итогами денежной реформы 1922–1924 гг. стали:

- восстановление доверия к национальной денежной единице, введение в стране единой денежной системы;
- восстановление конвертируемости валюты;
- оздоровление госбюджета, достижение равновесия между денежной и товарной массой;
- создание условий для широкого использования стоимостных рычагов (цена, кредит, налоги) и развития торговли;
- создание условий для роста валовой продукции промышленности и сельского хозяйства;
- укрепление экономических взаимосвязей между городом и деревней;
- повышение мирового престижа страны.

**Восстановление кредитно-финансовой сферы.** Оздоровление денежной системы требовало восстановления и развития кредитно-финансовой сферы. В марте 1921 г. на съезде была принята резолюция «О пересмотре финансовой политики», в которой говорилось о необходимости проведения реформ в данной сфере, изменения финансовой, налоговой и тарифной политики.

Раньше всего была восстановлена работа Госбанка, на который возлагалась задача мобилизации денежных средств в целях создания источников кредитования восстанавливающейся экономики. Первоначально, в связи со сложным финансовым положением и неразвитостью кредитно-денежной системы, Госбанк выполнял ранее несвойственные Центральному банку функции. Например, Госбанк принимал на комиссию товары государственных и кооперативных организаций, мог осуществлять в дальнейшем их реа-

лизацию, принимал активное участие в заготовке и сбыте хлеба и т. д.

Формирование разветвленной сети банковских учреждений происходило в период с 1922 по 1925 г. Появились акционерные банки, осуществлявшие кредитование отдельных отраслей народного хозяйства: государственной промышленности, транспорта, внутренней и внешней торговли – Торгово-промышленный банк (Промбанк), сельскохозяйственной кооперации и единоличного крестьянства – Центральный сельхозбанк, местных государственных предприятий, жилищной кооперации и частных домовладельцев – Центральный банк коммунального хозяйства и жилищного строительства (Цекомбанк), электрохозяйства в стране – Электробанк и др. Акционерами банков являлись Госбанк, синдикаты, кооперативы и частные лица. Банковская система подвергалась жесткому контролю со стороны государства в лице Наркомфина и Госбанка.

Для предоставления кредитов потребительской кооперации была создана система кооперативных банков, ее низовой кредитной структурой являлись кредитные товарищества, предоставлявшие ссуды своим членам на закупку рабочего скота, сельскохозяйственного инвентаря, минеральных удобрений и т. д. В губерниях были образованы общества сельскохозяйственного кредита, являвшиеся местными сельскохозяйственными коммерческими банками.

Для кредитования частной промышленности и торговли, городских кооперированных ремесленников и кустарей создавались общества взаимного кредита. Большое распространение получил коммерческий кредит – кредитование друг друга различными предприятиями и организациями.

Для финансирования внешней торговли был образован смешанный, с участием шведского капитала, Российский коммерческий банк. В 1924 г. акции шведских держателей были выкуплены советским государством, а сам банк преобразован во Внешторгбанк.

В 1922 г. для обслуживания населения были созданы сберкассы. Вклады населения страховались от обесценения. Они выплачивались по курсу золотого рубля, установленного на день выплаты.

В итоге, в 1926 г. действовало более 60 банков, развернувших между собой конкуренцию за клиентов, стараясь привлечь их выгодными условиями кредита. В общих кредитных вложениях

банковской системы доля Госбанка в 1926 г. составляла 48 % (в 1923 г. – 66 %). После 1927 г. начался возврат к политике кредитного планирования, характерной для периода военного коммунизма.

Декретом ВЦИК от 10 октября 1921 г. в своих правах был восстановлен бюджет. По мере стабилизации валюты и укрепления финансов происходил постепенный переход сначала к месячным бюджетным планам (май 1922 г.), а затем к твердым квартальным (1923–1924 гг.) и в 1924–1925 гг. – к твердому годовому отчету.

Проведение новой экономической политики требовало совершенствования налоговой системы. В июле 1921 г. был введен промышленный налог, взимаемый с ненационализированных промышленных и торговых предприятий. В 1922 г. был введен подоходный налог с населения. Он был построен по типу подоходно-поимущественного обложения с прогрессивно растущими ставками в зависимости от суммы дохода. Законом от 20 июля 1923 г. впервые был введен подоходный налог для государственных предприятий, кооперации и концессий (в размере 8 % от чистой прибыли). Было принято решение о переходе от натурального к денежному обложению крестьян (1925 г.).

Важной статьёй доходов государственного бюджета стали косвенные налоги. Начиная с августа 1921 г. были установлены акцизные ставки на целый ряд товаров, подразделявшихся на предметы массового спроса и первой необходимости (пищевые продукты, одежда, обувь и т. д.) и так называемое «излишнее потребление» (спиртные напитки, табачные изделия, парфюмерно-косметические изделия). В 1925–1926 гг. акцизные поступления давали более 20 % всех доходов бюджета. Что касается таможенных пошлин, то они составляли всего 3 % доходов бюджета. Центральные органы управления определяли также систему местных налогов: налог со строений, с грузов, биржевых сделок, золотопромышленных предприятий. Кроме того, сами союзные республики могли устанавливать и другие местные налоги.

Доля налогов в доходах бюджета 1925–1926 гг. составляла более 50 %, что способствовало его бездефицитному исполнению. В 1920-е гг. в налоговых поступлениях изменилось соотношение между прямыми и косвенными налогами. Так, если в 1913 г. прямые налоги составляли 16,3 %, а косвенные – 83,7 %, то в 1927/1928 хозяйственном году 34,5 % и 65,1 % соответственно. Чрезвычайным источником доходов бюджета были внутренние

займы. В 1922 г. был выпущен первый краткосрочный хлебный заем, имевший податное обеспечение, успех которого позволил повторить его в 1923 г. Были выпущены также сахарный заем (1923 г.), 8%-ный внутренний заем (1924 г.) и т. д.

*Экономические достижения и кризис нэпа.* Нэп стал главным условием восстановления разрушенного войной и военным коммунизмом народного хозяйства страны. К середине 1920-х гг. в большинстве отраслей был достигнут уровень развития экономики 1913 г. Действительно, новая экономическая политика предполагала либерализацию всех сфер экономической жизни, допущение рыночных отношений и частной собственности, что и позволило достичь высоких экономических показателей.

С 1921 по 1926 г. объем промышленного производства увеличился более чем в 3 раза, производство сельскохозяйственной продукции – в 5 раз и на 18 % превысило уровень 1913 г. Рост промышленного производства позволил уже через год после начала нэпа отменить карточную систему.

В то же время наряду с допущением частного капитала (преимущественно в сфере мелкого бизнеса) в государственной собственности оставались предприятия крупной и средней промышленности, транспорта, сохранялась монополия во внешней торговле и т. д. Через налоговую, кредитную, ценовую, тарифную политику государственный контроль распространялся на все сферы экономической жизни страны. То есть сам принцип управления экономикой не претерпел существенных изменений, что стало главной причиной противоречивости экономической политики и приводило к постоянным сбоям в хозяйственном механизме. Например, в 1923 г., когда промышленность только начала восстанавливаться и ее объем достиг 40 % довоенного уровня, в стране возник кризис перепроизводства промышленной продукции. Трудности сбыта были связаны с неоправданным ростом монопольных цен, устанавливаемых трестами и синдикатами на промышленную продукцию. Государство продолжало политику «перекачки средств» из сельского хозяйства, используя для этого методы налоговой, ценовой политики. Если с 1913 по 1922 г. цены на промышленные товары выросли на 1,2 раза, то к концу 1923 г. разница роста цен составляла уже 3 раза.

После смерти Ленина начался пересмотр взглядов на сущность нэпа. Ленинская трактовка нэпа как способа строительства социализма уступала установке на то, что нэп – временное отступ-

ление к капитализму. Это означало возможность кардинального пересмотра принципов экономической политики, что и стало постепенно происходить со второй половины 1920-х гг. Таким образом, 1925 г. можно считать вершиной новой экономической политики, после чего начался постепенный процесс свертывания рынка.

Несмотря на то, что официально концепция нэпа была отвергнута только в 1929 г., уже в 1925 г. фактически началось формирование основ командно-административной экономики. В 1925 г. была поставлена задача возобновления индустриализации, начатой еще в дореволюционное время и прерванной Первой мировой войной и революцией 1917 г. Можно сказать, что начало политики ускоренной индустриализации означало отказ от нэпа в промышленности, окончательно это стало ясно после утверждения ВЦИКом 29 июня 1927 г. положения о государственных трестах, в котором они обязывались выполнять плановые задания руководящего органа, а указание об извлечении прибыли было исключено. В сельском хозяйстве концом нэпа можно считать возобновление в конце 1927 г. практики изъятия хлебных «излишков», незаконные обыски крестьянских амбаров, установление постов на дорогах, препятствовавших привозу хлеба на городские рынки. В финансовом отношении нэп закончился в июле 1926 г., после запрещения вывоза червонцев за рубеж, прекращения их скупки на внешнем рынке, что означало превращение червонца во внутреннюю валюту СССР.

#### *7.5.4. Формирование командно-административной системы*

В декабре 1925 г. XIV съезд ВКП (б) поручил ЦК «руководствоваться в области экономической политики следующими директивами: а) во главу угла поставить задачу всемерного обеспечения победы социалистических хозяйственных форм над частным капиталом... б) ...держат курс на индустриализацию страны... в) борьба против кулачества должна идти в целях изоляции кулака...» В апреле 1926 г. на пленуме ЦК было принято решение о том, что в хозяйственной политике нужно «руководствоваться постановлениями Политбюро от...» В октябре 1927 г. на пленуме ЦК и ЦКК были утверждены Директивы по составлению пятилетнего плана народного хозяйства (без цифр). Принятие этих и других, схожих по направленности, документов означало свертывание нэпа и формирование командной экономики.

Знаковыми мероприятиями начального этапа формирования командно-административной системы экономики считаются проведение социалистической индустриализации (с 1926 г.), переход к перспективному планированию (в марте 1926 г. принято решение о разработке перспективных планов по отдельным отраслям), коллективизация сельского хозяйства (с 1928 г.), создание новой системы управления народным хозяйством.

**Социалистическая индустриализация.** Основная цель индустриализации состояла в достижении полной экономической независимости, превращении страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, производящую их. Ставилась задача за 10 лет догнать и перегнать промышленно развитые страны.

На протяжении первой половины 1920-х гг. между руководителями ВСНХ проходили споры о направлениях промышленной политики. Еще в 1923 г. зампредом ВСНХ Пятаковым была выдвинута идея о централизованной индустриализации при абсолютном приоритете тяжелой промышленности. Дзержинский, возглавлявший ВСНХ в 1924 г., наоборот, главным считал развитие легкой промышленности, которая могла дать государству временные, но быстрые прибыли и могла частично удовлетворить крестьян. После смерти Ф. Дзержинского в 1926 г. был взят курс на «сверхиндустриализацию».

Основными причинами индустриализации стали:

- аграрно-индустриальная структура экономики – перед государством стояла задача превращения страны из аграрной в индустриальную;

- наличие устаревшего оборудования, которое использовалось еще с довоенных лет, технологическая и организационная отсталость производства (промышленность СССР отставала от среднемирового уровня, по крайней мере, на 15 лет) не обеспечивали требуемых темпов развития;

- неразвитость некоторых отраслей промышленности: производство самолетов, автомобилей, радиопромышленность, отдельные химические производства;

- экономическая изоляция СССР от западного мира, что делало практически невозможным импорт некоторых стратегических товаров, не производившихся в стране, но необходимых для экономического развития;

- наличие (по мнению руководителей страны) опасности близкой войны, что требовало развития мощной военной промышленности;

– упадок мелкой сельской промышленности, которая могла обеспечить хотя бы часть крестьянских потребностей, уровень обеспеченности сельскохозяйственной техникой в 1925–1926 гг. упал до самой низкой отметки по сравнению с 1913 г.

При обсуждении планов, методов, темпов и источников индустриализации развернулись острые дискуссии. Одни выступали за постепенное, сбалансированное развитие народного хозяйства (развитие по схеме: рост товарности сельского хозяйства–развитие легкой промышленности–подъем тяжелой промышленности) с сохранением различных форм собственности и использованием мирового опыта. Другие были сторонниками ускоренной индустриализации, базирующейся на перераспределении доходов между отраслями (за счет сельского хозяйства и легкой промышленности) и группами населения, ограничении потребления, концентрации всего хозяйства в руках государства и использовании внеэкономических методов мобилизации ресурсов. Естественно, в споре победили сторонники форсированной индустриализации. Таким образом, проведение индустриализации сопровождалось свертыванием рыночных принципов, наступлением на частный капитал, а также усилением административных тенденций в управлении.

В первые годы индустриализации (1926–1928 гг.) было построено вновь и реконструировано около 800 крупных предприятий. Большое внимание уделялось развитию энергетической базы – добыче угля, нефти, строительству электростанций. Были введены в эксплуатацию Штеровская электростанция в Донбассе, Земо-Авчальская в Закавказье и Волховская электростанция, началось строительство Брянской, Челябинской, Иваново-Вознесенской электростанций, а также прокладка новой железной дороги – Турксиба (из Средней Азии в Сибирь).

Капиталовложения в промышленность в 1926–1928 гг. выросли в 3,4 раза, а темпы роста промышленного производства были выше, чем в последующих пятилетках (споры о точных данных о росте промышленного производства продолжаются до сих пор) – тяжелая промышленность за год увеличивала производство на 28,5 %, а легкая – на 21,4 %. К 1929 г. промышленное производство превысило довоенный уровень на 32 %. Несмотря на то, что в частной промышленности было занято только 5 % рабочих, на ее долю приходилось около 15 % промышленной продукции.

На втором этапе (1928–1940 гг.) стала проводиться целенаправленная политика на установление небывало высоких темпов



роста тяжелой промышленности, получившая название политики «Большого скачка». В ноябре 1928 г. было принято решение о направлении 78 % капвложений в промышленность, что должно было обеспечить рост валовой продукции промышленности в 2,8 раза. С 1 октября 1928-го по 1933 г. размер капвложений был превышен на 45 %. Учитывая, что многие отрасли тяжелой промышленности стали нерентабельными в первый же год пятилетки, особый интерес представляют источники финансирования индустриализации.

Основными источниками индустриализации стали:

1. Доходы от национализации промышленности, транспорта, торговли.

2. Внутрипромышленное перераспределение средств в пользу отраслей, производящих средства производства (группа «А»), посредством налога с оборота.

3. «Перекачка средств» – неэквивалентный обмен между городом и деревней. В июле 1928 г. Сталин сформулировал идею «дани» с крестьянства посредством так называемого «добавочного налога». Он стал взиматься через систему монопольно завышенных цен на промышленные товары и искусственно заниженных цен на закупаемую государством у крестьян сельскохозяйственную продукцию. «Перекачка средств» в дальнейшем была возведена в систему и на долгие годы стала основой хозяйственного строительства в СССР.

4. Продажа водки. В 1930 г. Сталин стал говорить, что социализм невозможно построить в белых перчатках, нужно отбросить ложный стыд и открыто пойти на максимальное увеличение производства и продажи водки.

5. Духовная энергия трудящихся, вовлечение в трудовое соревнование, создание обстановки массового энтузиазма. В годы первой пятилетки распространение получило ударничество, в середине 1930-х гг. активно развернулось стахановское движение (в августе 1935 г. А. Стаханов за смену добыл почти в 15 раз больше угля, чем полагалось по норме). Одним из «итогов» стахановского движения стало повышение норм выработки на 15–20 %.

6. Конфискационное налогообложение частных предпринимателей, продолжавших работать на хозрасчете. Это привело в 1933 г. к свертыванию частного сектора в промышленности и торговле.

7. Внутренние государственные займы, размещавшиеся среди населения. Они начали выпускаться с 1926 г., постепенно превра-

тившись из добровольных в обязательные. Норма подписки на заем составляла среднемесячную заработную плату в течение года.

8. Дополнительная денежная эмиссия. С 1930 г. денежная масса, находившаяся в обращении, увеличивалась более чем в 2 раза по сравнению со стоимостным объемом продукции, производимой отраслями промышленности группы «Б».

9. Доходы от внешней торговли. При том, что население СССР находилось на грани голода, в огромных количествах из страны вывозились продовольственное сырье, продукты питания, а также нефтепродукты, лесоматериалы, пушнина, лен.

10. Снижение жизненного уровня всех слоев общества. В стране проповедовался «потребительский аскетизм». Рост цен на промышленные товары в конце первой пятилетки привел к снижению примерно на 40 % покупательной способности рабочих. В целом на протяжении 1930-х гг. уровень жизни рабочих находился примерно на уровне 1913 г.

Таким образом, индустриализация проводилась экстенсивными методами, с огромными издержками. Однако бесспорным является тот факт, что в годы индустриализации страна развивалась очень быстрыми темпами (темпы роста тяжелой промышленности были в 2–3 раза выше, чем в период 1900–1913 гг.), ежегодно появлялось около 700 новых крупных предприятий. К концу 1930-х гг. СССР вышел на второе место после США по объему национального дохода, в 1913 г. Россия была на пятом месте (в то же время в настоящий момент очень распространенной является точка зрения, что промышленность СССР оставалась на прежнем, пятом месте, сократился лишь разрыв).

*Переход к перспективному планированию и изменение системы управления народным хозяйством.* Завершение восстановления экономики вызвало необходимость перехода от годового планирования в форме контрольных цифр к перспективному планированию. Разработка первого пятилетнего плана велась начиная с 1926 г., когда стали составляться планы развития отдельных отраслей. В 1927 г. стала проводиться разработка первого пятилетнего плана, предусматривающего развитие всех регионов страны. Его выполнение предполагалось начать в октябре 1928 г., но к этому времени он был еще не готов. В мае 1929 г. был принят план на 1928–1932 гг.

Первый пятилетний план был подготовлен в двух вариантах. Первоначально составленный «отправной» план предусматривал

среднегодовой темп прироста промышленной продукции в 16 %, позднее он был назван Сталиным «враждебным». Другой вариант плана – «оптимальный» – имел более высокие показатели развития (20–22 %) и уже в ходе выполнения первого года также был изменен в сторону увеличения производства по отдельным отраслям. В окончательном варианте прирост промышленного производства должен был составить 136 %, производительности труда – 110 %, снижение себестоимости – 35 %. Плановые показатели постоянно изменялись в сторону их повышения. Кроме того, с 1931 г. начало хозяйственного года было перенесено с 1 октября на 1 января, т. е. отчетным годом стал не октябрь 1933 г., а декабрь 1932 г. В декабре 1929 г. был выдвинут лозунг: «Пятилетку – в 4 года».

Первый пятилетний план охватывал 1928–1929 – 1932–1933 гг. Планом предусматривалось увеличение объема промышленной продукции в 2,8 раза при преимущественном развитии тяжелой промышленности, преодоление отставания сельского хозяйства, налаживание его социалистического переустройства, обеспечение вытеснения и ликвидации капиталистических классов и создание экономической базы для построения социалистического общества. В начале 1933 г. было заявлено, что пятилетний план выполнен через 4 года и 3 месяца после его утверждения. В действительности по многим показателям план был выполнен на 50–70 %.

В годы первой пятилетки произошло изменение системы управления и было проведено несколько реформ, означавших окончательную ликвидацию элементов нэпа и становление командной модели экономического развития.

В декабре 1929 г. было принято решение о превращении синдикатов в объединения и передаче им управления промышленностью. Синдикаты перестали заниматься оптовой торговлей, которая заменялась централизованным распределением по фондам и нарядам. Тресты теряли хозяйственную самостоятельность, а к концу первой пятилетки прекратили свое существование. При этом произошел перевод предприятий, входивших в трест, на хозяйственный расчет, однако он фактически сводился к учету себестоимости.

В 1930 г. произошла налоговая реформа. Вместо 63 различных налогов и платежей в бюджет, было введено только два – налог с оборота и отчисления от прибыли. В бюджет должно было перечисляться не менее 81 % прибыли. Для колхозов устанавливался один подоходный налог.

В 1930 г. началась также кредитная реформа, кредит был заменен централизованным финансированием. В январе 1930 г. была отменена система отпуска товаров и оказания услуг в кредит. Затем произошла ликвидация коммерческого кредита и вексельного обращения.

Ранее самостоятельные банки стали подчиняться наркомату финансов. Банки перестали выдавать кредиты, на их счетах находились только собственные финансовые ресурсы и бюджетные ассигнования, предназначенные для капвложений, причем эти ресурсы можно было использовать строго по плану. Долгосрочное кредитование сохранялось для колхозов, промысловой и потребительской кооперации. Функции краткосрочного кредитования перешли Госбанку. Кредитование стало осуществляться «под план». Госбанк за счет покупателя оплачивал по плановой цене все счета поставщиков независимо от качества и ассортимента продукции, а также возмещая все расходы, понесенные поставщиками. Для немногих оставшихся частных предприятий кредиты стали недоступны. К концу 1930-х гг. в стране осталось только 7 банков: Госбанк, Внешторгбанк и 5 банков долгосрочных вложений, которые в 1959 г. влились в Стройбанк.

В 1932 г. ВСНХ был реорганизован в 3 наркомата, ведавших тяжелой, легкой и лесной промышленностью. Дальнейшее развитие системы шло по линии разукрупнения наркоматов, особенно интенсивно в 1938–1939 гг. К марту 1939 г. их насчитывалось уже 34. Были восстановлены коллегии наркоматов. Это привело к росту численности чиновников, например, за первую пятилетку аппарат вырос как минимум в 16 раз.

Одновременно с изменением системы управления происходило наступление на частный капитал. В 1930 г. было ликвидировано большинство концессий, упразднены товарные биржи и ярмарки. Прекращалась деятельность частных и смешанных акционерных обществ, обществ взаимного кредита и т. д. В период с 1928 по 1933 г. в розничной торговле частный капитал был полностью ликвидирован, была практически ликвидирована и частная промышленность (доля частных предприятий составляла 0,5 %), в сельском хозяйстве осталось около 20 % частных хозяйств.

**Коллективизация сельского хозяйства.** Первоначально в качестве первоочередной задачи в области сельского хозяйства признавалось развитие всех форм кооперации, а перспективной задачей – постепенный переход к коллективной обработке земли на осно-

ве новой техники (электрификации). Причем сроки, формы и способы кооперирования не устанавливались. В отношении эксплуататорских классов выдвигалась задача их вытеснения экономическими методами в целях снижения удельного веса частного сектора. Однако практически сразу же правительство отошло от этих программных установок, были нарушены основные принципы кооперации: добровольность, постепенность, материальная заинтересованность. Уже хлебозаготовительный кризис 1927/1928 хозяйственного года привел к применению чрезвычайных мер, использованию административного и судебного нажима на зажиточных крестьян для обеспечения города хлебом, включая конфискацию хлебных излишков. Таким образом, коллективизация началась, по сути, уже в 1928 г.

Однако чрезвычайные меры не принесли ожидаемых результатов. Экспортные возможности страны уменьшались, что означало невозможность проведения индустриализации по намеченному плану. Произошло смещение акцента с кооперации на создание «опор социализма» в деревне – колхозов-гигантов и машинно-тракторных станций (МТС), т. е. предусматривались более радикальные меры по отработке механизма «перекачки» средств из сельского хозяйства. В июне 1929 г. были созданы государственные МТС, на которых сосредоточилась сельскохозяйственная техника для обработки полей и уборки урожая. За свою работу МТС получали 20 % урожая.

В ноябре 1929 г. Сталиным была поставлена задача проведения повсеместной коллективизации. В декабре 1929 г. было объявлено о конце нэпа и переходе от политики ограничения кулачества к политике «ликвидации кулачества как класса».

5 января 1930 г., после неоднократных пересмотров и сокращений плановых сроков, было установлено, что в трех важнейших зерновых районах – на Северном Кавказе, Нижней и Средней Волге – коллективизация завершится в 1930 г., на Украине, в Центрально-Черноземной области, в Сибири, на Урале, в Казахстане – к весне 1932 г. В остальных районах – в 1933 г. Преобладающей формой коллективного ведения хозяйства признавалась артель, как более передовая по сравнению с товариществом по обработке земли. В артели обобществлялись основные материальные ресурсы (земля, крупный рогатый скот, техника) при сохранении личного подсобного хозяйства крестьян. Позднее эти артели получили название «колхозы».

Для успешного проведения коллективизации власти мобилизовали 25 тыс. рабочих (так называемых «двадцатипяти тысячников»). Они вливались в уже существующие «штабы коллективизации», состоящие из местных партийных руководителей, милиционеров, начальников гарнизонов и ответственных работников ОГПУ. Штабы следили за выполнением графика коллективизации, установленного местным партийным комитетом: к определенному числу требовалось коллективизировать установленный процент хозяйств. Члены отрядов разъезжали по деревням, созывали общее собрание и пытались склонить крестьян к вступлению в колхоз. Если только незначительная часть крестьян, поддавшись на уговоры и угрозы, записывалась в колхоз, то все село объявлялось «коллективизированным на 100 %».

Каждую декаду в газетах публиковались данные о коллективизированных хозяйствах в процентах: 7,3 % на 1 октября 1929 г., 13,2 % на 1 декабря, 20,1 % на 1 января 1930 г., 34,7 % на 1 февраля, 50 % на 20 февраля, 58,6 % на 1 марта и т. д. Однако большинство колхозов существовало лишь на бумаге.

Уже в начале 1930 г. стало ясно, что слишком высокие темпы коллективизации наносят вред самой идее объединения крестьян. Под угрозой оказалась весенняя посевная кампания. В своей статье «Головокружение от успехов», появившейся в «Правде» 2 марта 1930 г., Сталин осудил многочисленные случаи нарушения принципа добровольности при организации колхозов. После публикации статьи и принятия 14 марта постановления ЦК «О борьбе против искривления партийной линии в колхозном движении» было позволено выходить из колхозов тем, кого заставили войти туда насильно. Эффект проявился сразу же. К 1 июля коллективизированными оставались только треть (в некоторых регионах меньше четверти хозяйств) чем было на 1 марта.

С осени 1930 г. после получения хорошего урожая (зерна было собрано почти в два раза больше, чем удавалось получить в последние годы нэпа) кампания возобновилась с новой силой. К 1 июля 1931 г. было уже 57,5 % коллективизированных хозяйств, в 1934 г. – 75 %, к лету 1936 г. – 90 %.

Параллельно с коллективизацией проводилось раскулачивание. В соответствии с постановлением ЦК ВКП(б) «О мерах по ликвидации кулацких хозяйств в районах сплошной коллективизации» отменялась аренда земли, запрещалось применение наемного труда, у кулаков конфисковывались средства производства, скот, се-

менные запасы. Средства производства и имущество передавались в фонды колхозов в качестве взносов за бедняков, вклады кулаков в кооперацию поступали в фонды коллективизации бедноты. В раскулачивании, таким образом была заинтересована часть бедняцко-батрацких масс, так как конфискованное имущество передавалось в колхоз либо делилось между ними. Раскулачивание становилось одним из основных методов ускорения коллективизации.

Кулаков разделили на 3 категории: в первую (63 тыс. хозяйств) вошли кулаки, которые занимались «контрреволюционной деятельностью», во вторую (150 тыс. хозяйств) – кулаки, которые не оказывали активного сопротивления советской власти, но являлись в то же время «в высшей степени эксплуататорами и тем самым содействовали контрреволюции». Кулаки этих двух категорий подлежали аресту и выселению в отдаленные районы страны (Сибирь, Казахстан), а их имущество подлежало конфискации. Кулаки третьей категории, признанные «лояльными по отношению к советской власти», осуждались на переселение в пределах областей из мест, где должна была проводиться коллективизация, на необработанные земли.

Составлением списков кулаков первой категории занимался местный отдел ГПУ. Списки кулаков второй и третьей категорий составлялись на местах с учетом «рекомендаций» деревенских активистов и организаций деревенской бедноты, что приводило к многочисленным злоупотреблениям. Кроме того, не существовало четкого определения «кулака». К кулакам могли отнести тех, кто нанимает батраков, имеет в хозяйстве 2 лошади или 2 коровы, в наиболее бедных регионах для зачисления в кулаки достаточно было иметь крепкий большой дом. В отличие от нормы коллективизации, составлявшей 100 %, норма раскулачивания была разной – 5–7 % от общего числа дворов.

Если для выполнения плана по раскулачиванию «настоящих кулаков» не хватало, то к ним присоединяли так называемых «подкулачников» – середняков, или даже бедняков, которых подвергали репрессиям как «сочувствующих». В некоторых районах от 80 до 90 % крестьян-середняков были осуждены как «подкулачники».

Естественно, такая практика приводила к росту недовольства политикой коллективизации со стороны крестьян. На Украине, Северном Кавказе и на Дону (туда даже были введены войска)



сопротивление было более активным, чем в небольших деревнях Центральной России. Крестьяне оказывали пассивное сопротивление всеобщей коллективизации: сжигали постройки, уничтожали скот и т. д.

По мнению советского правительства, главным итогом коллективизации было создание социальной базы для модернизации аграрного сектора и высвобождение трудовых ресурсов для других сфер экономики. Однако политика насильственной коллективизации привела к снижению эффективности сельскохозяйственного производства, дезорганизации работы в колхозах, ощутимым экономическим потерям.

Хлебозаготовки начали давать сбой к концу лета 1931 г., этот процесс продолжился в 1932 г. Насильственное изъятие  $\frac{1}{3}$  (а в некоторых колхозах до 80 %) урожая окончательно расстроило производственный цикл. Отобранное у крестьян зерно шло на экспорт преимущественно в Германию. В рамках торгового германо-советского соглашения (апрель 1931 г.) она обязалась предоставить Советскому Союзу значительные кредиты (более 1 млрд марок). В обмен на необходимую для индустриализации технику, советская сторона снабжала Германию сельскохозяйственным сырьем и золотом.

В годы сплошной коллективизации сильно пострадало животноводство, за период с 1928 по 1932 г. в 1,7 раза сократилось поголовье лошадей и коров, овец и коз в 2,8 раза. Истребление скота, резкий рост объема вывезенного из деревни продовольствия в 1932–1933 гг. привели к страшному голоду. Особенно сложным весной 1933 г. было положение на Украине. В отличие от голода 1921 г., когда советское правительство обратилось за помощью к западным странам, в 1933 г. факт продовольственной катастрофы тщательно скрывался. Не получая никакой поддержки, от голода вымирали целые села. Также сложным было и положение в городах, где продовольствия не хватало даже по карточкам.

В начале 1930-х гг. все управление колхозами перешло к государственным органам в центре и на местах. Вся хозяйственная жизнь в колхозах строго регламентировалась.

В январе 1933 г. была отменена существовавшая система контрактации (поставки сельскохозяйственной продукции в обмен на промышленные товары). Вместо нее была введена система обязательной сдачи продукции по твердым нормам с каждого гектара посевных площадей (определяемым исходя из желаемого резуль-

тата, а не из объективных данных) и по твердым государственным ценам, едва покрывавшим 20 % себестоимости. Колхозы включались в государственные планы производства и сдачи продукции. По каждому виду сельскохозяйственной продукции существовали специальные заготовительные учреждения: Заготзерно, Заготяй-цо, Заготплодоовощ, Заготпенькоконопля и т. д.

Обязательными поставками сельскохозяйственных продуктов государству облагались посевы приусадебных участков колхозников, пришкольные участки, хозяйства детских домов. Количество налогов и их размеры постоянно увеличивались. Помимо сельскохозяйственного налога с колхозников и единоличников взимались такие налоги, как культжилсбор, единовременный налог с единоличника, обязательное страхование строений, животных, посевов.

Наряду с денежными выплатами колхозники и единоличники облагались и натуральным налогом, например обязательными поставками мяса или птицы, независимо от того, имела ли эта продукция в хозяйствах. Не выполнившие в срок обязательства по поставкам подвергались денежным штрафам.

Коллективизация существенно отразилась на материальном положении крестьянства. Это выразилось в снижении душевого потребления сельским населением продуктов питания. Только во второй пятилетке положение несколько улучшилось, однако по большинству продуктов уровень 1928 г. не был достигнут. Ситуацию позволило стабилизировать разрешение колхозникам с 1935 г. иметь небольшие приусадебные участки, держать птицу, коров, свиней и овец, а излишки реализовывать на городских рынках.

На протяжении всех 30-х гг. по отношению к крестьянам проводилась политика, направленная на их насильственное прикрепление к земле. С 1930 г. в колхозах была запрещена денежная оплата труда. Вместо нее вводились так называемые трудодни – условные единицы измерения затрат труда и определения доли в конечных результатах деятельности колхоза. Нормы выработки и расценки (в натуральной форме) утверждались отдельно в каждом хозяйстве, а в конце года происходило распределение продукции.

С 1932 г. вводилась паспортная система. Однако колхозники не получили паспортов. Для смены места жительства им требовалось специальное разрешение из сельсовета.

Несмотря на все старания правительства повысить эффективность коллективных хозяйств, они играли ведущую роль только

в производстве зерна, сахарной свеклы, подсолнечника и других технических культур, а основная часть продовольствия, как и до коллективизации, поступала от от единоличных хозяйств и приусадебных участков. В 1940 г. удельный вес колхозов и совхозов в производстве мяса составлял 28 %, молока – 23, яиц – 6, картофеля – 35, овощей – 52. На колхозных рынках, легализованных с лета 1932 г., горожане покупали значительную часть продовольствия. Валовая продукция сельского хозяйства в 1936–1940 гг. оставалась на уровне 1924–1928 гг., а средняя урожайность снизилась.

*Особенности экономического развития СССР в 1930-е гг.* В 1930-е в СССР произошли значительные социально-экономические изменения. С одной стороны, наблюдался прогресс в области социального обеспечения, просвещения, здравоохранения, по уровню индустриального развития страна не уступала западным странам. С другой стороны, не произошло ожидаемого значительного улучшения качества жизни, напротив, граждане СССР лишились многих прав и свобод, окончательное оформление получила командно-административная система.

В годы первых пятилеток (1928–1929 – 1932–1933 гг., 1933–1937 гг., 1937–1942 гг.) была создана мощная, не зависящая от импорта тяжелая промышленность, появились новые отрасли экономики, начался массовый выпуск автомобилей, тракторов, комбайнов, синтетического каучука, пластмасс, быстрыми темпами росло военное производство. Однако рост советской экономики сопровождался усилением несбалансированности как в тяжелой промышленности, так и в целом по народному хозяйству.

Увеличенные планы не соответствовали реальным возможностям производства и способствовали его дезорганизации. Строительство сотен объектов не было завершено из-за нехватки сырья, топлива, оборудования, рабочей силы. К концу 1930 г. до 40 % капиталовложений в промышленность были заморожены в незавершенных проектах. Они парализовали огромное количество материальных ресурсов, недостаток в которых ощущался в других областях экономики, в результате сформировалась система приоритетов в распределении сырья, оборудования, рабочей силы. Она распространялась прежде всего на несколько ударных объектов, которые ставились в пример всей стране (металлургические комбинаты в Кузнецке и Магнитогорске, тракторные заводы в Харькове и Челябинске, автомобильные заводы в Москве и Ниж-

нем Новгороде). Серьезная проблема возникла в области производительности труда. По современной оценке ряда специалистов, прирост производительности труда составлял за период индустриализации около 3 % в год. В целом модель индустриализации опиралась на экстенсивное развитие.

Производству товаров легкой промышленности и народного потребления не уделялось должного внимания. Также мало внимания уделялось развитию железных дорог, жилищному строительству, сфере услуг. Необходимость капиталовложений в социальную и культурную сферы практически игнорировалась.

Во второй половине 1920-х гг. в стране началась инфляция. Попытка удержать цены на стабильном уровне привела к острому товарному дефициту, вынудившему ввести карточную систему распределения со второй половины 1928 г. сначала в некоторых городах страны, а потом и по всей стране. Первоначально карточки вводились только на хлеб, затем на основные продовольственные товары, а далее и на промышленные товары широкого назначения.

С июля 1931 г. объем социальных благ был поставлен в прямую зависимость от непрерывности стажа на предприятии и производственных показателей. В дополнение к карточкам стали выдавать «ордера», на которые можно было дополнительно купить некоторые дефицитные товары. Карточная система распределения была отменена только с 1 января 1935 г. вначале на хлеб, муку и крупу, с октября – на остальные продовольственные товары, а с 1 января 1936 г. на все прочие товары. Рост цен, хотя и в меньшей степени, наблюдался и в годы второй пятилетки. В целом за 1928–1940 гг. цены выросли в 6–7 раз, существенно опережая рост заработной платы.

На протяжении 1930-х гг. был принят ряд законов, направленных на укрепление трудовой дисциплины. В августе 1929 г. была введена «непрерывка», что означало установление четырех рабочих дней и пятого выходного, который приходился на любой день недели. Эта система была отменена только в 1940 г., когда снова «вводилось воскресенье». В августе 1932 г. был введен наиболее суровый закон того времени – «Об охране имущества государственных предприятий, колхозов и кооперации и укреплении общественной социалистической собственности». За совершение незначительных преступлений (за кражу буханки хлеба, за подобранные после уборки в поле колоски и картошку) предусматривался расстрел с кон-

фискацией имущества, при смягчающих обстоятельствах расстрел мог заменяться лишением свободы до 10 лет.

Было объявлено о запрете на увольнение по собственному желанию. По закону от 15 ноября 1932 г. за неявку на работу предусматривалось немедленное увольнение, лишение продовольственных карточек и выселение с занимаемой жилплощади.

В конце 1938 г. было принято решение о введении трудовых книжек, выдававшихся рабочим и служащим и необходимых для предъявления при переходе на другую работу. Постановлением от 8 января 1939 г. любое опоздание более чем на 20 минут приравнивалось к неоправданному отсутствию, а повторное опоздание вело к увольнению. 26 июня 1940 г. вышло новое постановление, предусматривавшее увеличение длительности рабочего времени до 8 часов. По этому постановлению любой случай неоправданного отсутствия на работе подлежал рассмотрению в народном суде, а нарушителя приговаривали к исправительным работам на рабочем месте сроком до шести месяцев, удерживая при этом до 25 % заработка. Эти постановления действовали до 1956 г. Усиление репрессивных мер сопровождалось изменением общественной роли профсоюзов, лишавшихся с этого времени своих полномочий. Одновременно расширялись полномочия руководителей предприятий.

В рассматриваемый период возникли уникальные советские институты – «шарашки». В них по своей специальности работали арестованные инженеры, конструкторы, исследователи под постоянной охраной и без права выходить за ворота этих заведений. Через систему «шарашек» прошли, например, Туполев и Королев. К концу 1930-х гг. советская экономика стала все более принимать «лагерный» облик. Труд заключенных стал включаться в пятилетние планы.

В 1930-е гг. появилось около 250 новых городов, увеличилось число городских жителей, с 1926 по 1939 г. на 30 млн человек, из которых примерно 20 млн были крестьянами, ушедшими из деревни с началом коллективизации. Численность городского населения к 1940 г. составила 60 млн человек. Рост молодых промышленных центров был еще значительнее: население Днепропетровска и Сталино (нынешний Донецк) на Украине, Челябинска и Свердловска на Урале, Новосибирска и Кузнецка в Сибири увеличилось за несколько лет в пять-шесть раз. Рост городов привел к обострению жилищной проблемы. Большинство городских жителей проживало в коммуналках и бараках.

К началу 1940-х гг. в СССР была создана специфическая социально-экономическая система, получившая название «государственный социализм». Государство взяло под свой контроль все народное хозяйство. Централизация экономической власти, невосприимчивость к изменениям потребностей и производственных возможностей, ликвидация частной собственности и крупноблочная структура промышленности, массовые репрессии позволяют говорить о том, что экономическая модель, реализованная в СССР к началу 1940-х гг., носила выраженный тоталитарный характер.

### Вопросы для самоконтроля

1. Каковы были предпосылки Первой мировой войны? Назовите ее основные итоги. Какие проблемы поднимались в Версальском мирном договоре?
2. Назовите причины превращения США в 1920-е гг. в ведущую страну мирового хозяйства.
3. Каковы были особенности экономического положения Германии после Первой мировой войны? В чем заключались планы Ч. Дауэса и О. Юнга?
4. Что общего было в экономическом развитии Великобритании и Франции в 1920-е гг.?
5. Назовите основные причины «Великой депрессии» 1929–1933 гг.
6. Проанализируйте основные направления экономической политики, проводимой Ф. Рузвельтом.
7. Определите последствия экономического кризиса в Германии.
8. Выделите особенности модели социально-экономического развития, реализованной в СССР в межвоенный период. Какие этапы можно выявить в развитии народного хозяйства СССР в этот период?
9. Назовите основные направления экономической политики большевиков в первые месяцы после установления советской власти.
10. Определите причины введения политики военного коммунизма. Была ли ей альтернатива?
11. Назовите причины перехода к новой экономической политике. Какие этапы можно выделить в ходе ее проведения?
12. Перечислите основные достижения и причины кризиса нэпа.
13. Что такое социалистическая индустриализация? Назовите источники ее финансирования.
14. Каковы были причины коллективизации? Назовите ее социально-экономические последствия.
15. Назовите особенности социально-экономического развития СССР в 1930-е гг.

## РАЗДЕЛ III

### ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

---

#### ГЛАВА 8

#### ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

##### 8.1. Экономические аспекты Второй мировой войны

Крупнейшей экономической катастрофой XX в. стала Вторая мировая война 1939–1945 гг. К числу основных предпосылок Второй мировой войны можно отнести:

1. Острые межимпериалистические противоречия ведущих стран мирового хозяйства (столкновение интересов итало-германских и англо-французских монополий в Северо-Восточной Африке и на Ближнем Востоке, столкновение интересов монополий Японии и США в Юго-Восточной Азии, стремление Германии к захвату стратегического сырья, рынков сбыта и плодородных земель).

2. Стремление Германии к военному и политическому реваншу.

3. Создание фашистской милитаризованной экономики при содействии некоторых стран Европы, и особенно США, в Германии, а также в Италии, Испании, Португалии и Японии.

Во многих аспектах Вторая мировая война представляла собой более выраженное проявление тенденций, проявившихся в ходе Первой мировой войны, таких как: опора на науку как основу военной технологии; высокая степень регламентации и планирования экономики и общественной жизни; использование новых методов пропаганды внутри страны и за рубежом; использование методов экономической войны (установление экономической, например, морской блокады, распоряжение ресурсами оккупированных стран и т. д.). В то же время она заметно отличалась от всех



предыдущих войн. Прежде всего она носила глобальный характер, в войну прямо или косвенно были вовлечены все континенты и почти все страны мира – примерно 60 государств с населением свыше  $\frac{4}{5}$  жителей планеты. Использование новых видов оружия привело к более значительным людским и материальным потерям. Особую важность приобрели экономические и особенно промышленные возможности воюющих стран, производственная мощь оказалась столь же важной, что и огневая мощь.

Вторая мировая война была наиболее масштабной и разрушительной из всех войн мировой истории. Ее основные экономические итоги следующие:

1. Погибло более 55 млн человек, более 100 млн человек стали инвалидами.

2. Прямые военные расходы в денежном выражении составили более 1 трлн долл. (по покупательной способности того периода) и в 4,5 раза превзошли расходы на Первую мировую войну, а общие затраты составили около 3,5 трлн долл.

3. Потери национального богатства составили более 316 млрд долл.

4. Уровень промышленного и сельскохозяйственного производства в разных странах составлял от 25 до 50 % от уровня выпуска 1938 г.

5. Дезорганизация работы транспорта, разрушение инфраструктурных сооружений и жилья.

6. Разрушение институциональной структуры экономики.

7. Полное разрушение колониальной системы и создание десятков национальных государств на территории бывших колоний. Этот процесс завершился окончательно только в декабре 1960 г., когда Генеральная ассамблея ООН приняла Декларацию о предоставлении независимости колониальным народам и странам.

8. Образование мировой социалистической системы как в Европе, так и за ее пределами. В первые послевоенные годы появились новые социалистические государства: Албания, Болгария, Венгрия, Вьетнам, ГДР, Китай, КНДР, Куба, Монголия, Польша, Румыния, Чехословакия и Югославия, позднее к ним присоединилась Лаосская Народно-Демократическая Республика. Здесь были созданы новые органы власти, возглавляемые руководителями национальных коммунистических партий, проведены экономические преобразования по типу проводившихся ранее в Советском Союзе.

9. Экономическое возвышение США, сосредоточивших около  $\frac{2}{3}$  промышленного производства и мирового запаса золота. То же, хотя и в меньших масштабах, произошло с Канадой, другими странами Британского содружества и с некоторыми странами Латинской Америки. Избежав военных разрушений, их промышленность и сельское хозяйство получили выигрыш от высокого спроса военного времени, который позволил полностью использовать имеющиеся мощности, осуществить технологическую модернизацию и расширить производство.

10. Упадок экономик европейских стран. Лишь несколько нейтральных стран Европы избежали прямых разрушений, но тем не менее столкнулись с проблемами дефицита военного времени.

После Второй мировой войны происходил существенный пересмотр принципов экономической политики во многих странах мирового хозяйства. В первые послевоенные десятилетия (примерно до середины 70-х гг.) теоретической основой экономической политики, проводимой во многих странах, служило учение Д. М. Кейнса и его последователей, выступавших за усиление роли государства в экономике. В этот период развитые страны восстановили промышленный потенциал и вышли на траекторию устойчивого экономического роста. В 50–60-е гг. XX в. были реализованы различные модели «государства благосостояния».

Во второй половине 70-х гг. XX в. началась ускоренная интернационализация хозяйственной деятельности, произошел пересмотр роли государства в экономике. В основу экономической политики ведущих западных стран были положены принципы экономической свободы, невмешательства государства в повседневную хозяйственную жизнь и поощрения частной инициативы. На первый план вышли воззрения, делавшие акцент на активности, предприимчивости, индивидуализации присвоения, разрабатываемые представителями таких направлений неоконсервативного толка, как американский монетаризм, теория рациональных ожиданий, экономика предложения и др.

Характерными чертами и событиями первых послевоенных десятилетий являются:

1. Возрастание роли государства в экономике и общественной жизни по сравнению с довоенным периодом, вызванное масштабом решения задачи восстановления хозяйства.

2. Проведение ряда политических, экономических и социальных реформ.

3. Совершенствование международных валютно-финансовых и торговых отношений.

4. Разработка и реализация программ восстановления и развития экономик Европы и Азии на основе экономической помощи со стороны США.

5. Интернационализация хозяйственной деятельности, экономическая интеграция и создание новых международных институтов и органов, регулирующих различные стороны мировой системы.

6. Развертывание нового этапа научно-технической революции (1950–1970 гг.), развитие фундаментальных наук, ускоряющих автоматизацию и модернизацию материального производства.

Как известно, к концу войны экономика европейских стран была сильно истощена, все принимавшие участие в войне страны, кроме Великобритании и СССР, пережили военное поражение и оккупацию. До войны Европа импортировала больше товаров (особенно продовольствия и сырья), чем экспортировала. Разница оплачивалась за счет доходов от зарубежных инвестиций, морских перевозок и оказания финансовых услуг. Главными проблемами, с которыми столкнулись европейские государства в первые послевоенные месяцы, были: расстройство валютно-финансовых рынков, ликвидация зарубежных инвестиций, уничтожение торгового флота и захват заокеанских рынков американцами, канадцами и вновь возникшими фирмами стран, являвшихся ранее слабо развитыми в экономическом отношении. Это привело к напряжению в сфере удовлетворения основных потребностей населения в пище, одежде и жилье.

По мере окончания военных действий на освобожденных территориях началось восстановление экономики и оказание помощи нуждающимся. Значительная часть помощи поступала из Америки. Когда армии союзников продвигались через Западную Европу зимой–весной 1944–1945 гг., они раздавали продовольствие и медикаменты гражданскому населению.

Другим каналом была Администрация ООН по оказанию помощи и реабилитации. В 1945–1946 гг. она израсходовала более 1 млрд долл. и распределила более 20 млн т продовольствия, одежды и медикаментов. Соединенные Штаты несли более  $\frac{2}{3}$  соответствующих издержек, а остальную их часть приняли на себя другие члены ООН. В целом с 1 июля 1945 г. по 30 июня 1947 г. через эту организацию и другие механизмы предоставления эконо-

мической помощи было выделено около 4 млрд долл. европейским странам и почти 3 млрд долл. странам остального мира. После 1947 г. работа Администрации ООН по оказанию помощи и реабилитации продолжалась в рамках Международной организации помощи беженцам, Всемирной организации здравоохранения и других специализированных подразделений ООН, а также добровольными и государственными организациями.

Важной задачей, вставшей перед европейскими государствами после того, как были удовлетворены основные потребности выживания, было восстановление законности, правопорядка и государственной администрации. В Германии и других союзных с ней странах военные администрации приняли на себя функции, связанные с завершением перехода к мирной жизни. Во многих странах европейского континента был проведен ряд социально-ориентированных реформ в области экономики, политики и общественной жизни.

Например, в Великобритании и Франции реформы в экономической сфере приняли форму национализации ключевых секторов экономики (таких, как транспорт, энергетика, некоторые традиционные отрасли и частично банковская сфера). Происходило развитие системы социального страхования и социального обеспечения (пенсии по старости, бесплатное или субсидированное медицинское обслуживание, расширение возможностей получения образования). На правительство была возложена большая ответственность за поддержание стабильного функционирования экономики. В США также в 1946 г. приняли закон о занятости, в соответствии с которым был создан Совет экономических консультантов при президенте, а на федеральное правительство возлагалась обязанность поддержания высокого уровня занятости.

Во многих странах усилился контроль за денежной массой со стороны государства, и были проведены денежные реформы, вызванные всплеском инфляции. Пик инфляции пришелся на 1946–1948 гг. (к 1948 г. цены по сравнению с 1937 г. возросли в США – на 60 %, в Великобритании – на 80 %, в Бельгии – в 3 раза, в Голландии – в 6 раз, во Франции – в 18 раз, в Италии – в 50 раз), когда осуществлявшийся во время войны повсеместный контроль над ценами был ослаблен или полностью отменен. Одна из первых денежных реформ была проведена в Бельгии в 1944 г. под руководством К. Гутта, снизившая денежную массу со 140 до 25 млрд франков. В 1948 г. во Франции произошла девальвация франка до

20 % от уровня 1939 г., а в Германии под руководством Людвиг Эрхарда проведена радикальная денежная реформа, заменившая старые рейхсмарки на новые дойчмарки. В 1949 г. была проведена всеобщая девальвация европейских валют по отношению к доллару, и послевоенной инфляции был положен конец. Следующие 25 лет цены росли относительно умеренными темпами и в сочетании с высокими темпами экономического роста создавали основу устойчивого развития.

## **8.2. Создание институциональных основ послевоенного экономического устройства**

На международном уровне планирование послевоенного институционального устройства мира началось еще в ходе войны. Уже в августе 1941 г. Ф. Рузвельт и У. Черчилль подписали Атлантическую хартию, которая обязала их страны, а впоследствии и других членов ООН, осуществить восстановление многостороннего режима регулирования мировой торговли вместо двухстороннего режима 1930-х гг.

Затем, в 1944 г. на международной конференции на курорте Бреттон-Вудс в Нью-Гемпшире, в которой участвовали представители 44 стран (ключевую роль играли американские и британские делегаты), были определены основные черты послевоенного экономического устройства и заложен фундамент двух крупнейших международных институтов – Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. По сути, на этой конференции была определена расстановка сил в мировом хозяйстве.

Для стран-участниц Бреттон-Вудской системы была введена система корректируемых фиксированных курсов валют. Курсы валют фиксировались на уровне, позволяющем странам реализовать свои внутренние программы развития. Если через какое-то время не удавалось привести равновесные курсы к фиксированным, то курс корректировался.

В послевоенный период действовала завуалированная система золотого стандарта. Мировыми деньгами оставалось золото, а в качестве расчетного средства могла использоваться валюта отдельных государств, которая в этом случае должна была быть обеспечена золотом. Формально любая страна могла предложить свою валюту в качестве мировых денег, но реально на это решились

только две страны – США и Великобритания. Однако после войны, когда Великобритания попыталась на практике осуществить привязку своей валюты к золоту, ее золотые запасы стали стремительно истощаться. Через некоторое время Великобритания отказалась поддерживать фунт, и в мире осталась только одна резервная валюта – доллар, который был привязан к золоту в пропорции: 1 тройская унция равнялась 35 долларам. Остальные страны должны были поддерживать курс своих валют фиксированным только по отношению к этой валюте.

Для обеспечения работоспособности новой валютной системы был создан Международный валютный фонд (МВФ), а в кредитной сфере организован Международный банк реконструкции и развития (МБРР). На МВФ была возложена ответственность за управление структурой обменных курсов различных мировых валют, содействие развитию валютного сотрудничества и международной торговли. В качестве целей фонда были определены регулирование валютных курсов, осуществление контроля за их соблюдением, устранение валютных ограничений. Члены фонда могли получать кредитные ресурсы в случае валютных затруднений для финансирования краткосрочных дисбалансов в международных платежных отношениях. Сроки погашения кредитов, как правило, составляли 3–5 лет.

Капитал МВФ был образован за счет взносов государств-членов. В настоящее время в него входит около 180 стран, а капитал составляет более 150 млрд долл. (49 стран и 7,7 млрд долл. в 1947 г.). Советскому Союзу также предложили вступить в МВФ еще в 1946 г. и использовать рубль в международных расчетах наряду с долларом, при курсе 1 : 1. Однако данное предложение первоначально было отвергнуто. В итоге, Россия была принята в МВФ только в 1992 г. Правление МВФ находится в Вашингтоне, а его европейское отделение в Париже. Правление состоит из пяти главных департаментов: для Европы, Африки, Азии, Среднего Востока и Западного полушария.

Международный банк реконструкции и развития, также известный как Всемирный банк, и являющийся специализированным учреждением ООН и межгосударственным инвестиционным институтом, был учрежден одновременно с МВФ в соответствии с решениями международной валютно-финансовой конференции. Соглашение о МБРР, являющееся одновременно его уставом, официально вступило в силу в 1945 г. Основной задачей МБРР явля-

ется оказание финансовой и организационной помощи странам-участницам. МБРР предоставляет долгосрочные кредиты, обычно на срок до 20 лет. Эти два института стали функционировать в 1946 г., однако эффективную работу наладили только спустя несколько лет, тем не менее, положив начало восстановлению экономики. Международный валютный фонд и Всемирный банк иногда называют бреттон-вудскими сестрами.

На конференции в Бреттон-Вудсе был рассмотрен вопрос о создании Международной торговой организации (МТО), на которую предполагалось возложить задачу выработки правил справедливой международной торговли. Конференции по этому поводу проводились и в дальнейшем, однако максимум, чего удалось достичь – это заключение более ограниченного Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), подписанного в Женеве в 1947 г. Подписавшие его страны обязались использовать принцип наибольшего благоприятствования в торговле (т. е. не прибегать к дискриминационным мерам), предпринимать усилия по снижению тарифов, ликвидировать существующие количественные ограничения торговли (квоты) и впредь их не устанавливать, а также проводить взаимные консультации перед тем, как осуществлять важные изменения во внешнеторговой политике. Эти условия были значительно скромнее того, что ожидалось от МТО, но и они не всегда соблюдались на практике.

Под эгидой ГАТТ было проведено несколько международных конференций, направленных на сокращение тарифных барьеров и снятие ограничений в международной торговле. Первоначально количество участников ГАТТ было лишь 23, спустя два десятилетия оно охватило практически все страны с рыночной экономикой. По правилам ГАТТ осуществлялось свыше 85 % объема мировой торговли. Глобализация экономики и масштабность возникших проблем привели к реорганизации ГАТТ.

В 1994 г. было принято решение о создании Всемирной торговой организации (ВТО), в которую автоматически вошли страны – члены ГАТТ. ВТО начала свою деятельность с 1 января 1995 г. ВТО представляет собой многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется большая часть мировой торговли товарами и услугами.

На протяжении второй половины XX в. постоянно увеличивалось число международных и региональных экономических организаций, входящих в систему ООН.



В послевоенный период важным фактором мирового развития стала интеграция в различных формах, начиная от установления зон свободной торговли между странами-соседями с интенсивным торговым обменом до все более полной интеграции в рамках Европейского союза.

Необходимость сотрудничества как важного фактора стабильности и процветания в Европе стала главной предпосылкой создания союзов государств. Этот процесс начался в мае 1950 г., когда министр иностранных дел Франции Р. Шуман предложил объединить угольную и сталелитейную промышленность Франции и ФРГ. Эта концепция была реализована в 1951 г. Парижским договором, установившим Европейское сообщество угля и стали с шестью странами-членами: Бельгией, Францией, ФРГ, Италией, Люксембургом и Нидерландами. Успех договора воодушевил эти страны расширить процесс и на другие сферы. В результате в 1957 г. Римский договор установил Европейское экономическое сообщество и Европейское сообщество по атомной энергии. Они были направлены на ломку барьеров внутри Сообщества, а также развитие ядерной энергии в мирных целях. В 1967 г. произошло слияние исполнительных органов трех Сообществ, в результате чего была создана базовая структура, признаваемая сегодня наряду с такими основными институтами, как Европейская комиссия, Европейский совет, Европейский парламент и Европейский суд. Следующим шагом на пути к европейской интеграции стал Маастрихтский договор 1992 г.

Специфическую роль в международных экономических отношениях играют регулярные совещания глав высокоразвитых государств, образующих несколько «клубов». Наиболее известным из них является «Большая семерка», куда входят США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада.

### **8.3. Сущность и значение «плана Маршалла»**

К середине или к концу 1947 г. большинство стран Западной Европы, кроме Германии, восстановили свой довоенный уровень промышленного производства, тем не менее далеко не удовлетворительный для полного и быстрого выхода из кризиса и устойчивого экономического роста. Кроме того, зима 1946/1947 г. была чрезвычайно суровой, последовавшая за ней длительная засуха на большей части территории Европы привела к тому, что в 1947 г.

был собран самый плохой урожай XX в. Многие города продолжали оставаться в руинах, остро стояла проблема дефицита широкого круга товаров – продовольствия, сырья, запасных частей и др. Как правило, товары, импорт которых мог способствовать устранению дефицита, можно было приобрести за доллары в странах Северной и Южной Америки. Однако в Европе доллары были большим дефицитом.

Американская финансовая помощь способствовала некоторому ослаблению «долларового голода» в первые два послевоенных года. Предоставленный США и Канадой в декабре 1945 г. Великобритания кредит в размере 5 млрд долл. помог не только этой стране, но – благодаря импорту товаров с континента – также и другим странам. Тем не менее в конце весны 1947 г. становилось все более очевидным, что послевоенное восстановление находится под угрозой. Кроме того, между СССР и США обострялась «холодная война» и усиливалась роль коммунистических партий в политике некоторых западноевропейских государств, особенно во Франции и Италии, что вызывало беспокойство американских властей относительно политической стабильности в Западной Европе.

Упомянутые выше события, а также явное ослабление роли Великобритании в Европе и, наоборот, усиление роли СССР, привели американского госсекретаря Джорджа Маршалла к мысли о том, что Старый Свет срочно нуждается в массовой экономической помощи для восстановления разрушенной войной экономики и что это вопрос не только экономический, но и политический, имеющий огромное значение для будущего и Европы, и Соединенных Штатов. Уже в первых своих послевоенных выступлениях Маршалл указывал на опасность для Америки продолжения курса изоляционизма и важность «исторической ответственности» за развитие послевоенной Европы.

К 1947 г. идеи восстановления европейской экономики уже «витали в воздухе». Однако первые попытки предоставления американской помощи в форме долгосрочных низкопроцентных кредитов некоторым европейским странам оказались малоэффективными, а кроме того, они увязывались с идеологическими требованиями. В американской политике в то время главенствовала недавно провозглашенная «доктрина Трумэна», согласно которой США помогали только тем странам, которые активно противостояли наступлению коммунистов. Это вызывало противодействие со стороны Франции, Италии и других государств, где после войны

были сильны позиции коммунистов. Даже среди стран-союзников Америки заявленная ею претензия на роль ведущего арбитра в европейской политике вызывала критику.

В этих условиях Дж. Маршалл 5 июня 1947 г. во время своего выступления в Гарвардском университете по поводу присуждения ему почетной докторской степени заявил о том, что если страны Европы совместно выступят с просьбой об оказании им помощи, то встретят поддержку со стороны США. Чтобы избежать нежелательной утечки информации, о предстоящей акции не знали ни большинство сотрудников госдепартамента, ни сам президент. Однако ряду влиятельных европейских политиков Маршалл через своих доверенных лиц намекнул о предстоящем выступлении, которое явилось началом так называемого «плана Маршалла».

План Маршалла – это программа восстановления и развития Европы после Второй мировой войны на основе экономической помощи со стороны США. Официальная цель плана Маршалла провозглашалась как помощь странам Европы в восстановлении экономики, разрушенной войной, создание условий для собственного возрождения европейских государств. Планом предполагалось создать условия для:

- 1) быстрого развития внутриевропейской торговли;
- 2) активизации наиболее эффективных производственных мощностей для достижения ускоренного выпуска продукции через межотраслевую кооперацию;
- 3) укрепления национальных валют и восстановления доверия к ним, стабилизации финансового обращения;
- 4) снятия напряженности в политической сфере.

В то же время с самого начала план Маршалла был призван оздоровить американскую экономику. С помощью реализации этого плана США надеялись устранить угрозу финансового кризиса, спад производства и массовую безработицу за счет массированного экспорта товаров и услуг в Европу, создания новых рабочих мест и избавления от «инфляционных долларов». Фактически, по признанию Гарри Трумэна, помощь Европе «направлялась на поддержку перевооружения, а не на дальнейшее общее расширение экономики».

Основным разработчиком проекта был не сам Маршалл, а группа сотрудников госдепартамента США: Джордж Кеннан – начальник управления политического планирования, специалист по СССР, Аверелл Гарриман – министр торговли, представитель

президента по программе ленд-лиза в Великобритании и Чарльз Боллен – сотрудник госдепартамента, будущий посол в СССР. Сам Маршалл впоследствии неоднократно возражал против того, чтобы стратегическая программа послевоенного восстановления напрямую связывалась с его именем. Своей заслугой он считал лишь общее руководство и активную пропаганду плана для облегчения его прохождения в конгрессе. Оперативное командование было возложено на бизнесмена, экс-президента автомобильной корпорации Studebecker – Пола Хоффмана.

Отличия Плана Маршалла от предшествовавших программ экономической помощи состояли в следующем:

1. Акцент на идее европейской интеграции и кооперации для решения общих проблем.

2. Гарантирование всем без исключения странам, включая СССР и его сателлитов.

3. Упор на экономику, а не на политику.

4. Предоставление не просто финансовой помощи, а преимущественно товаров широкого потребления, продуктов, оборудования.

5. Европейские страны должны сами составлять программы восстановления собственных экономик.

6. Основные положения прошли согласование с представителями крупнейших монополий и банков.

7. План является краткосрочной программой, рассчитанной на 4 года.

Летом 1947 г. на совещании министров иностранных дел Великобритании, Франции и СССР Советский Союз подверг критике основные идеи плана, рассматривая его как вмешательство во внутренние дела европейских стран, разделения Европы на противоборствующие группы государств и «империалистический заговор». Министр иностранных дел СССР Молотов и его заместитель Вышинский отказались от американской помощи; отказ был также поддержан Албанией, Болгарией, Венгрией, Польшей, Румынией, Югославией, Чехословакией и Финляндией (последние две страны первоначально проявляли заинтересованность в реализации этого плана).

В Париже 12 июля 1947 г. был учрежден Комитет европейского экономического сотрудничества (КЕЭС). Он включал в себя все демократические страны Западной Европы – Францию, Великобританию, Италию, Норвегию, Нидерланды, Данию, Ирландию.

дию, Исландию, все еще находившуюся под военной оккупацией Австрию, недемократические – Португалию, Грецию, Турцию и нейтральные – Швецию и Швейцарию. Франкистская Испания не была приглашена, а Германия, все еще оккупированная и не имевшая самостоятельного правительства, не могла участвовать в переговорах (как самостоятельное государство ФРГ присоединилась к плану Маршалла только в 1949 г.). КЕЭС должен был оговорить условия и размеры помощи каждой стране-участнице. В сентябре 1947 г. Европа назвала сумму, требующуюся на восстановление, – 19,1 млрд долл. После согласования с конгрессменами в декабре 1947 г. был представлен окончательный проект закона о программе оздоровления европейской экономики, в котором сумма помощи была урезана до 17 млрд долл.

В течение 9 месяцев шло бурное обсуждение этой программы как в США, так и Европе, где не существовало единого мнения о целях программы. В результате мощной лоббистской кампании, проводившейся в США, в марте 1948 г. конгресс Соединенных Штатов утвердил закон о зарубежной помощи, в соответствии с которым учреждалась Программа восстановления Европы. Ее реализация была поручена Администрации экономического сотрудничества (АЭС), спустя месяц программу подписал президент США Г. Трумэн.

После того как конгресс США утвердил Программу восстановления Европы, КЕЭС был реорганизован в Организацию европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), которая вместе с Администрацией экономического сотрудничества отвечала за распределение американской помощи. Члены ОЕЭС также должны были выделить средства в своих национальных валютах, распределение которых осуществлялось с согласия АЭС. В задачи ОЕЭС входила координация инвестиций в целях направления капиталовложений на развитие ключевых отраслей и предотвращения дублирования инвестиций. Таким образом, реализация Плана Маршалла началась только в апреле 1948 г.

Оказание экономической помощи осуществлялось на основе двусторонних соглашений при обязательном соблюдении странами Европы ряда довольно жестких условий:

1. Отказ от национализации промышленности и предоставление полной свободы частному предпринимательству.
2. Торможение конкурирующих с США отраслей западноевропейской промышленности.

3. Одностороннее снижение таможенных тарифов на импорт американских товаров.

4. Поставка в США дефицитных видов сырья.

5. Расходование полученных средств на закупку в Америке оборудования и материалов.

Спустя некоторое время к этим условиям добавились еще два – ограничение торговли со странами соцлагеря и предоставление территорий для размещения американских военных баз.

Со своей стороны кроме оказания финансовой и другой помощи США брали на себя расходы по обучению европейских менеджеров, рабочих и фермеров для создания в Старом Свете развитой экономической инфраструктуры (прежде всего ориентированной на американские стандарты и капитал).

За четыре года выполнения плана Маршалла США оказали европейским государствам помощь в объеме 13,3 млрд долл. Более  $\frac{2}{3}$  этой суммы выпали на долю четырех ведущих стран Западной Европы – Великобритании, Франции, Италии и ФРГ. Причем за первые два года с начала реализации программы была потрачена большая часть американских денег.

Почти  $\frac{1}{3}$  импорта (32,1 %) состояла из продуктов питания, кормов, удобрений, закупка которых осуществлялась в основном на протяжении первого года реализации Плана. Затем приоритеты сдвинулись в сторону импорта средств производства, сырья, топлива, который был призван способствовать восстановлению европейской промышленности и росту ее экспорта.

В зависимости от источников финансирования все поставки можно разделить на три вида. Первый включал в себя предметы первой необходимости: продукты питания, одежду, топливо и др. Поскольку большинство стран было не в состоянии оплатить в долларах эти поставки, основная их часть шла в виде дотаций, а не займов. Местная валюта, вырученная от продаж ввозимых товаров, использовалась для сокращения дефицита бюджета, наращивания производства необходимых ресурсов (сталь, уголь, нефтепродукты), промышленного оборудования и транспортных средств. Второй вид поставок составляло промышленное оборудование. В его финансировании преобладали международные займы. Третий вид поставок, представленный сырьем, сельскохозяйственными машинами запасными частями, промышленными товарами, финансировался под гарантии американского правительства через специально созданное отделение экспортно-импортного банка США.

План Маршалла является одной из наиболее успешных экономических программ, поскольку были достигнуты практически все его явные и тайные цели:

1. Экономика стран Западной Европы была восстановлена, объем промышленного производства превысил довоенный на 15 %, достигнут контроль над инфляцией, в то же время многие европейские страны оказались в зависимости от США.

2. Произошло значительное расширение европейской внешней торговли, за 1948–1952 гг. экспорт увеличился на 49 пунктов.

3. Европейские страны смогли расплатиться по внешним долгам.

4. Влияние коммунистов и СССР было ослаблено, а вокруг Советского Союза возведен «железный занавес».

5. Восстановлен и укреплен европейский средний класс.

6. США укрепили свои позиции на сложившемся с их помощью европейском рынке, были увеличены инвестиции в экономику европейских стран.

7. США избавились от излишка «инфляционных долларов» и излишков продукции, не находившей сбыта внутри страны.

8. В США созданы предпосылки для повышения конкурентоспособности многих отраслей промышленности и перехода к перспективным технологиям.

Такие значительные итоги были достигнуты во многом благодаря тому, что помощь предоставлялась не слаборазвитым, а сильным индустриальным странам с налаженной рыночной инфраструктурой и богатыми традициями предпринимательства, просто испытывавшим временные трудности.

С началом войны в Корее в 1950 г. план Маршалла подвергся существенной трансформации и в следующем году его заменил Закон о взаимном обеспечении безопасности, который увязывал экономическую помощь с военной и способствовал послевоенному расколу Европы, формированию военно-политических блоков и усилению «холодной войны» против социалистических стран.



#### **8.4. Формирование моделей «государства благосостояния» в 1950–1970 гг.**

##### *8.4.1. Социально-экономическая модель США*

**«Государство всеобщего благосостояния».** Во второй половине XX в. значительная и постоянно растущая часть ответственности за обеспечение достойного уровня жизни людей перешла к государству. В США в результате расширения социальных программ, осуществляемых государством в 40–50-е гг. XX в., сложилось так называемое «государство всеобщего благосостояния» (или «социальное государство»), основы которого стали создаваться в США еще в 1920-е гг. Дальнейшее развитие оно получило в период реформ «Нового курса» Ф. Д. Рузвельта в 1933–1938 гг. Вторая мировая война, «Справедливый курс» Г. Трумэна, политика «Новых рубежей» Джона Кеннеди и особенно преобразования в рамках «Великого общества» Линдона Джонсона укрепили тенденции, появившиеся еще в начале XX в.

«Государство всеобщего благосостояния», ассоциируемое с «большим правительством», включает целый комплекс институтов, призванных осуществлять вмешательство в социальную и экономическую жизнь ради обеспечения полной занятости населения, достойной заработной платы, стабильных цен, высокого качества жизни, а, в конечном счете – социального согласия в обществе. Составной частью деятельности «государства всеобщего благосостояния» является разработка и реализация широкого комплекса социальных программ, направленных на оказание помощи малообеспеченным слоям населения (пособия по безработице и временной или постоянной потере трудоспособности, пенсии по старости, социальное страхование). Одной из главных целей «государства всеобщего благосостояния» является предоставление всем членам общества социальных прав путем справедливого перераспределения доходов. «Государство всеобщего благосостояния», которое многими в США рассматривается как надежный гарант обеспечения социальной справедливости и один из факторов общественного согласия, стало основой современной социально-экономической модели этой страны.

Сторонники «общества всеобщего благосостояния» исходят из принципа «помоги себе сам», руководство которым будет способствовать сужению социальных функций государства в пользу

гражданского общества. Особое внимание они акцентируют на личной ответственности гражданина за свою собственную жизнь. Большой эффект, по их мнению, достигается, когда деньги тратят сами граждане, а не государство за них.

Эта концепция, получившая широкое распространение в 1970–1980-е гг., оказала существенное воздействие на саму специфику современной социально-экономической модели США.

*Особенности кейнсианской модели регулирования экономики.* С начала 1930-х гг., во времена «Великой депрессии» и «Нового курса» Ф. Д. Рузвельта в США укрепились тенденции государственного регулирования в социальной и экономической сферах, исходившая из кейнсианских установок, которые и стали теоретической базой социально-экономической модели этой страны на последующие десятилетия. Основным направлением такого регулирования было воздействие государства на экономику с помощью рычагов бюджетной и кредитно-денежной политики, которые ранее с этой целью в таких масштабах не использовались. Обратиться к ним заставил самый разрушительный за всю американскую историю экономический кризис 1929–1933 гг.

Отдельные антикризисные мероприятия Рузвельта, проведенные им в 1933–1938 гг., с течением времени переросли в регулирование движения основных макроэкономических показателей. В 1960-е гг. (при администрациях Дж. Кеннеди и Л. Джонсона) задачи государственного регулирования были значительно расширены: правительство взяло на себя заботу об ускорении экономического роста, поддержании определенного уровня занятости, темпов роста цен, контроля за состоянием платежеспособного баланса. На протяжении всего последующего времени разумное государственное регулирование расценивалось многими экономистами и политиками как лучшая возможность обеспечения длительного сбалансированного развития американской экономики и на этой базе – социальной политики государства.

Такое регулирование исходило из теоретических установок Дж. Кейнса и было в основном нацелено на воздействие на совокупный спрос, на потребление. Предполагалось, что совокупный спрос вызовет соответствующее совокупное предложение, т. е. обеспечит соответствующий уровень производства.

Идея состояла в том, чтобы стимулировать расходы потребителей в ущерб сбережениям и создать обширные рынки, которые бы в свою очередь стимулировали инвестиции. В случае если по

каким-либо причинам спрос ослабевает со стороны частного сектора, то он должен быть дополнен большими расходами государства. В соответствии с этой концепцией увеличение государственных расходов (несмотря на такие негативные побочные последствия, как инфляция и бюджетные дефициты) может оказать на экономику более сильное воздействие, чем эквивалентное ему сокращение налогов.

Проводимая в соответствии с этими установками антикризисная политика послевоенных десятилетий способствовала некоторому смягчению циклических колебаний, уменьшению разрушительной силы кризисов. Например, определенные результаты дало регулирование совокупного спроса в 1960-е гг., особенно в их первой половине, когда был достигнут высокий уровень потребительских расходов.

Однако наряду с этим ускорение темпов при помощи стимулирования спроса в 1960-е гг. способствовало возникновению и обострению целого ряда проблем и противоречий, которые, накапливаясь, со всей остротой проявились в последующий период. Действия правительства Л. Джонсона во второй половине 1960-х годов (программа «Великого общества», война во Вьетнаме) дали сильный толчок развитию инфляции, которая продолжалась и еще больше усиливалась в ходе кризисов 1970-х гг. Быстрый рост цен в условиях кризиса и высокого уровня безработицы, создав феномен стагфляции, перечеркнул одну из основных установок кейнсианской концепции государственного регулирования, а именно, существование обратной зависимости между уровнем безработицы и темпами роста цен – одновременный высокий (или низкий) уровень этих показателей был несовместим. С позиций кейнсианства явление стагфляции объяснить было очень трудно.

Кроме того, 1970-е гг. (особенно вторая половина этого десятилетия) привнесли в американскую экономику ряд негативных тенденций, носивших долговременный характер. В частности, энергетический кризис показал, что американская экономика зависит от зарубежных источников энергоресурсов. Времена, когда неограниченные запасы дешевой энергии были одним из важнейших факторов быстрого экономического развития, остались позади.

Становилось ясно, что однобокий упор на спрос, а вместе с ним и регулирующие механизмы, складывавшиеся все послевоенные десятилетия и использовавшиеся правительством, не только не в состоянии избавить экономику от кризисов, но и способны по-

родить новые проблемы и противоречия. Кейнсианский вариант государственного вмешательства исчерпал себя.

Таким образом, сложившиеся еще в начале 30-х гг. и успешно применявшиеся в период мирового кризиса (когда главный акцент политики Рузвельта был сделан на регулирование совокупного спроса) традиционные механизмы государственного регулирования экономики, исходившие из кейнсианских рецептов, оказались в конце 70-х гг. недейственными. Они стали давать сбой, так как на этот раз не спрос, а производственные возможности стали проблемой. О сбое в политике регулирования спроса говорил, например, тот факт, что экономические подъемы 1971–1973 и 1975–1979 гг. сопровождались неожиданно высокой инфляцией (1973 г. – 6,2 %; 1979 г. – 11,3 %).

В экономике США развивались процессы, на которые не действовали изменения совокупного спроса. Это породило разочарование в кейнсианской модели государственного регулирования.

Положение о перераспределении личных доходов в пользу низкооплачиваемых групп при помощи более высоких налоговых ставок для богатых и более крупных трансфертных платежей увеличивает совокупные расходы, а следовательно, объем производства и занятость, поэтому бедные тратят большую часть своих доходов, а богатые утрачивают свою значимость. Такая схема действует лишь на начальной стадии воздействия на экономику.

Увеличение расходов происходит за счет уменьшения сбережений. Это ведет к сокращению притока средств в финансовые институты и на биржу, повышает уровень процентных ставок и оказывает сдерживающее воздействие на процесс капиталообразования. Модель же Кейнса к такой ситуации неприменима, так как не учитывает эффект непосредственного воздействия налоговых ставок на сбережения.

Неверным стало и положение о том, что увеличение совокупного спроса само по себе создает дополнительное предложение труда и инвестиций, так как спрос на большее количество товаров якобы создает стимулы для увеличения производства. Наоборот, увеличение совокупного спроса без создания адекватных стимулов для увеличения предложения неизбежно приводит к инфляции, которая оказывает сдерживающее влияние на экономический рост.

То, что акцент на потребление содействовал уменьшению способности США конкурировать на мировом рынке и привел к за-

медлению темпов роста производительности труда и темпов экономического роста, становилось все более очевидным. Если США решили провести реиндустриализацию и повысить уровень жизни населения, им необходимо перейти от высокого уровня потребления к высокому уровню сбережений. Однако сделать это было не так-то просто. По сравнению со странами Запада, личные сбережения в США были очень невысоки: с 1965 по 1979 г. они составили лишь около 6 % от доходов (после вычетов налогов), а в конце 1979 г. упали до 3,4 %. В Японии доля личных сбережений составляла тогда 20 %, в ФРГ – 14 %. Так что традиционно низкий уровень сбережений в Соединенных Штатах уже сам по себе препятствовал росту капитальных вложений.

Кризис кейнсианства привел не только к осложнению конкретно-исторической обстановки внутри страны. С ним были связаны и сокращение экономических возможностей, и, как следствие, ослабление геополитических позиций «державы № 1».

К 1980-м гг. в Соединенных Штатах произошли не просто перемены в отдельно взятых сферах. Это были глубинные сдвиги, разрушившие либерально-консервативный консенсус и объединявшую нацию интегративную политику правительства, которая проводилась в послевоенные десятилетия. Именно кейнсианство в течение довольно длительного времени обеспечивало уменьшение социальной напряженности и конфликтов, объединение нации, равновесие внутри страны, необходимое для поддержания доминирующего положения США на международной арене.

Первым крупным сигналом окончания геополитического превосходства США на международной арене явилась вьетнамская война. Она, а также годы президентства Никсона и, особенно, Картера, дали ясно понять, что ограниченные гегемонистские амбиции США так или иначе вытекали из сокращения их экономических возможностей.

Итак, анализ конкретно-исторической ситуации, сложившейся в США в конце 1970-х гг., показывает, что либеральный (кейнсианский) вариант государственного регулирования, взятый на вооружение Ф. Д. Рузвельтом в 1933 г. и применявшийся с тех пор в течение почти пяти десятилетий, впервые стал давать серьезные сбои. Их можно сравнить с периодом «Великой депрессии», когда правительство Г. Гувера, руководствовавшееся принципами «твердого индивидуализма», оказалось не в состоянии решать проблемы, вставшие в то время перед страной.

Рузвельтовский вариант государственного регулирования, успешно применявшийся после мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. и в годы Второй мировой войны, обеспечив бескризисное развитие экономики США в 1960-е гг., сопровождавшееся высокими темпами экономического роста, низкими показателями безработицы и достаточно стабильным уровнем инфляции, в 70-е гг. принес иные результаты.

Экономическое положение США резко ухудшилось: высокая инфляция и рост безработицы, структурные кризисы и замедление темпов экономического развития, обострение валютной проблемы и международной конкуренции, наконец, изменение позиций США в мировой экономике свидетельствовали, что сложившиеся формы и методы бюджетного и кредитно-денежного регулирования не в состоянии были обеспечить выход из затянувшегося кризиса и дальнейшее стабильное развитие американской экономики.

#### *8.4.2. «Патерналистская» модель развития экономики Японии*

*Экономические реформы 1940–50-х гг.* Потерпев поражение во Второй мировой войне, Япония потеряла колонии, которые были основой ее сырьевого снабжения, и утратила океанский флот. Экономика страны оказалась полностью закрытой, связи с внешним миром были прерваны. Война унесла жизни 2 млн человек. Сотни тысяч людей получили радиационные облучения и погибли в результате бомбардировок Хиросимы и Нагасаки.

На резкое ухудшение экономической конъюнктуры оказали влияние нехватка рабочей силы, физический и моральные износ оборудования, продовольственная проблема, дефицит государственного бюджета, постоянно нарастающие темпы инфляционных процессов – 1500 % к 1952 г., значительная безработица – почти 10 млн человек.

В предвоенный период и период войны экономика страны была направлена на производство продукции военного назначения. В результате отрасли легкой промышленности были почти полностью уничтожены. Как следствие, возникла необходимость в послевоенный период начать их восстановление. Выпуск промышленной продукции в 1945 г. составил 28,5 % от уровня 1935–1937 гг., и к 1948 г. достиг только 52 % от довоенного уровня. Япония, в

отличие от стран Западной Европы, не получила помощи по плану Маршалла, хотя ей и была предоставлена гуманитарная помощь в размере 2,2 млрд долл. В результате она должна была восстанавливать свою экономику собственными силами.

Экономика страны развивалась в соответствии с «обратным курсом» (1946–1949 гг.), разработанным американцами Дж. Доджем и К. Шоупом, по следующим направлениям.

3 мая 1947 г. была принята новая конституция, провозгласившая превращение японской абсолютной монархии в конституционную, парламентскую. Был объявлен отказ от формирования вооруженных сил. Предусмотрено выделение средств на национальную оборону, не более 1 % от ВВП.

Важное значение для развития промышленности и создания конкурентной среды имела демополизация, проводимая правительством в соответствии с антимонопольным законом 1947 г., запрещавшим образование картелей. Были распущены дзайбацу – крупнейшие холдинги, державшие акции крупнейших концернов, – Мицуи, Мицубиси, Сумитомо, Ясуда. Их акции и другие ценные бумаги были пущены в свободную продажу. Запрещалось образование холдингов, монополистических объединений и владение более 25 % акций других компаний. Введен государственный контроль за процессом слияния и поглощения компаний.

В период 1947–1950 гг. проводилась аграрная реформа, которая состояла в выкупе государством по низким ценам помещичьей земли с последующей ее продажей арендаторам-крестьянам. Размер земельного владения колебался от 1 до 3 га (на острове Хоккайдо – до 12 га). К 1950 г. во владении крестьян находилось 80 % всей арендованной земли. Таким образом, возникли мелкие фермерские хозяйства. Высокие темпы инфляции позволили в короткий период времени японскому крестьянству стать мелкими частными собственниками.

Сельское хозяйство было под тройной защитой, состоявшей из ограничения (фактического запрещения) импорта, государственной гарантии сбыта и субсидирования цен. В соответствии с законом о контроле над продовольствием от 1942 г. государство ежегодно устанавливало цены на рис, пшеницу и ячмень и скупало значительную часть урожаев этих культур. Цены на другие сельскохозяйственные товары (картофель, говядина и свинина, соевые бобы, молоко, яйца, овощи и фрукты) поддерживались периодически из стабилизационных фондов. Этот контроль был



ничем иным как сохранившимся на полстолетия пережитком прямого распределения. Он был сохранен для поддержки мелких крестьянских хозяйств, которым небольшие площади под этими культурами давали гарантированный доход.

В течение 1946–1947 гг. было введено новое трудовое законодательство, в соответствии с которым был установлен 8-часовой рабочий день, повышена заработная плата за сверхурочные работы, введены социальное страхование и оплачиваемые отпуска, дано право рабочим и служащим на проведение забастовок, государством осуществлялся контроль за охраной труда, особенно женщин и детей.

В 1949 г. была проведена налоговая реформа, в результате которой произошло значительное увеличение налогов для населения и снижение налогов на прибыль корпораций путем переоценки стоимости основного капитала и отмены налога на сверхприбыль. Такая политика создавала условия для накопления капитала и расширения производства.

В 1950 г. была осуществлена радикальная бюджетная реформа. Вводились принципы строгого сбалансирования статей бюджета и его бездефицитности. Были прекращены выплаты компенсаций военным заводам за конверсию производства. Не предоставлялись субсидии убыточным предприятиям.

В соответствии с законом о контроле над иностранной валютой и внешней торговлей (1949 г.) и законом об иностранных инвестициях (1950 г.), ставилась под контроль денежная эмиссия. Был принят единый фиксированный валютный курс, равный 360 иенам за 1 доллар, и обязательная продажа 100%-ной валютной выручки от внешнеэкономических операций. Валютные поступления покупались Банком Японии и регистрировались на специальном счете центрального бюджета. Средства этого счета использовались для оплаты импорта товаров и услуг и межбанковских операций только с разрешения министерства финансов. Частные лица, как физические, так и юридические, не имели права держать валюту.

Огромную роль в восстановлении экономики Японии сыграла война в Корее, начавшаяся в 1950 г. В результате американских госзаказов резко возрос спрос на оружие, военные товары и услуги, продовольствие и т. п. Это привело к военно-промышленному буму в Японии. Общая сумма поступлений от США за период 1950–1953 гг. составила 2,5 млрд долл. В результате Япония не

только восстановила свою экономику, но и смогла создать основу для дальнейшего развития.

До конца 60-х гг. самым дефицитным ресурсом в стране была иностранная валюта для оплаты необходимого импорта. В каждой фазе подъема возникала нехватка сырья, которая истощала валютные резервы и ограничивала возможности экономического роста. Поэтому и нетарифная защита применялась выборочно: доступ к валютным ресурсам предоставлялся согласно приоритетам торговой политики. Основными из них были следующие: во-первых, бесперебойное снабжение сырьем, топливом и продовольствием по каналам коммерческого импорта (колониальные источники снабжения и все зарубежные инвестиции были утрачены, и импорт был невосполнимым источником снабжения); во-вторых, приоритет импорта сырья (в том числе продовольственного), оборудования и технологий перед импортом готовых товаров, особенно потребительских. Иначе говоря, система валютных квот должна была полностью ограждать внутренний рынок от конкурирующего импорта.

В первые десятилетия после войны Япония участвовала в международном разделении труда по вертикали как импортер первичного сырья и топлива и экспортер готовых промышленных товаров. Структура промышленности предполагала развитие максимально широкого набора производств, от переработки сырья и всех промежуточных материалов до готовых изделий. Этот путь был оптимальным для страны, пока снижались мировые цены на сырье и энергоносители (примерно до середины 60-х гг.). Труд японцев был дешев, и курс иены к мировым валютам оставался фиксированным.

Система валютных квот работала по принципу карточного распределения валютных ресурсов и держалась на лицензировании импортных сделок с разделением товарной номенклатуры импорта на две группы. Товары первой группы ввозились по так называемой «системе автоматического разрешения» (категория «АА»). Банки продавали валюту по запросам импортеров в пределах годовых лимитов валютных расходов или (с 1964 г.) количественных квот. В категорию «АА» входило промышленное сырье, топливо и продовольствие, не конкурировавшие с отечественной продукцией. Для второй группы (категория «FА») устанавливались количественные квоты каждые полгода, и на их ввоз требовались не только лицензии банков, но и разрешения МВТП по каждой

сделке и каждой фирме, с регламентацией цен, способа расчетов и даже страны происхождения.

Таможенная инспекция выполняла функцию технической проверки реальных партий товаров на соответствие документации. Кроме того, все документы импортных сделок проверялись Банком Японии. Средний уровень тарифов к стоимости всего импорта в 1951 г. составлял 20 %.

Прямое бюджетное субсидирование цен на промышленные изделия применялось в конце 50-х – начале 60-х гг. в весьма узких масштабах: для поощрения конструкторских разработок в машиностроении и поддержки текстильной промышленности. Конструкторские разработки субсидировались, когда Япония была нетто-импортером технологий, а финансовая база компаний была еще слаба для расширения собственных НИОКР. Текстильная промышленность уже в 60-х гг. страдала от конкуренции со стороны более дешевой продукции азиатских стран, но в составе отрасли была масса мелких производителей, и государство еще не решалось ее свертывать. В начале 60-х гг. была в значительной мере сокращена только добыча бурого угля в связи с переводом энергетики на нефть.

Для поощрения экспорта использовалась целая система льгот. Финансирование экспортеров (1946–1972 гг.) было государственным приоритетом. Оно велось в виде авансов экспортерам на срок от заключения контракта до отгрузки. Для этого Банк Японии переучитывал векселя экспортеров по ставкам на 1–2 % ниже ставок по обычным векселям либо рефинансировал уполномоченные валютные банки под залог экспортных векселей. В 60-х гг. льготные кредиты по экспорту составляли 16–19 % всех кредитных операций Банка Японии. Среднесрочное (от 1 года до 5 лет) кредитование экспорта проходило через государственный Экспортно-импортный банк, ресурсы которого формировались из бюджетных источников.

Кроме того, до начала 60-х гг. практиковались прямые бюджетные субсидии экспортерам на покрытие убытков от изменения цен и условий продажи на внешних рынках. Существовали и льготы производителям товаров для экспорта (освобождение экспортной выручки от налогообложения, ускоренная амортизация оборудования и др.). Налоговые льготы были отменены в 1972 г. Наконец, полугосударственная организация «Джетро» вела анализ рынков по всему миру и предоставляла экспортерам информационную помощь.

Япония подала заявление о принятии в ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле) в 1952 г. и стала полноправным членом этой организации в 1955 г. Страны ГАТТ распространили на Японию режим наибольшего благоприятствования не в полном объеме, мотивируя это также ограничениями импорта, действовавшими в Японии. Между тем, целями Японии были прекращение дискриминации в международной торговле и полный режим наибольшего благоприятствования. За три подготовительных года Япония заключила с 17 странами (половиной членов ГАТТ на то время) соглашения о взаимном снижении тарифов. Тем не менее США, Англия, Франция, Австралия, Бельгия и Люксембург периодически применяли против японских товаров разнообразные меры дискриминации, особенно в те годы, когда уровень оплаты труда в Японии был существенно ниже, чем у них.

«Текстильная война» Японии с Соединенными Штатами стартовала в 1956 г., когда японские экспортеры выбросили на американский рынок партию женских блузок по доллару за штуку. Первая в длинной череде торговых войн между двумя странами, она привела к тому, что в 1957–1961 гг. Япония ежегодно принимала «добровольные ограничения» текстильного экспорта. «Текстильная война» закончилась перемирием в виде краткосрочного соглашения по хлопчатобумажным тканям в 1961 г. и «миром» – долгосрочным соглашением на 1962–1974 гг.

«Войны» по поводу шерстяных и синтетических тканей и готового платья продолжались еще в начале 70-х гг. Затем их сменили конфликты с Соединенными Штатами и странами европейского Общего рынка по поводу стальных труб, цветных телевизоров, автомобилей, полупроводниковых устройств, видеомagneитофонов. Перестройка отраслевой структуры японской промышленности, дававшая все новые группы конкурентоспособных товаров для внешнего рынка, провоцировала эти конфликты.

В МВФ Япония была принята еще в 1952 г., но пользовалась режимом, который разрешал сохранять валютные ограничения в связи с нестабильностью внешних расчетов. В 1958 г. западноевропейские страны отказались от фиксированных валютных курсов и многих ограничений внешней торговли. Япония осталась в стороне от европейской либерализации и интеграции, оказавшись вне торговых блоков. В 60-х гг. в связи с расширением ее промышленного экспорта США и другие индустриальные страны потребовали от нее отказаться от жесткого внешнеторгового протекционизма.

Таким образом, в первые послевоенные десятилетия в Японии формировалась экономическая система догоняющего типа, в основе которой лежали регулирующая политика государства и особое регламентирование в сфере бизнеса.

**Факторы «японского экономического чуда».** С середины 50-х гг. японская экономика достигла высоких темпов экономического роста (в среднем 15,2 % в год). По многим экономическим показателям она занимала второе место в мире, отставая лишь от США. Столь бурный экономический подъем объясняется следующими факторами японского послевоенного развития.

Небывалые успехи в ее развитии связаны с японской культурой, морально-этическими законами, обычаями, социальными устоями, религиозным воспитанием, со спецификой внутригрупповых отношений, с необычностью национального характера. Важное значение имели такие качества, как стремление к достижению групповых целей (групповая ориентация), чувство преданности начальству, трудолюбие и бережливость, исключение «растрат попусту» в качестве греха, наказуемого богом.

Часто активность японского предпринимательства объясняется скудностью природных ресурсов. В послевоенных условиях Японии, лишенной природных ресурсов, грозила перспектива быть поставленной в полную зависимость от иностранного капитала. В стране не было алюминия, никеля, железной руды, почти полностью отсутствовали медь и энергоносители (нефть и газ). Собственная агросфера никогда не удовлетворяла и на  $\frac{2}{3}$  потребностей населения в продовольствии. Чтобы обеспечить импорт этих товаров экспортной выручкой, необходима была высочайшая предпринимательская энергия.

Быстрые темпы экономического роста связывают с высокой производительностью труда. В 60-х гг. они были в Японии вдвое больше, чем в США, ФРГ и Англии. Такое положение объясняется высокой капиталоемкостью и фондовооруженностью, с одной стороны, и высокой фондоотдачей, связанной с организацией управления производством, образованием и квалификацией рабочих и служащих, – с другой.

Не менее значимым фактором следует считать НТР, которая связана с внедрением ЭВМ, информатизационных систем управления, автоматизацией технологических процессов и проектирования, использованием достижений биотехнологии и оптоэлектроники, применением видеотехнологий и сверхпрочных

синтетических заменителей (керамики), робототизацией конвейерных линий.

С 1945 по 1969 г. Япония широко использовала иностранные научно-технические достижения, закупала патенты, лицензии, ноу-хау, не тратя на их разработку собственных средств из государственного бюджета (было заимствовано более 10 тыс. технологических процессов).

Одним из факторов является переход японских производителей от «фордизма» к «тойетизму», т. е. подетальному выпуску продукции, рассчитанному на удовлетворение индивидуальных потребностей и позволяющему обеспечить более высокую конкурентоспособность японских товаров не только на внутреннем, но и на внешнем рынках.

Кроме того, можно отметить и такие факторы, рассматривающиеся в современной литературе, как:

- высокоэффективное использование иностранной, в первую очередь американской, экономической помощи;
- массовое обновление основного капитала;
- расширение внутреннего рынка, в том числе за счет аграрной реформы;
- использование высококвалифицированной рабочей силы;
- редчайшая инициативность японских предпринимателей всех уровней и сложившаяся система принятия решений;
- традиционно сложившаяся система наемного труда, проявляющаяся в гармоничных отношениях между администрацией фирмы и наемным персоналом;
- относительно высокая норма накопления капитала;
- стремительное развитие собственной научно-исследовательской базы в наукоемких отраслях, особенно в области электроники;
- действующая антивоенная конституция Японии, определяющая выделение средств на оборону в размере не более 1 % от ВВП;
- выгодное географическое положение, которое объясняется тем, что со второй половины XX в. Азиатско-Тихоокеанский регион стал стратегическим центром развития мировой экономики;
- преобразование рыночного механизма, которое стало осуществляться с первых послевоенных лет и проявлялось в продуманной последовательности принятия десятков законодательных актов, смысл которых состоял в создании конкурентной среды.

Таким образом, сущность «японского экономического чуда» состоит в глубоких преобразованиях национальных рыночных структур, которые привели к технологическому перевороту. В этот период был задействован комплекс факторов, имевших место и в других высокоразвитых странах, но в Японии давших значительно более серьезные результаты благодаря обновлению рыночного механизма на основе регламентированной конкуренции. В связи с этим необходимо провести поэтапный анализ становления японской модели хозяйствования.

**Экономическая система догоняющего типа.** Экономическая система послевоенной Японии отличалась от других развитых стран сравнительной слабостью элементов свободного рынка. Это было обусловлено большой ролью в ней государства и так называемого «группирования» в сфере бизнеса.

На протяжении всего послевоенного периода макроэкономические показатели, которые отражают роль государства, в Японии были относительно умеренными. Для нее характерны весьма низкая доля государственной собственности и сосредоточение ее в отраслях экономической инфраструктуры. Невелика также доля налогов и государства в ВВП. В то же время при сравнительно невысоком уровне всех государственных расходов их структура характеризуется низкой долей текущих потребительских расходов, в первую очередь расходов на общее управление, охрану правопорядка и оборону. Наоборот, высока доля инвестиций, прежде всего ассигнований на общественные работы.

При этом в условиях стабильно высокой нормы личных сбережений в стране финансовая база государственного бюджета была значительно усилена благодаря аккумуляции огромной массы сбережений через государственную сеть сберегательных и страховых учреждений. Именно за счет этих средств финансируется подавляющая часть ежегодных программ государственных инвестиций и займов, размеры которых достигали 40–50 % расходов центрального бюджета.

В условиях высоких темпов экономического роста даже стабильно невысокая доля госфинансов относительно ВВП означала увеличение их абсолютных размеров, преимущественно на основе естественного роста налоговых поступлений. В условиях фактического отсутствия дефицита это давало простор для использования, по существу, всех инструментов финансовой политики в долгосрочном и текущем регулировании экономики.



Стратегическим направлением политики роста в послевоенный период было всемерное стимулирование накопления капитала. Этот курс в значительной степени основывался на таких рычагах, как огромные государственные инвестиции в расширение и совершенствование экономической инфраструктуры, субсидии, дешевый кредит, различные налоговые и амортизационные льготы для стимулирования внутренних и внешних источников финансирования инвестиций частных предприятий, научно-технического прогресса и экспорта. В этом процессе большую роль сыграли налоговые стимулы для мелких сбережений населения.

Финансовые рычаги активно использовались правительством для регулирования конъюнктуры. До 1965 г. главным средством такого регулирования была традиционная кредитная политика, которая в послевоенной Японии отличалась сравнительно высокой эффективностью. Это было обусловлено сильной зависимостью частных предприятий от банковских ссуд, в том числе и ссуд государственных финансовых институтов, а по существу – всеобъемлющим контролем государства над кредитно-финансовой сферой.

Однако при сохранении роли кредитной политики в регулировании конъюнктуры постепенно все большее значение стали приобретать меры финансовой политики. Быстрый рост государственных расходов на общественные работы оказывал сильное влияние на формирование внутреннего совокупного спроса. Тем самым эти расходы становились важным инструментом антикризисной политики правительства.

Отличительная особенность присутствия государства в экономике состояла в том, что макроэкономическое регулирование органично сочеталось с достаточно эффективным механизмом государственного вмешательства на микроуровне. В основе этого механизма лежало исключительно жесткое бюрократическое регламентирование.

Одной из самых характерных черт сложившейся в послевоенной Японии экономической системы стал органически присущий ей механизм оперативного государственного вмешательства в деятельность частных предприятий, известный под названием «административного руководства». Он обеспечивал слаженность и согласованность действий правительственного аппарата и частного бизнеса, быструю реакцию соответствующих ведомств на нужды бизнеса, что послужило основанием для появления на Западе идеи о Японии «как едином акционерном обществе».

В основе «административного руководства» лежал авторитет исполнительных органов власти. Организационной формой, обеспечивавшей постоянное взаимодействие государственного аппарата с предпринимателями, служили многочисленные совещательные комитеты при различных министерствах и ведомствах, связанных с управлением экономикой. В рамках этих комитетов, состоящих в основном из представителей государственной бюрократии и крупного бизнеса, вырабатывались согласованные решения по вопросам экономической политики. Согласование этих решений опиралось, как правило, на определенные финансовые стимулы, но иногда носило характер традиционного подчинения.

Примером эффективного использования средств «административного руководства» являлась промышленная политика 50–60-х гг. Она была нацелена на форсированное развитие экономики путем реконструкции на новой технической основе старых базовых отраслей (металлургической, химической и т. п.) и создания новых (нефтехимической, электронной, химических волокон и др.), способных выдержать конкуренцию на мировом рынке. Достижению этой цели способствовали отраслевые программы, разработанные министерством финансов, внешней торговли и промышленности (МВТП) и другими ведомствами при активном участии заинтересованных деловых кругов. Объектом прямого регулирования выступали такие важнейшие параметры хозяйственной деятельности частных предприятий, как инвестиции и их финансирование, производственные мощности, ассортимент продукции, цены и т. п.

Эффективность этой политики во многом была обусловлена тем, что она сочетала ограничение внешней конкуренции (посредством протекционистской торговой и валютной политики) со стимулированием внутриотраслевой конкурентной борьбы, в основном по линии инвестиций и технических нововведений.

В условиях острого недостатка собственных финансовых, валютных и технологических ресурсов частный капитал охотнее шел на усиление контроля со стороны государства, поскольку он сопровождался мерами поощрения по линии субсидирования, кредитования, налогообложения, предоставления валюты, технических лицензий и т. п. Определенное значение имели большой организационный опыт экономических ведомств и высокая эффективность государственной внешнеэкономической дипломатии.

В практике регулирования частного предпринимательства в послевоенной Японии активно использовался и такой общий для

всех государств рычаг, как система законодательно закреплённых регламентаций. При этом особо высокой степенью государственно-го регламентирования с самого начала отличались внешнеэкономическая и кредитно-финансовая сферы.

Таким образом, японская экономическая модель, сложившаяся в послевоенный период и характеризующаяся как эталонная «система догоняющего типа», выделялась высокой эффективностью государственного вмешательства на макро- и микроэкономическом уровне.

Помимо широкой сети бюрократических регламентаций, для японской экономической модели характерно повсеместное распространение различных торговых и деловых традиций, коренящихся в исторических и культурных особенностях развития общества и выпадающих, как правило, из системы рыночных инструментов, принятой на Западе.

В противоположность западной рыночной экономике, в основе поведения хозяйствующих агентов которой лежит индивидуализм, в Японии были сильны устои своеобразного коллективизма, или философии групповых целей и устремлений. Некоторые авторы характеризуют японскую систему как нечто близкое к организации деревенской жизни, где риск и ответственность одновременно и распределяются, и объединяются. Японские предприниматели не дожидаются стихийного разрешения противоречий между спросом и предложением, они принимают упреждающие меры, стремясь, насколько это возможно, к взаимопониманию и согласию.

Такая «групповая ориентация», ставшая частью национального характера японцев, объясняет существование укоренившихся торговых и деловых обычаев, во многом определивших появление специфической формы организации бизнеса – «кэйрэцу» («группирование») в виде «объединений», охватывающих разные сферы экономики.

«Объединение» представляет собой группу хорошо знающих друг друга партнеров, в рамках которой на взаимной основе формируются ожидания поведения того или иного партнера. Это контрастирует с рыночным механизмом, который действует, невзирая на личность партнера и учитывает лишь цены. В «объединении» посредством тесного человеческого общения формируется взаимное доверие и возникают отношения сотрудничества. При этом в результате применения разных санкций повышается денежная

ответственность за «неджентльменское» поведение, что служит мощной силой, сдерживающей нарушение морали.

Как известно, в случае заключения договоров купли-продажи велик риск их невыполнения. Пострадавшая сторона может добиваться справедливости через суд, однако подобный контроль над всеми договорными отношениями слишком дорог. И отношения «группирования» как раз частично выполняют эту функцию.

Группы создавались вокруг так называемых «главных банков» и по отраслевому признаку с охватом многочисленных подрядных предприятий. Система «главных банков», сформировавшаяся в послевоенной Японии, была призвана смягчать асимметрию информации о проектируемых финансовых сделках между кредиторами и заемщиками. Содержание и условия всех намечаемых финансовых сделок с участием крупных предприятий контролировались городскими банками. Подобные взаимоотношения, характеризующиеся обычно как система косвенного финансирования, были установлены между местными банками, с одной стороны, и мелкими и средними предприятиями – с другой.

Косвенное финансирование – это специфическая кредитно-финансовая система, которая, оперируя изначально гарантированными депозитами, выдает огромные ссуды и несет риск при неплатеже по ссуде. Такая схема обеспечивает стабильность и образование определенной прибыли в ходе операций. Для здорового функционирования подобной системы необходимы многие условия, и особенно механизм страхования депозитов. В случае банкротства страхователя, застрахованные депозиты, в конечном счете, обеспечиваются государством. Но изначально финансовое посредничество осуществлялось в такой форме, что почти все риски нес банк. В специфических условиях послевоенной Японии описанная система финансирования оказывала стабилизирующее влияние на кредитно-финансовую систему и всю экономику в целом.

Таким образом, «группирование» выполняло функцию своеобразного внутреннего, негосударственного регламентирования всех сфер предпринимательства для соблюдения чистоты деловых сделок в рамках правил игры рыночной экономики. Оно выступало как фактор стабильности рыночных отношений, обеспечивавший немалую экономию затрат на выполнение одной из основных функций государства – функции надзора за рынком (прежде всего по поддержанию судебной системы). Именно это позволяло направлять большую долю государственных расходов на стимулирование

производства (как в передовых, так и в отсталых отраслях) и особенно на развитие сферы общественного капитала.

Отсюда понятно, что практика «группирования» как специфическая форма организации бизнеса наряду с огромной ролью в экономике бюрократического аппарата обусловила жесткую регламентацию всей экономической жизни страны. В итоге, это привело к созданию закрытой экономической системы со сниженным уровнем риска. Все это придавало определенную стабильность рыночным отношениям, но одновременно и ограничивало свободу выбора, сдерживая развитие конкуренции.

Опыт Японии показал, что в специфических послевоенных условиях, когда в исторически короткий период, по существу, заново воссоздавалась производственная сфера страны (от базовых до высокотехнологичных отраслей), фактор сниженного риска, приносимый как государственным протекционизмом, так и «группированием» (включая косвенное финансирование), оказался для быстрого экономического роста более эффективным, чем конкуренция. Именно фактор сниженного риска определял исключительно высокую инвестиционную активность и высокую норму личных сбережений, которые составили главную особенность японской экономической модели в послевоенный период.

Таким образом, японская система догоняющего типа была, безусловно, весьма эффективной, но только на определенном этапе развития, а именно, на стадии индустриального общества, и в этом отношении она вполне может служить эталоном для развивающихся стран. Однако она неадекватна условиям современного этапа перехода в постиндустриальную стадию. Ее принципиальные отличия от западных моделей, сводящиеся к относительной слабости элементов свободного рынка, постепенно становятся все большим недостатком, тормозящим поступательное движение экономики.

#### *8.4.3. Сущность социального рыночного хозяйства в Германии*

Среди европейских стран в наиболее бедственном положении после Второй мировой войны оказалась Германия, потерпевшая не только военно-политическое, но и экономическое поражение. Принципы послевоенного переустройства Германии были разработаны главами трех стран антигитлеровской коалиции: СССР, США и Великобритании. Германия была разделена на 4 оккупационные

зоны. Советская зона включала в себя восточные земли, американская – южные, французская – западные, британская – северо-западные. Экономическая политика каждой зоны определялась оккупационными властями, исходя из принципов хозяйствования своей страны. В декабре 1947 г. американская и британская зоны объединились в Бизонию, после присоединения к ней Франции в феврале 1948 г. это образование стало называться Тризонией. Именно в ее границах в сентябре 1949 г. была провозглашена Федеративная Республика Германии (ФРГ), в октябре 1949 г. на основе восточных земель образовалась Германская Демократическая Республика (ГДР).

В первые послевоенные годы экономическая ситуация в Германии выглядела катастрофически. Кроме того, что война принесла огромные разрушения и экономический урон стране, в качестве возмещения убытков странам антигитлеровской коалиции Германия должна была выплатить репарации в объеме 20 млрд марок. Ситуацию осложняла апатия значительной части населения.

В 1946 г. большая часть промышленных предприятий была разрушена или демонтирована, промышленное производство составляло 33 % от уровня 1936 г. При существовавших тогда объемах производства промышленность могла бы обеспечить каждого немца парой обуви раз в 12 лет, а костюмом раз в 50 лет и т. д.

Почти вдвое сократилось производство зерна и картофеля, поголовье скота составляло примерно  $\frac{1}{3}$  от довоенного уровня, остро стояла проблема продовольствия. Для обеспечения выживания населения в западных зонах с 1945 по 1948 г. оккупационные власти ежегодно ввозили продукты и предметы первой необходимости на сумму в 1 млрд долл.

К 1947 г. крайне сложное положение сложилось в финансовой сфере. Оборот наличной денежной массы вырос с 6 млрд марок в 1935 г. до 73–75 млрд в конце 1946 г. Государственный долг достиг 415 млрд марок. Общие размеры не обеспеченного товарной массой денежного спроса оценивались примерно в 300 млрд марок. Попытки оккупационных властей взять ситуацию под контроль путем «замораживания» цен и введения карточно-распределительной системы успеха не имели.

При тотальном дефиците и фактически обесцененной марке большое распространение получили «черный рынок» и спекуляция. В отношениях между предприятиями господствовал бартер. Наряду с денежной оплатой труда вводились элементы натураль-

ной оплаты. Население практически отказалось от денег и также перешло к бартерной системе обмена, в которой роль меры стоимости и средства обращения играли кофе, шелковые чулки и особенно американские сигареты. За одну пачку «Camel» или «Lucky Strike» можно было приобрести полфунта масла, за блок – пару ботинок, а за 300 блоков – украденный «Фольксваген». Прогрессирующая инфляция при замороженных ценах сводила на нет любые попытки административного регулирования хозяйственной жизни.

Невозможность восстановления экономики только либеральными или только административными методами привела к формированию концепции социального рыночного хозяйства. Впервые эта концепция была изложена А. Мюллер-Армаком в 1946 г. Основными элементами концепции провозглашались личная свобода, социальная справедливость и экономическая дееспособность. Главная идея Мюллер-Армака состояла в «соединении принципа свободы на рынках с принципом социального выравнивания», что предполагало активное участие государства в хозяйственной жизни.

Основные принципы концепции социального рыночного хозяйства были реализованы Людвигом Эрхардом в экономической политике, которая стала проводиться в Германии с 1948 г. Именно Эрхарда считают главным архитектором социального рыночного хозяйства в Германии. В основе экономических преобразований лежало сочетание свободной частной инициативы и конкуренции с «конституирующей», регулирующей силой государства. Концепция социального рыночного хозяйства до сих пор является официальной доктриной экономической политики, проводимой в Германии.

**Хозяйственные реформы Л. Эрхарда.** Весной 1948 г. Эрхард стал директором Управления хозяйства объединенных западных зон. Вскоре после этого в Германии стали проводиться реформы, направленные на построение социального рыночного хозяйства. Главная цель реформ заключалась в демонтаже командно-распределительной системы и включении рыночных механизмов. Хозяйственные реформы представляли собой серию взаимосвязанных, но растянутых во времени шагов, осуществление которых заняло несколько лет. Первым и самым радикальным шагом стало проведение денежной реформы.

Л. Эрхард был не первым, кто разрабатывал варианты радикальной денежной реформы. В течение первых двух лет после



войны американская военная администрация получила от различных немецких университетов, исследовательских центров и отдельных специалистов более 200 проектов проведения денежной реформы. В марте 1946 г. в Германию прибыла группа американских финансовых экспертов, ключевыми фигурами в ней были Дж. Додж, Дж. Колм и Р. Голдсмит. Она подготовила для американского правительства подробные рекомендации по проведению в Германии денежной реформы (План Колма–Голдсмита–Доджа). Немецкие предложения по проведению денежной реформы были подготовлены Особым отделом по вопросам денег и кредита, возглавляемым Эрхардом. Существенных различий между ними не было. Немецкий вариант оказался в чем-то мягче американского плана, а в чем-то даже жестче его. Денежная реформа, проводившаяся в июне 1948 г., включала в себя элементы двух проектов, причем основой служил вариант Колма–Голдсмита–Доджа.

Денежная реформа началась в западных зонах оккупации в ночь на 21 июня 1948 г. Ее главная задача сводилась к быстрому избавлению от разбухшей денежной массы и восстановлению ключевой роли денег в хозяйственном обороте. Основные меры, осуществленные в рамках денежной реформы, сводились к следующему:

1. Введение вместо рейхсмарки в качестве единственной денежной единицы новой немецкой марки (ДМ). Каждый житель получал право обменять 60 марок по курсу 1 : 1 – из них 40 ДМ выплачивались немедленно, а остальные 20 ДМ – через два месяца. Половину сбережений можно было обменять по курсу 1 : 10. Временно «замороженная» вторая половина позже обменивалась в соотношении 1 : 20.

2. Текущие платежи: зарплата, пенсии и квартплата – пересчитывались в соотношении 1 : 1.

3. Все предприятия получили первоначальную сумму из расчета 60 ДМ на каждого занятого. В дальнейшем они должны были осуществлять все выплаты за счет текущих доходов. Взаимные обязательства предприятий пересчитывались в соотношении 1 : 10.

4. Все обязательства государства, выраженные в рейхсмарках, аннулировались без всякой компенсации. Это привело к обесценению примерно  $\frac{2}{3}$  банковских активов, что потребовало в свою очередь провести санацию обремененных долгами банков.

5. Монопольное право на выпуск в обращение новых банкнот было передано Банку немецких земель. С самого начала своей де-

тельности он был независим от государственных и политических структур, в том числе и от федерального правительства. Для наличного обращения была законодательно установлена верхняя граница в 10 млрд ДМ.

6. Бюджетам разных уровней были предоставлены средства для первоначального наполнения. Вместе с тем по закону органы государственной власти всех уровней были обязаны покрывать свои расходы из текущих доходов. Одновременно было резко снижено налоговое бремя на физические лица и предприятия, введены многочисленные налоговые льготы для стимулирования сбережений и инвестиций.

Реформа позволила фактически за один день избавиться от обесценившихся денег и быстро справиться с инфляцией. Ошеломляющий результат денежной реформы стал называться экономическим чудом. В дальнейшем, когда выяснилось, что высокие темпы роста экономики сохранились на протяжении 1950-х и 1960-х гг., этот термин стал применяться по отношению ко всей эпохе, а также применительно и к другим странам, например, Японии и Италии, где темпы роста были даже более высокими.

Вторым шагом стало принятие 24 июня 1948 г. решения о реализации закона об «основных принципах хозяйственной структуры и политике цен после денежной реформы». Если проект денежной реформы был согласован с оккупационными властями, то этот закон не получил одобрения и его реализация проводилась под личную ответственность Л. Эрхарда. В соответствии с законом было отменено около 90 % действовавших до этого инструкций по контролю над ценами. Контроль над ценами сохранялся только на транспорте, на основные продукты питания, основные виды сырья, сталь, уголь, чугун, на квартплату и почтовые услуги. Этот контроль был отменен лишь спустя 10–18 лет, например, над ценами основных продуктов питания в 1958 г., после восстановления конвертируемости марки, транспортные и почтовые услуги – в 1966 г. В начале осени 1948 г. стали публиковаться каталоги «уместных цен», учитывающие реальные издержки производства и «разумную прибыль». Был принят закон против произвольного завышения цен.

Результаты реформы, особенно в больших городах, стали заметны довольно быстро. Исчез «черный рынок», магазины наполнились товарами (пусть даже по высоким ценам), у людей появилась заинтересованность в честном труде, который оплачивался

реальными деньгами. Одним из способов решения «проблемы высоких цен» стала сверхурочная работа, оплата за которую по новым правилам не облагалась подоходным налогом. В итоге, если в 1947 г. мужчины работали в среднем 39,8 часа в неделю, то в 1948 г. – 43, в 1949 г. – 49 часов.

Важнейшим условием успешной трансформации экономической системы Германии в направлении социального рыночного хозяйства Эрхард считал становление конкурентной среды и конкурентного поведения хозяйствующих субъектов. Несмотря на то, что сразу после войны союзникам удалось провести принудительную децентрализацию и разукрупнение ведущих концернов в химической, сталелитейной, угледобывающей промышленности, банковской сфере, работа по декартелизации была еще не закончена. Работа над новым антикартельным законодательством началась уже в ноябре 1948 г., однако только в июле 1957 г. был принят закон против ограничения конкуренции. В нем признавались недействительными любые соглашения между предприятиями, если они «путем ограничения конкуренции способны влиять на производство или рыночный оборот товаров». Закон признавал недействительность как «горизонтальных», так и «вертикальных» (договоренностей между производителем и продавцом) соглашений. Политика государства была направлена на всемерную поддержку мелкого и среднего бизнеса.

В 1947–1949 гг. было проведено реформирование аграрной сферы. Был принят закон о земельной собственности, по которому происходило разукрупнение юнкерских хозяйств. Основная часть земельных угодий перешла в руки средних и мелких собственников.

Наряду с решением проблемы инфляции и спада производства нерешенной оставалась проблема безработицы, особенно остро она стояла в 1949–1950 гг. В начале 1950-х гг. наметилось улучшение общехозяйственной конъюнктуры.

*Причины «немецкого экономического чуда».* Период 1952–1958 гг. характеризовался особенно быстрыми темпами экономического роста. Наблюдалось устойчивое увеличение объема промышленного производства. За это время ВВП увеличился почти в 2 раза (за период 1950–1960 гг. – в 3 раза). В начале 1960-х гг. по объему промышленного производства и экспорта Германия вышла на второе место в мире. Безработица, напротив, более чем в 2 раза уменьшилась, причем до уровня, который можно считать полной

занятостью. В 1961 г. она вообще составляла 1 %, а число рабочих мест в 3 раза превышало число безработных. Одновременно росли доходы домашних хозяйств, поддерживающих высокий спрос. В 1953 г. начался поворот в сторону производства товаров массового спроса, 1953 г. был назван даже «годом потребителя». Особенно заметны стали улучшения в решении острой жилищной проблемы. С 1953 г. вводилось более полумиллиона квартир в год. Быстрыми темпами росла производительность труда и урожайность в сельском хозяйстве.

Среднегодовые темпы роста экономики за 1950–1960-е гг. составили 10 %. Основу роста составляли прежде всего машиностроение, автомобилестроение, электротехника, химическая промышленность. Эти четыре отрасли доминируют в германской экономике до сих пор (в структуре промышленности их совокупная доля в начале XXI в. составила 50 %).

В течение 10–15 лет послевоенной Германии удалось добиться высокого уровня жизни для подавляющего большинства населения – как за счет постоянно растущей заработной платы (немецкая зарплата стала одной из самых высоких в мире), так и с помощью широкой сети социального обеспечения. Эта система социального государства стала показательной для многих стран. Стабильность марки вызывала удивление и зависть соседей.

Таким образом, возникновение через 10–15 лет «общества благосостояния» после полной разрухи стали называть «немецким экономическим чудом». К числу его основных причин можно отнести:

1. Экономические реформы Л. Эрхарда.
2. Массовое обновление основного капитала. Рост капиталовложений, особенно иностранных, в национальную промышленность.
3. Размещение на германских предприятиях военных заказов во время войны в Корею.
4. Выход на внешние рынки и достижение положительного сальдо торгового баланса.
5. Отсутствие значительных военных расходов.
6. Стабильность экономической политики.
7. Активное участие в европейской экономической интеграции (ЕОУС и ЕЭС).

Термином «экономическое чудо» пользовались не только аналитики, но и обычные граждане страны. По данным социологических опросов, подавляющая часть населения и представить

себе не могла, что их жизнь может измениться так радикально за такой короткий промежуток времени. Действительно, в конце 50-х – начале 60-х гг. жизнь в Западной Германии изменилась до неузнаваемости. С 1950 по 1960 г. реальная зарплата рабочего, занятого в промышленности, увеличилась на 73,5 %, в то время как стоимость жизни всего на 20,5 %. Качественно улучшилось питание, средняя немецкая семья не только стала в 1,5–2,5 раза больше употреблять основных продуктов питания, но и позволять себе некоторые «излишества» (потребление цитрусовых возросло в 3, кофе – в 4, пива – в 2,3 раза). Практически всем стали доступны различные бытовые приборы. К 1962 г. 40 % семей служащих и 22 % рабочих семей имели автомобили (появившиеся пробки на дорогах вызывали чувство гордости). Жители ФРГ первыми в Европе превратились в нацию туристов.

#### *8.4.4. Франция: смена модели регулирования экономики*

«Кольбертистская», «дирижистская», «этатистская» экономика – так можно охарактеризовать послевоенную французскую модель хозяйствования. В течение почти четырех десятилетий эта модель оставалась одним из наиболее своеобразных национальных вариантов европейского капитализма. Не похожая ни на англо-американскую, ни на немецкую модель капитализма, Франция развивалась в условиях экономической системы, параметры которой в той или иной степени контролировались государством.

Основные элементы этой системы сложились в первые послевоенные годы в связи с резким обострением экономических и политических проблем. В этих условиях сформировалась особая модель экономического регулирования, основанная на прямом участии государства в воспроизводственном процессе (дирижизм). Во Франции институциональный каркас дирижистской модели приобрел специфический характер и был связан с особой остротой политического климата в стране. Такие радикальные реформы, как национализация энергетики, железнодорожного транспорта, ряда промышленных предприятий и банков, а также введение долгосрочного планирования, были проведены в предвоенные (Народный фронт) и первые послевоенные годы (участие коммунистов в правительстве).

Период дирижистского управления в послевоенной истории Запада был успешным крупномасштабным экспериментом прямого

участия государства в экономике. Координирующим центром новой модели стал такой неординарный для рыночной экономики инструмент, как принятый в 1947 г. первый долгосрочный план – «План Моннэ» (1947–1950 гг.), предусматривающий восстановление производства и модернизацию мощностей в шести базовых отраслях промышленности (угольной, электроэнергетике, металлургии, производстве стройматериалов, сельскохозяйственном и транспортном машиностроении).

Государство почти полностью взяло на себя финансовое обеспечение плана. По оценкам, за счет государственных средств в 1946–1950 гг. было профинансировано от  $\frac{1}{2}$  до  $\frac{2}{3}$  валовых капиталовложений. Основная роль в государственном финансировании капиталовложений отводилась созданному в 1947 г. при Казначействе Фонду модернизации и оснащения (впоследствии – Фонд экономического и социального развития).

Государство активно использовало в эти годы ресурсы специализированных банков средне- и долгосрочного кредитования, которые независимо от формы собственности функционировали как государственные финансовые учреждения, связанные в своей деятельности с Казначейством. Последнее полностью контролировало объем, направление и стоимость предоставляемого банками кредита.

Основным инструментом восстановления национализированного сектора экономики стало принудительное перераспределение денежных средств для финансирования реального накопления. В 1948 г. государство финансировало 92 %, а в 1950 г. – 73 % капиталовложений в энергетику и транспорт. Основными чертами дирижистского управления экономикой, позволившими государству форсировать восстановление транспортно-энергетической базы промышленности, являлись: во-первых, высокая степень централизации принятия экономических решений; во-вторых, государственное финансирование восстановления мощностей в базовых отраслях промышленности; в-третьих, регламентирование условий функционирования отдельных сегментов национальной экономики.

С окончанием восстановительного периода, по мере усиления позиций частного промышленного капитала и расширения его внешних связей (создание общего рынка) дирижизм с его жесткими рамками стал тормозом развития рыночных отношений.

Уже с середины 50-х гг. происходит постепенное ослабление авторитарного начала и его вытеснение косвенным регулированием

ем, возрождающим рыночный механизм. Изменились созданные сразу после войны основные «встроенные» инструменты управления экономикой: инвестиционная активность государства, роль национализированного сектора и индикативного планирования. Этот институциональный каркас регулирования, хотя и в существенно модифицированном виде, оставался специфической основой французской экономической модели в 60–70-е гг.

Франция этих десятилетий унаследовала и другую черту дирижизма – использование в гораздо большей степени, нежели в других странах Запада, прямых регламентирующих мер воздействия, таких как государственный контроль над ценами, объемом и структурой кредитных и инвестиционных потоков в экономике. Опираясь на широкий и весьма эклектичный набор форм и инструментов регулирования, государство проводило экономическую политику, выходящую за рамки рекомендаций традиционного кейнсианства.

После трех десятилетий быстрого экономического роста Франция во второй половине 70-х гг. столкнулась с серьезными трудностями. К общим для всех развитых стран проблемам, порожденным кризисами этих годов, добавились издержки французской модели хозяйствования – высокая степень зарегулированности экономики, инфляция и кризис государственных финансов, усугубленных наличием огромного и финансово неэффективного государственного сектора. Все это вместе взятое существенно ослабило способность национальной экономики адекватно реагировать на изменившиеся внутренние и внешние условия.

В отличие от большинства стран Запада, однозначно отреагировавших на новые экономические условия быстрым разворотом в сторону либерально-консервативной политики, путь Франции к либерализму был не столь прямолинеен. Вторая половина 70-х – начало 80-х гг. были отмечены во Франции резкой «сменой вех» в экономической стратегии государства. На смену неудавшимся попыткам в 1974–1975 гг. вновь прибегнуть к классическим кейнсианским программам в 1976 г. приходят «планы Бара», характеризовавшиеся прагматизмом в выборе методов экономического регулирования. Весной 1978 г. в рамках «новой экономической политики» правительство В. Жискара д'Эстэна – Р. Бара, признав неэффективность дальнейшего расширения этатизма, делает четкие шаги в сторону либерализации хозяйственных отношений (IV «план Р. Бара»), прерванные в мае 1981 г. приходом к власти правительства левого большинства.



Стратегия реформирования национальной модели хозяйствования, первоначально предложенная левыми, базировалась на двух исходных позициях – значительном увеличении государственного сектора в промышленности и банковской сфере и расширении функций демократического планирования. Речь шла о формировании такой модели смешанной экономики, центр тяжести в которой резко сместился бы к централизованному регулированию темпов и пропорций экономического роста.

Первым и, пожалуй, единственно реальным шагом на пути реализации программы преобразования экономических структур стала проведенная в 1982 г. широкомасштабная национализация. В результате в руки государства перешли 9 крупных промышленных групп (их оборот составлял 20 % общей суммы продаж промышленности и 15 % экспортных операций), 2 ведущие финансовые компании и 36 банков. Национализация 1982 г., хотя и включала кризисные «больные» предприятия (черной металлургии, химии), была нацелена прежде всего на передачу государству ряда крупнейших промышленных групп, занимающих монопольное положение в новых динамичных отраслях и определяющих «облик и будущее Франции». Левое правительство намерено было превратить национализированный промышленный комплекс в основной инструмент адаптации промышленности к сдвигам в мировом хозяйстве, в движущую силу реиндустриализации страны, инструмент решения накопившихся структурных проблем.

Однако уже через год после начала «социалистического эксперимента» левое правительство, признав его очевидную неудачу, пошло по пути реализации своей экономической политики в неоконсервативном русле. Крах программ и практики социал-демократического реформирования экономики в 1981–1982 гг. стал своего рода взрывной волной, вызвавшей быстрое распространение либеральных идей.

Таким образом, идеологическая составляющая «либеральной революции», во всяком случае, на начальном ее этапе, сыграла во Франции гораздо большую роль, нежели в любой другой стране Западной Европы. Феномен консервативной волны в теории и практике экономического регулирования, начало которого для большинства развитых стран Запада относится к середине 70-х гг., во Франции получил развитие только в 80-е гг.

#### ***8.4.5. Реализация модели «социального государства» в Великобритании***

После окончания Второй мировой войны экономика Великобритании оказалась в очень тяжелом положении: была утрачена четверть национального богатства, произошел значительный спад производства, большая часть оборудования была изношена, дефицит платежного баланса составлял 4 млрд фунтов стерлингов. Население испытывало трудности от нехватки продовольствия, засилья «черного рынка», роста налогов (на 72 %), инфляции и т. д.

Распад колониальной системы, начавшийся в первые послевоенные годы и продолжавшийся на протяжении 50–60-х гг., еще больше ослабил экономику. Поскольку на протяжении длительного времени гарантированный колониальный рынок уменьшал стимулы к совершенствованию британской промышленности, новые отрасли производства стали развиваться позже и медленнее, чем у конкурентов. Например, вплоть до 80-х гг. обрабатывающая промышленность имела традиционную специализацию: выпуск преимущественно стандартного и относительно простого промышленного и энергосилового оборудования и транспортных средств.

В первые послевоенные годы лейбористским правительством в основу экономической политики была положена кейнсианская модель «государства всеобщего благосостояния». Суть этой политики состояла в управлении совокупным спросом и обеспечении полной занятости, прежде всего посредством расширения роли государства в социально-экономической области. Такое управление осуществлялось с помощью бюджетных мероприятий и проведения политики «точной настройки», т. е. быстрой смены курса при первых признаках изменения конъюнктуры.

В 1945 г. был взят курс на формирование «смешанной экономики», где наряду с частной собственностью большая роль отводилась государственному сектору. В результате национализации (за выкуп) ряда отраслей и отдельных предприятий был создан мощный государственный сектор. Были национализированы угольная, газовая отрасли, внутренний транспорт, предприятия телефонной и радиосвязи, Банк Англии, частично электроэнергетика и металлургическая промышленность.

Для оздоровления финансовой системы в 1947 г. была принята программа «суровой экономии»: замораживалась заработная пла-

та, увеличивались налоги и сокращались затраты на социальные нужды.

Основой экономической политики по восстановлению хозяйства стало сокращение избыточного спроса в стране, стимулирование вложений капитала, увеличение экспорта и одновременное уменьшение импорта товаров. Применение таких жестких мер позволило к 1949 г. превзойти довоенный уровень промышленного производства в большинстве отраслей. Восстановлению промышленности способствовала девальвация фунта стерлингов в сентябре 1949 г., в результате которой курс фунта был понижен на 30,5 %.

В 1951 г. к власти пришли консерваторы во главе с У. Черчиллем, провозгласившим новые цели в экономической политике. Прежде всего была проведена частичная национализация промышленности. Другим направлением стало стимулирование процесса монополизации в целях усиления конкурентоспособности национальной экономики. Параллельно процессы монополизации происходили и в банковской сфере, в результате чего «большая пятерка» банков сконцентрировала у себя 85 % всех банковских активов страны.

Черчиллем была продолжена политика «социального государства». В ее основу были положены принципы «традиционного государственного администрирования». «Социальное государство» Великобритании предоставляло гражданам широкий спектр государственных и общественных услуг в различных областях: образование, здравоохранение, социальное страхование и иные социальные услуги, включая решение проблем занятости, охрану окружающей среды, содержание жилищного фонда. В функции государства входили развитие инфраструктуры и коммуникаций, имеющих общественное значение; управление предприятиями, оказывающими в этой сфере услуги (дороги и общественный транспорт, телекоммуникации и почтовое обслуживание, водо- и энергоснабжение).

В 50–60-е гг. продолжалось активное государственное вмешательство в экономику как экономическими, так и административными методами. В качестве административных мер использовались запреты на строительство предприятий в отдельных районах, проводилась политика принудительного регулирования заработной платы. Большое распространение получила практика создания государственно-частных компаний, особенно в автомобильном и сталелитейном производстве.

В середине 60-х гг. правительство Великобритании перешло к индикативному планированию. План экономического развития 1965–1970 гг. предусматривал увеличение ВВП на 25 % и повышение уровня жизни. Предполагалось ограничительное регулирование цен, прибыли и дивидендов. Однако эта политика не способствовала достижению поставленных целей, а напротив вызвала даже ухудшение показателей экономического развития, что привело в дальнейшем к отказу от государственного планирования.

Ориентация внешнеэкономических связей на бывшие колонияльные владения долгое время препятствовала созданию в Великобритании благоприятных условий для реализации достижений научно-технического прогресса, тормозила перестройку хозяйства, сдерживала расширение экономических связей с другими развитыми государствами. Первоначально Великобритания отказалась от вступления в «Общий рынок». Однако формирование ЕЭС значительно ограничило доступ английских товаров на европейские рынки, что принесло большие убытки британской экономике. В противовес ЕЭС по инициативе Великобритании в 1960 г. была создана Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), куда вошли Швеция, Дания, Швейцария, Австрия и Португалия. Однако ЕАСТ оказалась значительно слабее ЕЭС. После неоднократных попыток вступления в ЕЭС Великобритания была принята в союз только в 1973 г.

Мощная коалиция колониально-сырьевых компаний и финансовых учреждений Сити длительное время также тормозила развитие экономики. По мере укрепления промышленных ТНК, делавших ставку на экспорт капитала, происходило размежевание интересов и в промышленных кругах. Наиболее влиятельная их часть связывала свои интересы не с национальным, а с зарубежным производством. Такая расстановка сил в правящем классе снижала эффективность приспособления экономики Великобритании к менявшейся обстановке в мире.

Затяжной характер адаптации британской экономики к новым условиям в значительной мере был обусловлен низким уровнем социальной мобильности, сохранением элитарных элементов, определенной кастовостью социальной структуры.

Все эти обстоятельства во многом обусловили более низкий, по сравнению с другими развитыми странами, рост экономики (темпы прироста ВВП в 1960-е гг. составляли около 2,9 %, в то время как в Японии – 11 %, во Франции – 5,8 %). За более медленными, чем

у конкурентов, темпами роста стояло отставание по интенсивности обновления хозяйства, объему основных фондов и уровню фондовооруженности труда, а главное, по эффективности производства и конкурентоспособности британских товаров на внешних рынках. Это привело к необходимости пересмотра экономических взглядов.

С начала 60-х гг. правительство консерваторов и лейбористов стало проводить политику «стоп-вперед», надеясь попеременно добиться улучшения платежного баланса или роста экономики. В первой половине 70-х гг. стали нарастать инфляционные процессы. В связи с этим правительство стало все более активно прибегать к дефляционной политике. Однако это лишь ухудшало положение: ограничение спроса на внутреннем рынке, не снизив темпов повышения цен, ослабляло стимулы к росту производительности труда, который в некоторые периоды стал нулевым. К середине 70-х гг. объем промышленного производства сократился на 10,5 %, по сравнению с началом 70-х, резко увеличилась безработица. Результатом явилась стагфляция.

Экономический кризис середины 70-х гг. и последовавшая за ним длительная депрессия побудили правительство отказаться от дефляционной политики и перейти к «политике доходов». Она была связана с долгосрочными программами поощрения экономического роста и достижения финансовой стабильности. Вмешательство государства в установление заработной платы стало основной частью лейбористского «социального контракта» правительства с профсоюзами. Эффективность «политики доходов» была ограниченной: в конечном итоге, она не смогла сдержать повышения цен и быстрого расширения денежной массы.

Экономическая ситуация к концу 70-х гг. резко ухудшилась. Возросла социальная напряженность. Страна продолжала терять свои позиции в мировом хозяйстве. В результате оказались дискредитированными все прежние варианты государственного регулирования, основанные на кейнсианской теории.

#### *8.4.6. Трансформация централизованной военно-командной системы в СССР*

Во второй половине 1940-х гг. СССР обрел статус великой державы, способной отстаивать свои внешнеполитические интересы. Победа над фашизмом, повышение международного престижа страны создавали благоприятные предпосылки для мирного сосу-

ществования социалистических и капиталистических государств. Однако напряженность во взаимоотношениях со странами Запада не только не спадала, а, наоборот, росла, приняв форму «холодной войны». Несмотря на окончание военных действий и наступление мирного времени, главным содержанием экономического развития страны оставалось военное строительство.

Основные направления экономического развития СССР были сформулированы И. Сталиным. Они включали четыре позиции: металл – для производства вооружений и оборудования для предприятий; топливо – для поддержания работы заводов, фабрик и транспорта; хлопок – для производства обмундирования; хлеб – для снабжения армии. Причем речь шла о сферах производства, связанных с выпуском военной, а не гражданской продукции. Предполагалось ежегодно выпускать до 60 млн т стали, 50 млн т чугуна, 500 млн т угля, 60 млн т нефти, т. е. сырья и источников энергии для тяжелой и военной промышленности.

Общие расходы на войну и связанные с этим потери национального дохода были определены еще в конце 1940-х гг. ЦСУ СССР оценило их в 1890 млрд руб. Кроме того, потери доходов населения, государственных и кооперативных предприятий в период войны и расходы на содержание армии достигли 501 млрд руб. Потери национального дохода в результате демографических изменений, порожденных войной, исчисляются в 1664 млрд руб. Таким образом, с учетом прямых и косвенных потерь общий экономический ущерб СССР в 1941–1947 гг. составил 4734 млрд руб. в ценах 1940 г., или 893 млрд долл. США (по официальному обменному курсу Госбанка СССР в 1940 г.).

Рассматривая послевоенное экономическое развитие страны, правомерно говорить не столько о послевоенной конверсии, сколько о переориентации производства на нужды военно-промышленного комплекса. Этот процесс противоречил экономическим задачам восстановления народного хозяйства и сдерживал рост уровня жизни населения. Как и в ряде других случаев, экономика оказалась подчинена внешнеполитическим и идеологическим программам. Невзирая на катастрофическое положение в стране, Сталин стремился извлечь из победы максимальные геополитические выгоды.

Именно поэтому восстановление экономики происходило не на основе высвобождения ресурсов ВПК, а за счет материальных жертв населения, представление о необходимости которых активно внедряли в коллективное сознание средства массовой инфор-

мации. Оправдывались жесткая налоговая политика, ограбление людей посредством государственных займов, убытки граждан от денежной реформы.

Специфика экономической политики власти в первые послевоенные годы была обусловлена особенностями ведения хозяйства и финансов во время войны. По данным ЦСУ СССР, за три первых года войны доля потребления в национальном доходе увеличилась с 80 до 99 %. В условиях сокращения общего объема производимого национального дохода и части, направляемой на накопление, наращивание производства военной продукции осуществлялось преимущественно за счет уменьшения объемов конечной продукции, потребляемой населением, т. е. материальных лишений граждан страны. Пиковых масштабов перераспределение финансовых ресурсов в пользу армии достигло в 1943 г., когда военные расходы составили около 150 млрд руб., или 36 % национального дохода. С учетом строительства и реконструкции военных заводов общая сумма всех затрат была равна 220 млрд руб., или 52,5 % национального дохода.

Основными источниками финансирования военных расходов в годы войны были накопления государственных предприятий и организаций и их амортизационные отчисления, внутренние государственные займы и добровольные взносы населения, налоги и эмиссия. Немаловажную роль играло и повышение цен на товары широкого потребления в государственной розничной торговле. Например, в 1943 г. оно принесло, по некоторым оценкам, не менее 30 млрд руб. Уже тогда в правительстве поднимались вопросы о методах проведения послевоенной денежной реформы, способной стабилизировать финансовую ситуацию.

После окончания Второй мировой войны массовые настроения и ожидания подталкивали руководство страны к решительным экономическим действиям. Денежную реформу и отмену карточной системы планировалось провести одновременно. По официальной версии, оба мероприятия перенесли на 1947 г. из-за летней засухи 1946 г., обусловившей значительное сокращение сельскохозяйственного производства. Выжидательная позиция власти объяснялась стремлением сохранить пайковую систему контроля за обществом в неблагоприятной экономической ситуации первых послевоенных лет.

Большая часть населения страны материально и психологически была не готова к отмене карточек, а тем более к обмену денег.



Постановление Совета министров СССР и ЦК ВКП(б) от 14 декабря 1947 г. «О проведении денежной реформы и отмене карточек на продовольственные и промышленные товары» для многих стало полной неожиданностью. В обществе сохранялись надежды на сохранение пайкового снабжения вплоть до преодоления дефицита. Ожидания лучшей жизни и отмены карточек сочетались с боязнью потерять паек как последнюю надежду на выживание. Благодаря централизованному распределению хлеба удалось пережить рост цен на продовольствие в 1946–1947 гг. Урожай 1947 г. пополнил рынки основными продуктами питания, однако связанное с этим понижение цен было непродолжительным. Скачки цен создавали атмосферу нестабильности. В конце 1947 г. – начале 1948 г. в продажу поступило больше хлеба и других продуктов питания, но этих товаров было недостаточно, чтобы удовлетворить потребности горожан и, тем более, сельских жителей, поскольку на селе хлеб продавался по спискам по 200–500 г в руки.

Руководство страны стремилось максимизировать государственную выгоду от проводимой реформы, поэтому пострадавшей стороной оказалось население.

Свидетельством недоверия людей к финансовой политике государства служит тот факт, что после реформы денежные накопления населения, особенно в сельской местности, хранились преимущественно в наличной форме. Естественно, наиболее болезненным обмен наличных денег стал для низкооплачиваемых категорий трудящихся. В то же время денежная реформа принесла известные выгоды вкладчикам сберегательных касс. Вклады размером до 3 тыс. руб. включительно были оставлены без изменения, от 3 до 10 тыс. руб. переоценены в соотношении 3 : 2, свыше 10 тыс. руб. – в соотношении 2 : 1. Переоценка вкладов населения принесла дополнительный доход казне в 3,6 млрд руб.

После денежной реформы был осуществлен переход к открытой торговле, сопровождавшийся установлением единых государственных розничных цен. Пайковые цены повышались в среднем в 3 раза и приближались к коммерческим. Вопреки ожиданиям населения сохранялись высокие розничные цены на промтовары в городах и сельской местности. Таким образом, реформа была направлена на решение военно-политических, а не социальных задач.

Высвобожденные в результате денежной реформы финансовые средства, а на самом деле фактически изъятые у населения

деньги, в большинстве случаев направлялись не на реализацию социальных программ и нужды людей, пострадавших от войны, а на остановку экономического спада в стратегически важных отраслях промышленности. К концу войны во всех базовых сферах производства, кроме ВПК, наблюдалось абсолютное падение. В 1945 г. по сравнению с 1940 г. производилось 59 % чугуна, 66 % стали, 65 % проката, 62 % нефти, а тракторов, комбайнов, паровозов, автомобилей – в 2–5 раз меньше.

Во второй половине 1940-х гг. в ряде регионов страны продолжали функционировать предприятия, прибывшие из прифронтовых районов в годы войны. Часто их новое месторасположение определялось не экономической целесообразностью, а военной необходимостью. Тяжелая промышленность – база военно-промышленного комплекса, как и в 1930-е гг., оставалась приоритетом советского экономического развития, поэтому она восстанавливалась в ущерб другим отраслям экономики. Лишь крайне низкий уровень жизни населения обусловил принятие экстраординарных мер по восстановлению легкой промышленности.

23 декабря 1946 г. Совет министров принял постановление «О мерах по ускорению подъема легкой государственной промышленности, производящей предметы потребления». Довоенный уровень развития текстильной промышленности был достигнут только в 1949 г., хотя в производстве шерстяных и шелковых тканей – на год раньше. Ведь шерстяные ткани использовались для пошива солдатских шинелей, а шелк – для производства парашютов: отрасли, связанные с ВПК, развивались более быстрыми темпами. Ситуация в текстильной промышленности существенно осложнялась тем, что за годы войны было выведено из строя 61,7 тыс. станков. За 1946–1948 гг. страна произвела лишь 8,7 тыс. ткацких станков, что составило 14,1 % потерянных за годы войны. Кроме этого к концу IV пятилетки замены требовала значительная часть износившегося оборудования, что не могло быть восполнено даже техникой, вывезенной в громадных объемах из Германии (по данным Российского государственного архива экономики, в 1945–1947 гг. из Германии прибыло 17 тыс. вагонов демонтированного оборудования).

Репарационные платежи, поступающие от Германии и Японии, также «работали» на ВПК. Так, в СССР в 1945–1950 гг. было ввезено комплектное оборудование более 5,5 тыс. демонтированных германских (на территории Восточной Германии, Польши,

Австрии и Венгрии) и японских (на территории Маньчжурии и Северной Кореи) предприятий. Среди них преобладали металлургические, машиностроительные, судостроительные, авиационные, химические, артиллерийские, патронные, приборостроительные, радиотехнические, электровакуумные, деревообрабатывающие, рыбоконсервные заводы.

В послевоенный период основная доля национального бюджета по-прежнему уходила на реализацию военных программ. Обратная сторона официальной конверсии заключалась в том, что затраты на военно-промышленный комплекс поглощали почти все финансовые ресурсы.

Структура отечественного ВПК складывалась вокруг трех специальных комитетов, образованных решением высшего руководства страны для работы в новейших сферах военного производства. Спецкомитет № 1 занимался созданием атомного оружия, его возглавлял Л. Берия, Спецкомитет № 2 – производством реактивной техники (Г. Маленков), Спецкомитет № 3 – разработкой радиолокационных систем (М. Сабуров). Эти специальные комитеты представляли собой своего рода суперминистерства, для нужд которых жертвовали всем.

Сразу же после войны в районе закрытого города Красноярск-26 началось сооружение подземного горнохимического комбината для производства оружейного плутония. В начале июля 1948 г. был введен в действие первый советский ураново-графитный реактор на комбинате № 817 (Челябинск-40), строительство которого осуществлялось ускоренными темпами.

Значительное отставание от США в научно-практической разработке заставило пойти на рискованный шаг. Было принято решение совершенствовать технологию в условиях уже действующих предприятий. Фактически ядерное оружие было получено на экспериментальном промышленном уровне. Значительные задержки в развитии новой отрасли могли возникнуть в связи с отсутствием в СССР разведанных запасов урановой руды. Проблема была решена за счет использования сырья, добытого в дружественных социалистических странах. Лишь в 1950-е гг. оказалось возможным полностью перейти на отечественную руду.

Западные специалисты считали, что в условиях послевоенной разрухи СССР сможет создать свою атомную промышленность и наладить производство ядерного оружия в небольших масштабах не раньше, чем через 7–10 лет. Однако первая советская ядерная

бомба прошла успешные испытания через 4 года после принятия решения о создании атомной промышленности.

Для Советского Союза во второй половине 1940-х гг. существовало два пути разрядки международной напряженности: либо достижение военно-промышленного (ядерного) паритета с капиталистическими странами, либо коррекция государственной идеологии. Поскольку второй путь был принципиально неприемлемым для Сталина, послевоенное историческое развитие характеризовалось крайне жесткой социально-экономической политикой. Только такой курс мог обеспечить необходимые темпы роста ВПК. Гражданское строительство превратилось во второстепенную задачу.

В мощную пропагандистскую акцию превратилось подведение итогов хозяйственного и финансового развития страны. Например, перевод рубля на золотое обеспечение в 1950 г. преподносился как результат выполнения страной четвертого пятилетнего плана, хотя, по сути, это была попытка заблокировать финансовые связи с Западом. Приняв свои внутренние правила, советская финансовая система отделилась от мировой. Реформа основывалась на постановлении Совмина СССР от 28 февраля 1950 г. «О переводе курса рубля на золотую базу и о повышении курса рубля в отношении иностранных валют». С 1 марта 1950 г. было прекращено определение курса рубля по отношению к иностранным валютам на базе доллара и установлено его золотое содержание. Одновременно устанавливалась покупная цена Госбанка СССР на золото в размере 4 руб. 45 коп. за 1 г. Соответственно курс рубля в отношении иностранных валют, исходя из золотого содержания рубля в 0,222 г, устанавливался в 4 руб. за 1 американский долл. вместо существовавших 5 руб. 30 коп. Подобный расчет действовал и в отношении валют других стран. Реформа укрепила политические позиции руководства внутри страны (что собственно и являлось ее целью), а отнюдь не уровень жизни населения.

Тяжелое материальное положение населения усугублялось политикой государственных займов, которая в послевоенные годы приняла фактически принудительный характер. За время послевоенной разрухи и голода в СССР было выпущено два займа восстановления и развития народного хозяйства на общую сумму 45 млрд руб. (половина объема четырех военных займов 1942–1945 гг.).

В условиях массового голода 1946–1947 гг. далеко не для всех убедительно звучала официально провозглашенная цель займа:

привлечение средств населения на финансирование хозяйственного и культурного строительства. Поэтому мероприятие было организовано как социалистическое соревнование и проведено в предельно сжатые сроки. Займы стали структурным компонентом целостной системы государственного обогащения любой ценой.

**Развитие сельского хозяйства.** Объективный анализ показывает, что сталинская коллективизация сельского хозяйства в большей степени изменила историческое лицо России, нежели сама революция. На протяжении всего советского периода сельское хозяйство оставалось «донором» для развития остальных сфер экономики, прежде всего тяжелой индустрии, а с точки зрения материального благосостояния колхозники находились на самой нижней ступеньке советского общества. Дополнительным подтверждением этого являются послевоенные годы в истории советской деревни.

Тяжелое положение крестьян, кормившихся почти исключительно за счет своих личных подворий, осложнялось действием правительственных постановлений, принятых за годы войны и до предела ужесточивших систему трудовой повинности колхозников государству. В 1942 г. для крестьян была установлена норма обязательного минимума работ в колхозе, закрепленная постановлением СНК СССР и ЦК ВКП (б) «О повышении для колхозников обязательного минимума трудодней». С 13 апреля 1942 г. обязательная норма была увеличена до 150 трудодней в хлопковых районах, до 100 – в нечерноземной полосе и северных районах и до 120 трудодней – в остальных регионах страны (ранее обязательный минимум составлял, соответственно, 100, 60 и 80 трудодней). Колхозники, не выполнявшие установленный государством минимум без уважительной причины, привлекались к судебной ответственности и приговаривались к исправительно-трудовым работам на срок до шести месяцев с удержанием 25 % заработка в пользу колхоза. Если в годы войны чрезвычайные меры были понятны и не вызывали резкого осуждения населения, то их сохранение после окончания войны часто становилось причиной общественного недовольства. Тем не менее практика военных лет, установившая повышенный минимум трудодней и судебную ответственность за его невыполнение, была сохранена и на последующие годы.

Невыполнение колхозниками минимума трудодней давало руководящим работникам основания полагать, что меры воздействия на крестьян недостаточно эффективны. Считалось, что главными

причинами, препятствующими работе крестьян на колхозных полях, являются отходничество в город на заработки и труд на собственных приусадебных участках. Хотя и то, и другое не укладывалось в рамки «чистого социализма», власть была вынуждена мириться с этими явлениями. Именно они служили источниками основной части дохода крестьянских семей. Кроме этого приусадебные участки облагались значительными налогами, пополнявшими казну.

Вопрос о личных земельных наделах и отходничестве в 50–60-е гг. пытались решить различными способами. Лишить колхозников-отходников приусадебных участков было невозможно, поскольку в семьях выбывших обычно оставались члены колхоза (престарелые, больные), не обязанные выполнять минимум, но сохранившие право пользования приусадебным участком. Государству было невыгодно исключать из колхозов не выполнявших минимальную норму трудодней прежде всего потому, что эта часть рабочей силы переключала свои усилия на расширение личного хозяйства и торговлю. Было предложено заменить административные меры наказания за невыработку трудодней санкциями экономического порядка, например увеличением налогов или отрезкой приусадебного участка.

Наиболее тяжелым для крестьян оказался первый послевоенный 1946 г., так как расчет с колхозниками по зерну в этом году был хуже, чем в военном 1943 г. – самом неблагоприятном для сельского хозяйства. В целом по СССР в 1946 г. 75,8 % колхозов выдавали на трудодень меньше 1 кг зерна, а 7,7 % вообще не производили оплату зерном, что в сочетании с летней засухой стало причиной голода. Засуха 1946 г. охватила большинство зерновых областей страны – Украину, Молдавию, правобережье Средней и Нижней Волги, Центрально-Черноземную зону и значительные территории в Нечерноземье. Во многих районах дождей не было по 60–70 дней подряд, что не могло не сказаться на урожайности. В среднем по стране урожайность зерновых культур в 1946 г. составила 4,6 ц с гектара – вдвое меньше, чем в 1940 г., и существенно меньше показателей 1945 г. В итоге, во всех категориях хозяйств было собрано 39,6 млн т зерна, тогда как в 1940 г. – 95,6 млн т, а в 1945 г. – 47,3 млн т.

Однако не только потеря значительной части урожая стала причиной голода. Власти, стремясь не допустить сокращения государственного резерва хлеба, пошли по пути организации допол-

нительных хлебозаготовок, когда колхозы и совхозы уже после выполнения плана сдачи хлеба в порядке обязательной разверстки получили так называемую «надбавку к плану». По сути, государство отбирало хлеб, предназначенный для распределения среди крестьян в форме натуроплаты за трудодни, что и стало причиной голода в деревне.

Несмотря на продовольственные трудности в стране, Советский Союз оказывал значительную помощь хлебом Болгарии, Румынии, Польше, Чехословакии, т. е. своим ближайшим геополитическим союзникам. В Польшу было отправлено 900 тыс. т зерна, в Чехословакию – 600 тыс. т. В целом экспорт зерновых из СССР достиг 1,7 млн т, или 10 % заготовленного в 1946 г. зерна. Было подписано соглашение о поставке Франции 500 тыс. т зерна в течение апреля–июля 1946 г. В сообщении о соглашении указывалось, что советское правительство, учитывая тяжелое продовольственное положение во Франции и просьбу французского правительства, решило пойти навстречу Франции как своему союзнику. Таким образом, закрепление успехов на международной арене лидерам партии казалось более предпочтительной задачей, нежели сохранение приемлемого уровня жизни своего народа.

Стремясь предотвратить массовое расхищение зерна голодающими крестьянами, правительство пошло по пути усиления карательных мер. Наряду с действующим законом от 7 марта 1932 г., прозванным в народе «законом о пяти колосках», были приняты решения о методах и сроках репрессий. В 1946 г. Совет министров СССР принял два постановления об охране хлеба. Примечательно, что первое из них – от 27 июня «О мерах по обеспечению сохранности хлеба, недопущению его разбазаривания, хищения и порчи» – было принято еще летом, когда снижение урожая только прогнозировалось. Особой жесткостью отличалось второе постановление – «Об обеспечении сохранности государственного хлеба», принятое 25 октября. Осенью, когда был осознан весь масштаб убытка от засухи, суды рассматривали дела о «хищении хлеба» в 10-дневный срок. К виновным применялись меры по закону от 7 августа 1932 г. За хищение колхозного и кооперативного имущества допускался расстрел, с заменой, при смягчающих обстоятельствах, лишением свободы на срок не менее 10 лет.

Факты говорят о катастрофическом продовольственном положении в деревне. В среднем по стране в 1946 г. на один трудодень



выдавалось 0,52 кг хлеба, на Украине – 0,27 кг, в Белоруссии и Нечерноземье распределения хлеба по трудодням не было вообще или хлеб выдавался в счет 15 % заготовленного. А поскольку заготовленного было мало, то выданного могло хватить лишь на 2–3 месяца.

Особо следует отметить и государственную политику в области налогообложения. В 1946 г. было принято решение о повышении налогов на личные крестьянские хозяйства, а в 1948 и 1952 гг. увеличивался сельскохозяйственный налог с крестьян. Размер налога крестьянских хозяйств определялся на основании нормы доходности – с каждой головы скота и с каждой сотой гектара приусадебной земли. Нормы доходности устанавливались произвольно и далеко не всегда соответствовали реальному доходу, получаемому с имеющегося земельного надела. Личные хозяйства сдавали зерновые и картофель соответственно площади сева, которая определялась государственным планом-минимумом для единоличников. Кроме этого действовали зональные нормы налогов на производство животноводческой продукции. Ввиду сельскохозяйственной специализации регионов при натуральном налогообложении практиковалась сдача одних продуктов вместо других по их рыночной стоимости. Например, в Вологодской области в счет поставок мяса взимались овощи, молоко и яйца, в Алтайском крае – лук, молоко и шерсть, в Саратовской области – шерсть.

Проводимая налоговая политика замедляла развитие личного животноводства. Именно из-за роста налогов во второй половине 40-х гг. значительно сократилось поголовье скота в личной собственности граждан. Попытки сокрытия скота от государственного учета пресекались переписью поголовья, как, например, в январе 1949 г. Не имея возможности рассчитаться с государством, крестьянам приходилось забивать скот. В 1950 г. в личной собственности граждан находилось 16 031 тыс. коров, а к обязательным госпоставкам молока было привлечено 18 248 тыс. индивидуальных хозяйств, т. е. около 2 млн дворов должны были платить налог с несуществующей коровы. В некоторых случаях несколько семей держали на паях одну корову, но налог платила каждая семья в отдельности. Таким образом, в налоговой политике второй половины 1940-х гг. можно выявить две важнейшие тенденции: увеличение размеров обязательных поставок сельскохозяйственных продуктов государству и увеличение количества индивидуальных хозяйств, привлеченных к этим поставкам.

Необходимость реформирования сельского хозяйства на рубеже 40–50-х гг. остро ощущалась на всех уровнях властной вертикали, проблема состояла лишь в том, что для тогдашнего руководства сущность и конечная цель любой реформы должны были заключаться в еще большем подчинении экономики централизованному управлению. В этом русле следует рассматривать политику по объединению мелких хозяйств. Оно было продиктовано, скорее, административной, нежели экономической, целесообразностью и позволило еще больше укрепить вертикаль государственного управления, установить контроль над наличными факторами производства. Руководство не смущали низкие результаты работы колхозов, объединенных без учета региональных особенностей (разбросанность населенных пунктов, чрезмерное многоземелье, пестрота производственной специализации) и часто против желания колхозников. Преимущества централизованного управления отодвигали на второй план экономические показатели развития сельского хозяйства. Многие объединившиеся колхозы представляли собой искусственные объединения трех–пяти (и более) мелких, по существу, самостоятельных хозяйств, территориально разбросанных на расстоянии 7–10 и более километров, связанных некачественными дорогами. Особенно это было характерно для Вологодской, Горьковской, Владимирской, Ярославской, Кировской и других областей Центральной России. В послевоенный период еще не были преодолены последствия хуторского расселения, во многих хозяйствах пашня состояла из отдельных мелких участков, порой в 1–3 га.

Известны многочисленные факты, когда через 5–7 лет укрупненные колхозы делились на те же 3–5 колхозов, ранее самостоятельных. О мотивах разукрупнения свидетельствуют заявления колхозников: территориальная разбросанность бригад и вызванные этим трудности в управлении хозяйством; неодинаковый трудовой вклад бригад при равенстве доходов; большая разбросанность земельных участков.

Постановление ЦК ВКП(б) от 30 мая 1950 г. «Об укрупнении мелких колхозов и задачах партийных организаций в этом деле» обязывало партийные комитеты проводить укрупнение мелких колхозов, которые вследствие небольших размеров закрепленных за ними земель якобы не могли успешно развивать общественное хозяйство и использовать современную машинную технику. Как это часто практиковалось в советские годы, решение партии

воплощалось в жизнь административными методами и было реализовано досрочно, к 1951 г. При этом нередко игнорировался тот факт, что постановление рекомендовало проводить широкую разъяснительную работу и соблюдать принцип добровольности путем решения данного вопроса на общих собраниях колхозников. В 1949 г. в стране было 254 тыс. колхозов, а к концу 1950 г. – уже 121 тыс. Таким образом, число колхозов за год сократилось более чем вдвое. Несмотря на отрицательные экономические показатели, опыт укрупнения колхозов был использован при объединении совхозов в начале 1950-х гг., а затем – в 1954–1958 гг.

Курс на военное противостояние с Западом был определяющим для внутренней жизни Советского Союза. Такая четко выраженная нацеленность оказала существенное влияние на экономическое развитие страны. Как это ни парадоксально, окончание Второй мировой войны стало отправной точкой тотальной милитаризации советского общества. Фактически в 1945–1953 гг. закладывается фундамент советского ВПК. Обслуживание его потребностей превращается в главную цель народного хозяйства СССР. Источником развития ВПК становятся все ресурсы страны. Ограниченность производства товаров народного потребления, разоренное сельское хозяйство, низкий уровень жизни людей, голод – все это следствие особого положения военной промышленности, обеспечивавшей баланс противостояния с капиталистической системой на международной арене. Поддержание статуса «сверхдержавы» было достигнуто путем прямого административного перераспределения скудных финансовых и материальных ресурсов в пользу постоянно растущих военных отраслей.

Таким образом, данная экономическая модель, заложенная Сталиным в первые послевоенные годы, определила хозяйственную структуру страны на десятилетия вперед. В последующем руководители коммунистической партии и советского государства развивали и совершенствовали эту военизированную модель, ориентируясь в первую очередь на нужды и запросы ВПК, что во многом являлось залогом устойчивости их власти.

### **8.5. Экономическая политика Н.С. Хрущева**

Первые пятилетки, война и послевоенное восстановление были периодом развития в экстремальных условиях. Четверть века экономика работала на износ, на пределе своих возможностей.

Принятый в августе бюджет на 1953 г. предусматривал большие дотации на производство товаров широкого потребления, цены на которые были значительно снижены, и в пищевые отрасли (в конце 1953 г. хлеб стоил в 3 раза дешевле, чем в 1948 г.). Снижение цен на товары промышленности сопровождалось ростом дефицита. В связи с этим текущий план был пересмотрен. Показатели роста по потребительским товарам были удвоены. В 1953 г. рост производства предметов потребления (13 %) должен был превзойти уровень развития средств производства (11 %).

Основное бремя потерь приняло на себя сельское хозяйство. С 1929 по 1953 г. деревня фактически жила на грани голодной смерти. Она финансировала индустриализацию, войну, послевоенное восстановление через разницу заготовительных цен на сельскохозяйственные продукты.

До 1953 г. заготовительные цены на основные продовольственные продукты, поставляемые сельским хозяйством, изменились очень незначительно. Например, зерно за эти 25 лет заготавливалось по цене конца 20-х гг. – примерно 80 копеек за центнер. Между тем розничные цены поднимались все выше и выше. Их стремительное повышение на фоне стабильных закупочных означало, что заготовительные организации получали колоссальный доход от перепродажи приобретаемой у колхозов продукции.

Заготовительные цены на другие продовольственные товары повышались, но очень медленно. Если индекс государственных розничных цен на все товары к 50-м гг. возрос более чем в 10 раз, то заготовительная цена на картофель повысилась в 1,5 раза, на крупный рогатый скот – в 2,1 раза, на свиней – в 1,7 раза, на молоко – в 4 раза. Только на технические культуры, в расширении производства которых нуждалась промышленность, заготовительные цены повышались наравне с розничными. Дорожали хлопок, сахарная свекла, лен, пенька, табак и др. Заметно увеличилось производство только технических культур, тогда как экономика деревни деградировала.

Крестьяне по трудодням за работу в колхозном хозяйстве получали копейки, а порой вообще ничего. Однако промышленные товары, которые они покупали, – соль, сахар, керосин, ситец и др., все дорожали и дорожали. Был установлен минимум трудодней, который колхозники обязаны были отработать в общественном хозяйстве, а нарушители подлежали уголовному преследованию. Позже кара была «смягчена» – виновные лишались приусадебных

участков, которые фактически были основным, главным источником продуктов для крестьянских семей.

Несмотря на крайне низкий уровень оплаты труда в колхозах, их скромные расходы на сельхозинвентарь, семена и другие средства производства все равно не покрывались мизерными доходами. Колхозы были убыточными. Убытки погашались за счет государственных кредитов, которые затем не возвращались и списывались. Совхозам, которые к началу 50-х гг. давали 10 % всей продукции сельского хозяйства, предоставлялись государственные дотации. Безвозвратные кредиты и дотации все время расширялись.

Последствия такой политики по отношению к деревне были крайне разрушительны и полностью не преодолены. Четверть века сельское хозяйство фактически не развивалось, топталось на месте. Только в 50-е гг. был превзойден уровень производства сельскохозяйственной продукции на душу населения, достигнутый в 1913 г. Со второй половины 50-х гг. валовой сбор зерна, поголовье крупного рогатого скота и производство мяса стали устойчиво превышать уровень 1913 г.

В 1953 г. началось повышение цен в сельском хозяйстве: заготовительные и закупочные цены на основные сельскохозяйственные продукты к концу 50-х гг. выросли в 3 раза. С середины 50-х гг. сельское хозяйство впервые за долгие годы стало рентабельным. Принятый в августе 1953 г. новый закон снизил налог с приусадебных хозяйств в 2 раза и отменил обязательные поставки с них сельскохозяйственных продуктов.

С середины 50-х гг. начала изживаться промысловая кооперация. В 1956 г. в ведение государства были переданы наиболее крупные предприятия промысловой кооперации, а мелкие были подчинены однотипным государственным предприятиям. В 1960 г. промысловая кооперация полностью прекратила свою деятельность.

Сдерживалось развитие личного подсобного хозяйства сельских жителей. Его не снабжали кормами, техникой и т. д. и постоянно вводились ограничения, препятствовавшие его росту. В результате доля личных подсобных хозяйств в общей товарной продукции сельского хозяйства снизилась с 27 % в 1940 г. до 15 % в 1960 г. и до 10 % в 1985 г. Доля колхозной торговли во всем розничном товарообороте упала с 12 % в 1950 г. до 3 % в 70–80-е гг., а по продовольственным товарам – с 18 до 4 %. Число самих колхозных рынков сократилось с 7,5 тыс. в 1970 г. до 6 тыс. в 1985 г.

Н. С. Хрущев, обеспокоенный положением в сельском хозяйстве, настаивал на необходимости первоочередной помощи селу. Его политика предполагала значительное повышение государственных закупочных цен на продукцию колхозов, находившихся на грани разорения; быстрое расширение посевных площадей, что было единственным способом обеспечить высокие темпы роста сельскохозяйственного производства. Освоение целинных земель должно было стать дешевым способом немедленного увеличения производства парка сельскохозяйственных машин и тракторов.

С 1953 г. начинают выделяться дотации на производство товаров широкого потребления. Снижение цен на промышленные товары сопровождалось ростом дефицита. Для колхозов были существенно повышены закупочные цены – в 5,5 раза на мясо, в 2 – на молоко и масло, на 50 % – на зерновые. Повышение закупочных цен сопровождалось уменьшением обязательных поставок, списанием долгов колхозов, снижением налогов с приусадебных участков и с их продаж на свободном рынке. После долгого периода падения доходы колхозников значительно повысились и продолжали расти до 1957–1958 гг.

Расширение посевных площадей, освоение целинных земель Северного Казахстана, Сибири, Алтая и Южного Урала составляли второй пункт программы Хрущева. По своему замыслу эта программа была призвана в сжатые сроки решить проблему производства зерновых. Важно было учитывать и низкий уровень производства удобрений в стране, что также способствовало освоению новых земель. Однако и здесь существовали негативные последствия: во-первых, зоны производства зерновых культур все больше удалялись от районов потребления, что еще более обостряло транспортную проблему; во-вторых, эти зоны находились в области рискованного земледелия и отличались большой уязвимостью почв в отношении эрозии.

Тем не менее эта программа, кроме одного плохого урожая, вызванного засухой 1954–1955 гг., в течение нескольких лет приносила положительные результаты. В рекордном урожае зерновых 1956 г. (125 млн т) доля целинного хлеба составляла 50 %.

Повышению эффективности сельского хозяйства должны были способствовать две административные реформы. Первая заключалась в ликвидации МТС и передаче техники (тракторов и сельхозмашин) в собственность колхозов. С экономической точки зрения эта мера позволила многим колхозам улучшить организацию и

поднять производительность труда; однако для других был более выгоден прокат оборудования, поскольку обеспечивал большую гибкость. Вместе с тем реформа навязала всем колхозам немедленный выкуп парка МТС, а невыгодные условия последнего поглотили финансовые ресурсы колхозов, образовавшиеся с 1954 г., благодаря повышению закупочных цен. Немедленная и обязательная ликвидация МТС привела к тому, что: 1) многие колхозы попали в критическое положение; 2) в города уехало огромное число техников, обслуживающих МТС, которые боялись потерять свой статус и оказаться приравненными к колхозникам; 3) быстрый вывод из строя оборудования, оставшегося без квалифицированного обслуживания.

Впервые в 1958–1961 гг. с конца 20-х гг. произошло сокращение парка сельскохозяйственных машин.

Вторая реформа заключалась в новом укрупнении колхозов (83 тыс. в 1955 г., 68 тыс. в 1957 г., 45 тыс. в 1960 г.). Это должно было привести к образованию мощных «колхозных союзов», способных стать началом подлинной индустриализации сельского хозяйства. Этот проект, который возрождал идею агрогородов, требовал крупных капиталовложений. Колхозы не могли принять участия в осуществлении этого проекта, поскольку у них не было материальных средств в связи с выкупом МТС.

Реформы были порождены желанием быстро и с меньшими затратами получить существенные результаты. Они сопровождались давлением на местных партийных работников и председателей колхозов. Практическим выражением этого стала кампания против приусадебных подсобных хозяйств, рассматривавшихся как частнособственнический пережиток. На деле она оказала отрицательное воздействие на все сельскохозяйственное производство.

В сельском хозяйстве произошло снижение темпов роста: сельскохозяйственное производство возрастало в среднем на 1,5 % в год в период с 1959 по 1964 г. против 7,6 % в 1953–1958 гг. В 1959–1964 гг. среднегодовое производство зерновых на душу населения едва превышало уровень 1913 г.

Особенно низким был урожай 1963 г. Интенсивная монокультурная эксплуатация целинных земель привела к их сильнейшей эрозии. В результате эффективность их возделывания упала по сравнению с первыми урожаями на 65 %. Чтобы избежать голода, правительство было вынуждено закупить за границей более 12 млн т зерна.



Таким образом, кризис в сельском хозяйстве был вызван не климатическими причинами, а социально-экономическими формами организации сельского хозяйства, отсутствием глубокой реформы колхозного строя, принципы которого (ценообразование, планирование), ориентированные, в конечном счете, на изъятие, делали невозможным расширенное воспроизводство.

### Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные предпосылки Второй мировой войны.
2. Каковы итоги Второй мировой войны?
3. Как вы понимаете концепцию «государства всеобщего благосостояния»? Чем она отличается от «общества благосостояния»?
4. Перечислите основные реформы двух послевоенных десятилетий в странах Западной Европы, США и Японии.
5. Каким образом осуществлялся процесс формирования институциональных основ послевоенного экономического устройства?
6. Определите основные цели, задачи и функции МВФ, МБРР, МТО, ГАТТ и ЕС.
7. Каковы сущность и значение плана Маршалла?
8. В чем состоит отличие плана Маршалла от предшествующих программ экономической помощи?
9. Назовите основные черты социально-экономической модели США в период 50–70-х гг.
10. Определите особенности кейнсианского варианта вмешательства государства в экономику.
11. Какие реформы включал в себя «обратный курс» Дж. Доджа и К. Шоупа в Японии?
12. Назовите факторы «японского экономического чуда».
13. Что представляет собой японская экономическая система догоняющего типа?
14. Определите сущность социального рыночного хозяйства в Германии.
15. Назовите хозяйственные реформы Л. Эрхарда.
16. Каковы причины «немецкого экономического чуда»?
17. Назовите особенности французской модели регулирования экономики.
18. Каковы особенности национализации некоторых отраслей промышленности в послевоенный период в Великобритании?
19. Назовите отличительные черты английской экономической модели.

20. Определите основные направления трансформации военно-командной системы в СССР.
21. Назовите основные экономические реформы Н. С. Хрущева.

## ГЛАВА 9

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА В ПОСЛЕДНЕЙ ЧЕТВЕРТИ XX – НАЧАЛЕ XXI в.

#### 9.1. Трансформация моделей хозяйствования

В последней четверти XX в. произошли существенные технологические, политические изменения, что привело к смене модели экономической политики в большинстве стран мирового хозяйства.

В XX в. произошли два крупных мировых циклических кризиса, приведших к смене основных принципов экономической политики. Во время первого кризиса – «Великой депрессии» 1929–1933 гг. на смену политике невмешательства государства в экономическую жизнь общества пришли концепции активного государственного воздействия на экономику через совокупный спрос. Кейнсианские методы государственного регулирования сыграли немаловажную роль в хозяйственном процветании стран Запада. Не случайно в экономической литературе 1950-е гг. называют «серебряным», а 1960-е гг. «золотым» десятилетием. В эти годы происходили крупные инновации во всех сферах экономики, отмечался экономический рост, была достигнута почти всеобщая занятость, в результате социальных реформ повышался уровень жизни населения. Стало возможным говорить о реализации различных моделей «государства всеобщего благосостояния». Конечно, это не исключало некоторого кратковременного спада деловой активности в отдельных странах. Но все эти кризисные явления были асинхронны, спады – не глубокими и не нарушали в целом мировой процесс воспроизводства.

Только во второй половине 1960-х гг. в экономике большинства развитых стран стали нарастать трудности: замедлились темпы роста ВВП и производительности труда, в неустойчивом состоянии находилась денежная система. Трудности усилились кризисом золото-долларового стандарта в 1971–1973 гг., приведшим к отмене фиксированного курса доллара по отношению к золоту и сокращению мировой торговли. Однако наибольшим потрясением для экономик большинства стран мира стал энергетический кризис – так называемый «нефтяной шок».

С конца 1920-х гг. и до 1970-х гг. в мировой добыче и торговле нефтью господство принадлежало Международному нефтяному

картелю (МНК). Он владел нефтяными скважинами в Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке и удерживал цены на нефть на искусственно заниженном уровне. Противоборствуя неоколониалистской политике развитых стран, большинство развивающихся стран провело национализацию нефтяной отрасли. Для защиты своих интересов они создали Организацию владельцев и экспортеров нефти (ОПЕК). Ее основателями стали 5 стран: Саудовская Аравия, Венесуэла, Кувейт, Ирак и Иран, позднее к ним присоединились еще 8 стран – ОАЭ, Алжир, Индонезия, Катар, Ливия, Нигерия, Эквадор и Габон. ОПЕК стал определять размеры нефтедобычи и размеры ее экспорта для каждой страны и на этой основе диктовать цены на нефтяном рынке. В итоге, резко увеличилась цена сырой нефти, что стало причиной нефтяного шока. В 1973–1975 гг. цена за баррель (159 л.) нефти повысилась с 1,8 до 11,5 долл.

Кризис 1974–1975 гг. также стал мировым: он поразил все страны, все отрасли экономики, вызвал сильное падение производства и массовые увольнения работников. Главной причиной масштабности экономических потрясений было переплетение циклического кризиса производства со структурным и энергетическим кризисом. Спустя несколько лет экономику ведущих развитых стран поразил еще один циклический кризис (1980–1982 гг.) (произошел второй нефтяной шок, цена барреля нефти повысилась до 30 долл.).

По глубине падения основных макроэкономических показателей эти спады значительно уступали «Великой депрессии», но намного превосходили все послевоенные рецессии. Возрождение глубоких кризисных спадов означало неэффективность неокейнсианских инструментов регулирования. Кроме того, экономики ведущих стран мира столкнулись с принципиально новым явлением – стагфляцией, т. е. сочетанием циклического спада и безработицы, с одной стороны, и инфляции – с другой. Стагфляция появилась в конце 1960-х гг. и стала постоянным спутником кризисных процессов в 1970-е гг. В итоге, в 70-е гг. произошел «второй кризис экономической политики», в результате которого началось возрождение неоклассических принципов хозяйствования. Основу экономической политики большинства стран составили так называемые «неоконсервативные доктрины хозяйствования». Период 1980-х гг. принято называть «экспансией неоконсерватизма» в экономической политике. Неоконсерваторы настаивали на

восстановлении в полном объеме таких ценностей, как экономическая свобода, частная собственность, рыночное регулирование, система свободного предпринимательства. Главными ориентирами экономической политики стало сокращение объема государственного регулирования и государственной собственности, доли ВВП, перераспределяемого через госбюджет. Произошел отказ от модели «государства всеобщего благосостояния» (поддержке сильным слабым) к политике поощрения частной собственности и предпринимательства. Наиболее полно неоконсервативная модель экономической политики была реализована в США («рейганомика») и Великобритании («тэтчеризм»).

Экономические кризисы 1970–1980-х гг. дали толчок развитию НТП и модернизации производства. Началось внедрение ресурсосберегающих технологий. Главным направлением НТП стала электронизация производства и информатизация мирового экономического развития. На рубеже XX–XXI вв. главным экономическим ресурсом стала информация. Информационная революция приводит к изменению соотношения сил в мировом хозяйстве. Лидирующие позиции заняли страны, обладающие не богатыми природными ресурсами, а интеллектуальными ресурсами.

На рубеже XX–XXI вв. мировая экономика входит в совершенно новую стадию развития – стадию построения «новой экономики» с соответствующими ей принципами эффективного функционирования национальных хозяйств в условиях глобализации и информатизации. Концепция построения «новой экономики» смещает акценты с собственно производства на перманентные инновации, которые становятся главной движущей силой социально-экономического развития. В настоящее время в странах «золотого миллиарда» до 80 % роста их ВВП достигается за счет инновационного сектора.

В последнем десятилетии XX в. произошли изменения в расположении центров экономического развития. В настоящее время Европейский союз пытается превратить Европу в самый динамичный и конкурентоспособный регион мира. К Старому и Новому свету добавился Азиатско-Тихоокеанский регион, включая Австралию и Новую Зеландию. Если до середины XX в. он был лишь «маргинальным» участником мировой экономики, то в последней четверти XX в. стал одним из ее главных действующих лиц.

В то же время в условиях глобализации международная конкуренция условий хозяйствования пока не привела к радикаль-

ным сдвигам в иерархии государств. Хотя в группе постиндустриальных стран и произошли некоторые изменения, например, Германия, бывшая по уровню ВВП бесспорным лидером Европы, уступила свои позиции не только Франции и Великобритании, но и Ирландии (во многом это связано с итогами объединения ФРГ и ГДР).

В результате распада СССР, Югославии, Чехословакии, объединения Германии не только на политической, но и на экономической карте мира произошли значительные изменения.

## 9.2. Лидеры экономического развития

### 9.2.1. США

**«Рейгановская революция».** Во второй половине 70-х гг. экономика США характеризовалась ухудшением основных показателей экономического развития: 1) высокая инфляция; 2) рост безработицы, вызвавший феномен стагфляции; 3) спад производства; 4) замедление темпов роста производительности труда; 5) обострение валютной проблемы и международной конкуренции; 6) изменение позиций США в мировой экономике; 7) падение уровня жизни населения; 8) структурный кризис американского хозяйства.

Нестабильность развития экономики США и неспособность администрации Дж. Картера справиться с возникшими трудностями послужили доказательством того, что сложившиеся формы и методы бюджетного и кредитно-денежного регулирования не в состоянии были обеспечить выход из затянувшегося кризиса.

Прежние кейнсианские методы регулирования, которые являлись основой либерального варианта государственного вмешательства в экономику, не работали на практике. В связи с этим появилась необходимость перехода к новой экономической политике, которая получила название «рейгановская революция» (1981–1988 гг.).

Основные направления правительственных реформ были изложены в программе «Новое начало для Америки: программа экономического восстановления». Она предусматривала проведение комплекса преобразований в следующих направлениях: 1) значительное ограничение роста правительственных расходов в целях уменьшения дефицита государственного бюджета и преодоления инфляции; 2) сокращение ставок федеральных личных

налогов и налогов на предпринимателей, что должно было привести к увеличению заработной платы и прибыли, остававшихся после уплаты налогов; 3) ослабление регулирующих функций государства, критический пересмотр и сокращение объема законодательства, регламентирующего различные аспекты экономической деятельности; 4) проведение стабильной и предсказуемой кредитно-денежной политики, главным направлением которой объявлялся монетаризм, контроль над массой денег в обращении в целях обуздания инфляции и оздоровления финансового рынка страны.

Предполагалось, что реализация этой программы, объявленной рейганистами «существенным разрывом с прежней политикой», окажет воздействие на американскую экономику по следующим направлениям: 1) сокращение личных подоходных налогов позволит людям оставлять у себя большую часть того, что они зарабатывают, создав таким образом дополнительные стимулы к труду и сбережениям; 2) сокращение налогов на предпринимателей увеличит стимулы к расширению инвестиций, что приведет к росту производительности труда; 3) сокращение правительственных расходов и устранение ненужного регулирования вернет контроль над ресурсами частному сектору, в котором наиболее сильно стремление к экономии; 4) стабильная денежная политика совместно с расширением производственных возможностей принесет сокращение темпов инфляции.

Предусматривалось достижение более быстрого роста производственных возможностей экономики, чем это было бы возможно при продолжении прежней политики. Предполагалось, что после неизбежного спада деловой активности в 1980–1981 гг., с сокращением налогов и предоставлением большей свободы предпринимателям начнется подъем стагнирующей экономики и выход на расчетные показатели: 4–5 % темпов роста ВВП в 1982–1986 гг. Этот быстрый экономический рост должен был вызвать рост больших доходов, которые должны были помочь преодолеть бюджетный дефицит уже к 1984 г.

Первые законодательные инициативы нашли свое воплощение в законе о бюджете на 1982 финансовый год, предусматривавшем самые значительные бюджетные сокращения (35,2 млрд долл.), и законе о восстановлении экономики при помощи налогов, в соответствии с которым ставки на личные доходы граждан в течение 3 лет сокращались на 25 %, максимальные налого-



вые ставки на незаработанные доходы снижались с 70 до 50 %, а максимальная налоговая ставка на прибыль уменьшалась с 28 до 20 % (что являлось самым крупным сокращением налогов за всю американскую историю).

Однако с июля 1981 г. в США начался очередной финансовый кризис, который проявлялся в падении биржевого курса акций, что выражалось в резком снижении показателей индекса Доу–Джонса и увеличении учетных ставок. Все это парализовало финансовые рынки Америки. Первый год «рейгановской революции» принес с собой и увеличение безработицы – численность не имевших в те дни работы американцев превышала 9 млн человек.

Проект бюджета на 1983 финансовый год не покрывался собираемыми налогами. Это породило огромный бюджетный дефицит в 128 млрд долл. Жесткая денежная политика, нацеленная на замедление инфляции (в 1982 г. рост цен составил всего 3,9 %), имела обратную сторону: она способствовала углублявшемуся спаду. Пока что рейганисты сумели достичь лишь одного успеха – рост цен удалось приостановить. Безработица при этом, правда, возросла с 7,6 % в 1981 г. до 9,7 % в 1982 г.

Чтобы сократить бюджетный дефицит, в августе 1982 г. был принят новый закон о налоговой справедливости и финансовой ответственности, который отменил около половины сокращений предпринимательских налогов. Наряду с неутешительными оценками состояния экономики в целом, в ноябре и декабре 1982 г. в США были зарегистрированы первые признаки экономической активности, рост которой продолжался с тех пор необычайно долго – до конца 80-х гг.

Несмотря на целый ряд трудноразрешимых проблем (бюджетный дефицит, увеличение государственного долга, снижение стоимости американской валюты), 1983 г. – первый год подъема – принес Америке необыкновенно высокие темпы экономического роста – 6,5 % годовых, увеличение курса продажи акций, некоторое снижение безработицы (с 9,7 % в 1982 г. до 9,6 % в 1983 г.) и падение инфляции до 3,8 %. В 1983 г. в американской экономике было создано 4 млн новых рабочих мест. Вернулось и доверие потребителей, а с ним и объемы розничных продаж.

В 1984 г. рейганистам удалось развить тенденции к дальнейшему экономическому росту и добиться заметного снижения безработицы – до 7,5 %. Рост цен при этом составил 4,3 %. Реальные доходы американцев выросли на 5,3 %.

Проблемы растущего бюджетного дефицита, государственного долга и готовившейся налоговой реформы оставались основными и в период второго президентства Р. Рейгана. Администрация продолжала отстаивать позиции, которые уже были определены ранее, а именно: сокращение расходов на внутренние программы, поддержание на высоком уровне оборонных расходов и удержание на низком уровне налоговых ставок.

В октябре 1986 г. президентом был подписан закон о налоговой реформе, подготовка которой длилась более 3 лет. Согласно этому закону, вся налоговая система страны значительно упрощалась и становилась более справедливой, а в США вводились самые низкие ставки налогов среди развитых стран мира. Наиболее важной его чертой являлось крупное сокращение налоговых ставок на личные подоходные налоги граждан: вместо 14 уровней ставок с максимальной в 50 % вводилось только 2 (15 и 28 %).

Внутриполитическая тактика рейганизма в условиях правления в 1987–1988 гг. заключалась в продолжении реализации тех инициатив, которые были начаты в период первого и в начале второго президентства Р. Рейгана. Основное внимание консервативных реформ сосредоточивалось на дальнейшем сокращении расходов и решении проблем бюджетного дефицита.

Сильным потрясением для американской экономики явился биржевой кризис, приведший к резкому падению индекса Доу–Джонса (на 508 пунктов) 19 октября. Однако эта глубокая, но временная дестабилизация фондового рынка страны не оказала негативного воздействия на экономический рост. Подъем американской экономики, начавшийся в конце 1982 г., продолжался и после окончания «рейгановской революции», свидетельствуя об укреплении тенденции к удлинению циклов деловой активности.

В конечном счете, государственный механизм за годы «рейгановской революции» был сориентирован на уменьшение доли социальных расходов в ВВП, а неоконсервативная стратегия общественного развития сменила неолиберальную модель. Идея строительства «государства всеобщего благосостояния» была поставлена под сомнение. Было санкционировано использование страховых фондов как источника стимулирования социальных расходов предпринимателей. В государственной политике центр тяжести «борьбы за экономию» приходился на социальные программы для малообеспеченных слоев населения.

Вводилась система «тестирования на нуждаемость» с тем, чтобы ограничить получателей государственных пособий только «истинно нуждающимися», целый ряд социальных программ был упразднен. Однако первоначальный «замах» правительства Р. Рейгана на социальные программы для среднего класса (в частности, по поводу приватизации пенсионного обеспечения) не был реализован полностью, хотя, например, пострадали программы государственного стимулирования жилищного строительства, гарантирования ссуд студентам для оплаты высшего образования, некоторые медицинские программы, субсидии фермерам.

И все же за восемь лет консервативных реформ администрации Р. Рейгана удалось добиться многого: провести налоговую реформу, заблокировать инфляцию, «навести порядок» на рынке труда (резкое сокращение роста заработной платы), заморозить и снизить рост государственных расходов. Были созданы возможности для структурно-технологической перестройки. За это пришлось платить свою «цену»: наблюдался быстрый рост дефицита федерального бюджета, государственного долга, страна балансировала на грани финансового кризиса. Однако, опираясь на новую техническую базу, американская экономика с конца 1980-х гг. начала вновь быстрое движение вверх.

В начале своего первого президентства Р. Рейган обещал, что реализация его экономической программы освободит американский народ от «удушающей руки» «большого правительства» и приведет страну к «более светлому будущему». И это не было обычной политической риторикой «великого коммуникатора». Несмотря на многие трудности и препятствия, в течение 1981–1988 гг. рейганисты делали все возможное, чтобы добиться практического воплощения собственных теоретических установок в наибольшем объеме. Однако, как свидетельствует американский, да и мировой исторический опыт, полная реализация задуманных реформ удастся крайне редко. Более того, ни одно отдельно взятое преобразование в экономике, а тем более изменение экономического курса страны, не проходят легко и безболезненно.

В 80-е гг. XX столетия консервативные теория и практика оказались в центре всей социально-экономической и политической жизни Соединенных Штатов, а сам Р. Рейган превратился в наиболее популярного после Ф. Д. Рузвельта президента страны. Причины этого кроются не только в кризисе идей кейнсианства, сдвиге американского общества вправо. Консерватизм стал

своего рода закономерным ответом на множество накопленных за десятилетия и неразрешенных прежними администрациями проблем. Основное назначение «рейгановской революции» состояло в усовершенствовании, коррекции взаимоотношений государства и рынка в сторону большей свободы, децентрализации и рассредоточении федеральной власти, в направлении возрождения ценностей индивидуализма, меньшей зависимости личности от правительства и, в конечном счете – в направлении укрепления институтов гражданского общества.

Экономическое наследие администрации Р. Рейгана было неоднозначным, так как складывалось из положительных и отрицательных результатов. Такие неоспоримые достижения, как длительный период экономического роста, низкая инфляция, создание новых рабочих мест и изменение в связи с этим ситуации на рынке труда, сокращение налогов, ограничение роста правительственного аппарата, приток в страну иностранных инвестиций, повышение уровня жизни, сочетались с рядом опасных тенденций: безостановочным ростом дефицита федерального бюджета, увеличением размеров государственного долга США, понижением конкурентоспособности американских товаров на мировом рынке, сохранением внешнеторгового дефицита, ухудшением положения части малоимущих граждан.

Однако отрицательные результаты политики рейганистов (прежде всего увеличение бюджетного дефицита и государственного долга) являлись неизбежной платой за экономический рост и принадлежали к явлениям, которые носили долговременный характер.

Тем не менее, хотя администрация Р. Рейгана и не достигла в полном объеме большинства поставленных перед собой конкретных целей, перемены, происшедшие во внутривнутриполитическом курсе американского государства в период консервативных реформ, все же оказались достаточными для того чтобы, возродив инициативу отдельных граждан и стимулы к занятию предпринимательской деятельностью, изменить в сторону улучшения главные социально-экономические показатели: инфляцию, безработицу, объемы ВВП, производительность труда, выпуск продукции на душу населения.

Реальные же достижения «рейгановской революции» заключаются в усовершенствовании и модернизации сложившегося после «Великой депрессии» самого механизма государственного регулирования социально-экономической сферы США, в его адаптации к

новым обстоятельствам (информационная революция) последней трети XX в.

В процессе преобразований, под влиянием различных обстоятельств, консерватизм эволюционировал, стал менее жестким и именно в силу этого приобрел способность трансформировать и социально-экономическую модель США, и само американское общество. Именно эта способность и привела к тому, что к концу 1980-х гг. он (в более мягком варианте) занял еще более прочные позиции, чем прежде.

Таким образом, все это способствовало серьезным изменениям в социально-экономической модели американского государства. При сохранении в основе своей либерального, рузвельтовского начала она стала включать в себя больше консервативных составляющих.

*Президентство Дж. Г. У. Буша.* Уже в середине 1980-х гг. ряд влиятельных американских экономистов выразили беспокойство по поводу состояния в стране государственной социально-экономической инфраструктуры. За время пребывания у власти рейганистов в США образовался «третий» (после внешнеторгового и бюджетного) дефицит – дефицит вложений в человека, в состояние окружающей среды, в развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок гражданского назначения. На фоне обнаружившегося в то время (еще до ухода Р. Рейгана) смещения общественного мнения от консерватизма к центру все резче звучали требования преодолеть эти дефициты, сбалансировать государственный бюджет и переориентировать бюджетную стратегию в пользу «человеческих» ценностей (инвестиции в человека). Идеи более милосердного правительства снова стали входить в моду.

Отход от консервативной концепции социально-экономического государственного регулирования произошел с приходом в 1989 г. в Белый дом Дж. Буша. В начале 1991 г. правительство взяло на себя большую ответственность за развитие экономики и социальной сферы. Затем акцентировало переориентацию бюджета на обеспечение долгосрочного экономического роста и выдвинуло в качестве приоритетной задачу «капиталовложений в будущее» Америки. Это предполагало сдвиг приоритетов от военных к гражданским программам, а в рамках последних – от трансфертных выплат к прямым инвестициям.

Правительство отказалось от последовательного курса на ослабление регулирования бизнеса, которым следовала рейгановская администрация, в пользу «разумного» регламентирования.

Дж. Буш сумел предстать перед избирателями в образе «президента-образование» (или «президента-просвещение»). Уже в 1991 г. были запланированы рекордные бюджетные ассигнования на нужды образования, особенно на программы, ориентированные на молодежь (поддержка молодежи из малообеспеченных семей в получении среднего образования, детям-инвалидам – в получении начального и среднего образования, программа «Неограниченные возможности для молодежи», нацеленная на помощь «трудным» подросткам из бедных семей).

Кроме того, предусматривалось выделение крупных средств не только на общее, но и профессиональное образование молодежи, на борьбу с употреблением наркотиков, на материальное поощрение лучших школ и учителей, финансирование «негритянских» колледжей и др. Одновременно администрация Дж. Буша предприняла шаги по преодолению тенденции сокращения федеральных ассигнований на гражданские научные программы. Началось финансирование многолетней программы помощи малообеспеченным семьям в приобретении собственного жилья.

В целом концепция «капиталовложения в будущее» (которая поддерживалась и администрацией Б. Клинтона) определяла в качестве основной задачи государства долгосрочные инвестиции по трем направлениям: 1) непосредственно в производительный (физический) капитал; 2) в технологическое развитие и научно-технические разработки; 3) в человеческий капитал. Общая цель такого курса состояла в том, чтобы с помощью мер налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики создать условия для долгосрочного экономического роста в качестве ключевого фактора для «устранения неопределенности в будущем».

Однако самого по себе экономического роста недостаточно для борьбы с социальной необеспеченностью. Поэтому кроме перечисленных выше государственных социальных программ, ориентированных на молодежь, было начато финансирование программы профессиональной подготовки и содействия в трудоустройстве для всех получателей пособий из числа бедных семей с несовершеннолетними детьми и для инвалидов. Кроме того, с 1990 г. до 4,25 долл. в час был увеличен федеральный минимум зарплаты как одно из средств помощи 6 млн глав семейств – так называемым «работающим беднякам».

В рамках объединенного федерального бюджета был также создан целевой интегрированный фонд социального страхования

(с запрещением использования его средств для финансирования любых государственных программ, кроме страховых). В качестве дополнения к государственным и фирменным пенсионным системам тогда же были введены льготные программы индивидуальных сбережений, согласно которым взносы на индивидуальные пенсионные счета освобождались от налогообложения.

Таким образом, еще до прихода к власти администрации Б. Клинтона в 1993 г. в США произошел поворот государственной социальной политики от практики «рейганомики» в сторону большей социальной ответственности государства. В период президентства Дж. Буша были предприняты меры по преодолению наиболее проблемных сторон консервативной социально-экономической политики – и то лишь за счет повышения налогов и дальнейшего роста бюджетного дефицита.

**Б. Клинтон и концепция «третьего пути».** Еще с середины 80-х гг. активизировались поиски «третьего пути» – новой долгосрочной программы, ориентированной на приспособление экономики США к условиям современного этапа НТР и сохранение определенного уровня социального регулирования.

В 1992 г. 42-м президентом США был избран губернатор Арканзаса Билл Клинтон – признанный лидер «новых демократов». После 12 лет правления республиканцев США столкнулись с рекордными бюджетными дефицитами, высокой безработицей и растущей преступностью. Клинтон обещал избирателям «новый договор» для «забытых рабочих семей Америки».

После обещаний Р. Рейгана покончить с «ползучим социализмом», пустившим корни в США в 1960-е гг., президент Клинтон казался открытым противником Рейгана, требующим остановить «тревожное усиление неравенства». Своей политикой Б. Клинтон стремился похоронить «консервативную революцию» со всеми ее атрибутами – неприкосновенностью рынка, государственным дерегулированием, монетаризмом, снижением налогообложения прибылей корпораций и высоких частных доходов. Предложенный им пакет мер преследовал три главные цели: 1) расширение государственных капиталовложений и обеспечение долгосрочного экономического роста; 2) преодоление бюджетного дефицита; 3) создание более справедливой налоговой системы.

К наиболее важным достижениям администрации Клинтона следует отнести: самый продолжительный (107 месяцев) в американской истории период экономического подъема; переход от ре-



кордных бюджетных дефицитов (в 1992 г. дефицит федерального бюджета США составлял 290 млрд долл.) к бюджетным профицитам (в 2000 г. профицит федерального бюджета составил 230 млрд долл., или 2,4 % от ВВП).

В 1993–2000 гг. в США было создано 22,2 млн новых рабочих мест – больше, чем за 12 лет правления администраций Рейгана и Буша. Безработица снизилась с 7,5 % в 1992 г. до 3,9 % в 2000 г., достигнув самых низких показателей за 30 лет. 15 млн семей получили дополнительные налоговые скидки. Был повышен предел минимальной заработной платы с 4,25 до 5,15 долл. в час, что позволило увеличить заработную плату 10 млн американцам. Произошло значительное увеличение инвестиций в новые образовательные технологии: с 23 млн долл. в 1993 г. до 769 млн в 2000 г. Снизилась (за счет создания дополнительных возможностей для поиска работы) доля получателей пособий в рамках системы вспомоществования с 14,1 млн человек в 1993 г. до 6,3 млн в 2000 г. и др.

За годы правления демократов была повышена верхняя ставка налога на прибыль корпораций (с 34 до 36 % на прибыли свыше 10 млн долл.), ставка федерального дохода налога на высокие частные доходы (с 31 до 40 %) и даже на средние доходы (свыше 30 тыс. долл. в год). В связи с этим Клинтон неоднократно говорил о необходимости социальной солидарности, восстановлении долгосрочного роста производительности труда и веры в «американскую мечту». Во время президентства Клинтона существенно сократилось число американцев, получавших продовольственные талоны или другие выплаты, но увеличилось число лиц, которые вовлекались в различные программы профессиональной переподготовки.

В 1990-е гг. в США в широких масштабах осуществлялась конверсия ВПК, были существенно сокращены военные расходы. Высвобождаемые средства должны были смягчить проблему бюджетного дефицита, но одновременно обеспечить финансовую базу для поощрения научно-технического прогресса, повышения государственных расходов на образование и профессиональную подготовку, стимулировать дальнейшее развитие малого бизнеса. Бедняки при этом должны были меньше рассчитывать на социальные пособия и сами активнее заниматься поисками работы. Важное значение имело так и не реализованное намерение Клинтона провести глубокие реформы системы медицинского обслуживания.

Президентство Б. Клинтона совпало с самым длительным периодом экономического роста в мирное время. Закон о сокращении дефицита 1993 г. вывел США на путь финансовой ответственности и положил конец бюджетным дефицитам. Получив в наследство в 1992 г. дефицит в 290 млрд долл., Клинтон ушел со своего поста с профицитом в 230 млрд долл. При Клинтоне уровень безработицы сократился с 7,5 % в 1992 г. до 4,3 % сегодня – самый низкий уровень за последние 30 лет. Клинтон стал первым после Рузвельта президентом-демократом, переизбранным на второй срок в 1996 г.

Таким образом, социально-экономическая политика администрации Клинтона привела к тому, что в последнее десятилетие XX в. сформировалось новое направление «третьего пути», ориентированного на приспособление экономики США к новым условиям хозяйствования.

**«Сострадательный консерватизм».** Джордж У. Буш был избран в 2000 г. 43-м президентом Соединенных Штатов. Основной темой его предвыборных выступлений стала концепция «сострадательного консерватизма».

Основная идея «сострадательного консерватизма» состоит в том, что государство может и должно решать многие вопросы, но оно не в состоянии вселить в каждого нуждающегося надежду и определить его цель жизни. Проблема заключается в том, что сегодня у бедных в США отсутствует какая-либо мотивация к преодолению собственной бедности. Изменить сложившийся порядок в состоянии лишь церковные общины и благотворительные организации, опирающиеся на популярные среди американцев идеи самоуправления, «демократию участия» и использующие тактику «общинных действий». Сама же система вспомоществования должна быть выведена из сферы государственного управления и тесно увязана с религиозной благотворительностью. Только в таком случае можно будет создать «маленькое правительство с большим сердцем» и решить проблему бедности, которая за последние 20 лет в США не утратила своей актуальности.

Сторонники данного подхода призывают к отказу от традиционного (либерального) взгляда на способы преодоления бедности. Решение этой проблемы не сводится только лишь к удовлетворению материальных потребностей бедных, а зависит от личного поведения, характера, ценностных ориентаций, личной ответственности последних, т. е. связано с преодолением их духовных и этических, а не только бытовых проблем.

Республиканской партией был учтен опыт предшествующего двадцатилетия, во время которого под влиянием администраций республиканцев Рейгана и Буша и демократа Клинтона произошли заметные сдвиги в целевых установках внутренней (прежде всего – социальной) политики США, были созданы новые параметры социально-экономической модели этой страны. В соответствии с ними и вынуждены были действовать лидеры республиканцев на рубеже XX–XXI вв.

Об этом свидетельствовала предвыборная платформа Республиканской партии 2000 г., которая акцентировала внимание на конструктивном решении назревших, главным образом социальных, проблем. В этом она опиралась на программные заявления Буша о том, что между индивидуализмом, составляющим центральное понятие в американском консерватизме, и состраданием к «маленькому человеку» нет конфликта.

Стремясь избавиться от образа партии «жирных котов» и «клуба белых мужчин для игры в гольф», республиканцы вынуждены были сместить акценты: негативное отношение к регулирующей роли государства уступило место признанию необходимости активных действий правительства в социально-экономической сфере. По их мнению, государство должно играть роль партнера, а не соперника в отношении армии людей, требующих сострадания.

На основе «республиканизации» демократов и «демократизации» республиканцев происходит сближение двух способов решения социальных проблем (консервативного и либерального) и складывается либерально-консервативная социально-экономическая модель этой страны.

После вступления в должность в январе 2001 г. 43-й президент США Дж. У. Буш направил в конгресс ряд предложений, вытекающих из его предвыборной программы. В их числе: законопроект о запрете абортов, реформе системы образования, проект федерального бюджета и программа сокращения налогов. Образование, качественное медицинское обслуживание, пенсионное обеспечение, чистота окружающей среды, сильная оборона – вот приоритеты, которые прежде всего была намерена финансировать администрация. Причем, образование было объявлено высшим ее приоритетом.

Предложения Буша по налогам были нацелены на снижение всех ставок подоходного налога, а также сокращение их числа с пяти до четырех – по 10, 15, 25 и 33 %. Таким образом, высшая

его ставка должна была снизиться с 39,6 до 33 %, а низшая – с 15 до 10 %. По прогнозам Белого дома, благодаря этому плану 6 млн американских граждан совсем освобождаются от уплаты налогов, а средняя американская семья с двумя детьми сберегает ежегодно 1600 долл.

Буш обещал, что его правительство будет «активным, но в меру, деятельным, но не властолюбивым» в решении таких важнейших задач, как создание отличных школ, качественное здравоохранение, обеспеченная пенсия, чистая экология и крепкая оборона.

Однако ключом к успеху президентства Буша служили не столько его налоговые сокращения, которые, как показывает опыт, почти всегда в той или иной форме принимались законодателями, но и нечто гораздо более прозаичное – уменьшение расходов. Понимая это, Буш сумел убедить конгресс в необходимости удерживать расходы в определенных пределах. В итоге, в конце мая 2001 г. конгресс одобрил бюджет на 2002 финансовый год, снизив размер суммы налоговых сокращений с предлагавшихся 1,6 до 1,35 трлн долл., т. е. сократив его почти на  $\frac{1}{5}$ .

Теперь уже ясно, что наивысший подъем в американской экономике, ставший свидетельством эффективности социально-экономической модели США, пришелся на последнее десятилетие XX в. Что же сделало его возможным? Почти все эксперты соглашались в одном: развернувшись в сторону от дефицитного бюджетного финансирования и сделав своим основным приоритетом приведение к балансу федерального бюджета, президент Клинтон совершил своеобразную революцию, которая, в свою очередь, дала возможность держать учетные ставки на возможно низком уровне, что и привело в конечном счете к экономическому подъему.

Что касается ныне действующей администрации, то одна из целей рейганистского, по своей сути, экономического плана Буша состояла в том, чтобы продемонстрировать приверженность нового президента «теории предложения», все еще популярной среди части американцев. Таким образом, Буш-сын проводил политику «экономики предложения», которую его же отец 20 лет назад назвал «шаманской» (voodoo economics).

Политика администрации Буша, особенно после терактов 11 сентября 2001 г., свидетельствовала о явной тенденции возврата Белого дома к атмосфере и духу рейгановских лет.

Основу предвыборной платформы республиканцев 2000 г. составили идеи так называемого «сострадательного консерватиз-

ма», сочетающего в себе ограничение регулирующих функций государства с его социальной ответственностью. Социальная направленность повестки дня новой администрации выражалась в планах реформы образования, систем социального страхования и «Медикэр». Консервативные же ее элементы и поддержка бизнеса обеспечивались за счет ослабления государственного регулирования в сфере окружающей среды, поддержки нефте- и газодобычи, сокращения налогов.

Однако следует иметь в виду, что сама Республиканская партия – это организация, по крайней мере, с двумя различными и не всегда и во всем совместимыми политическими культурами: культурой религиозных правых, считающих, что за десятилетия Америка потеряла свои моральные ориентиры, и культурой большого бизнеса (в частности – «большой нефти»). Его представители убеждены, что величие страны связано с подъемами и падениями фондового рынка, что победители на этом рынке должны получать все. Для них характерен уход от решения социальных проблем с помощью государства и перекладывание их на плечи самих граждан, панацеей же от всех бед служит, по их мнению, сокращение налогов.

С одной стороны, предложенное Бушем сокращение налогов в соединении с его бюджетом и предложениями по реформе социального страхования и «Медикэр» способствовало бы оживлению духа рейганизма и в какой-то степени возобновил бы «рейгановскую революцию», нацеленную на ограничение федеральных расходов, налоговые сокращения, передачу большей ответственности штатам, местным органам власти и религиозным общинам.

С другой стороны, Рейган так сильно был сконцентрирован на уменьшении правительственных расходов на внутренние программы и сокращении налогов, что вольно или невольно отстранялся от «социальных» консерваторов. Однако консерватизм за последнюю четверть XX в. превратился в «раствор», скрепляющий другие точки зрения. И деятельность администрации Клинтона – яркое тому подтверждение. Благодаря консерватизму сам Клинтон стал прагматиком, прекрасно осознававшим и признававшим достоинства рынка, но без идеализации его при этом. Он понимал также и пределы возможностей государства.

Нынешние же американские консерваторы по-прежнему продолжают считать, что причина всех зол – в слишком раздутом правительстве, что, то, что хорошо для большого бизнеса – всегда

хорошо для Америки, и решение любой проблемы заключается в сокращении налогов и ослаблении государственного регулирования.

Итак, начиная с «Нового курса» президента Ф. Д. Рузвельта, в Соединенных Штатах была сформирована своя социально-экономическая модель, особенность которой – максимальное использование прежде всего рыночного механизма в процессе решения социальных проблем. Под влиянием различных факторов модель эта постоянно трансформируется. В результате сближения, конвергенции двух крайних типов социальной политики (консервативного и либерального) происходило превращение американского общества в «общество благосостояния».

### *9.2.2. Япония*

Вследствие либерализации внешней торговли и движения капитала обрабатывающая промышленность Японии стала конкурентоспособной и достигла мирового уровня. В результате японо-американских внешнеторговых трений протекционизм и регламентации в отношении ряда отраслей экономики были ослаблены. Наряду с ослаблением административного контроля в сфере внешнеэкономических отношений в рамках провозглашенной в 1985 г. политики открытого рынка была начата либерализация кредитно-финансовой системы. В практике административного руководства проявилась тенденция к некоторому сужению рамок вмешательства, к смещению акцента на такие важнейшие области экономики, как структурная перестройка, новые технологии и сфера НИОКР, информатика, охрана окружающей среды, энергетическая и сырьевая проблема и т. п. Наряду с этим все большее значение в реализации промышленной политики МВТП стало приобретать информационное обеспечение предприятий.

Естественно, сама экономическая система догоняющего типа с течением времени не была полностью законсервирована и постепенно изменялась, прежде всего под воздействием внешних факторов. В последнее же десятилетие она стала испытывать все возрастающее давление и со стороны внутренних факторов, свидетельством чего является наблюдаемое ныне дальнейшее ослабление регламентирования экономики и осознание необходимости глубоких структурных реформ, ведущих, в конечном счете, к трансформации самой системы.

Развитие японской экономики после восстановления в середине 50-х гг. довоенного уровня производства можно условно подразделить на 3 периода. После высоких темпов экономического роста, составлявших в 1952–1972 гг. в среднем 9,8 %, страна вступила в период умеренного роста (в 80-х гг. – 3,8 %). Однако с начала 90-х гг. произошел дальнейший срыв, вылившийся в длительную экономическую депрессию, которая продолжается по сей день. Средний темп роста ВВП в период 90-х гг., которые часто обозначаются как «потерянные 10 лет», был равен всего лишь 2 %. В целом для конъюнктуры 90-х гг. были характерны глубокий застой в потреблении, чрезвычайно низкий уровень банковского процента, неуклонный рост безработицы, не говоря уже о существенном падении уровня производства и частных инвестиций.

Непосредственным следствием значительного замедления экономического роста (и соответственно, налоговых поступлений), а также четко наметившихся тенденций к старению населения явилось и заметное повышение удельного веса всех государственных расходов (особенно социальных) в ВВП. Это означало усиление тенденции к формированию «большого» правительства, что, в свою очередь, создало серьезную проблему для дальнейшего экономического развития страны.

Каковы же причины столь разительных негативных перемен в характере экономического развития Японии в последнее десятилетие XX в.? Во-первых, повышение ставки налога на продажу и глубокий разрыв между спросом и предложением. Во-вторых, кризис кредитно-финансовой системы. В-третьих, обострение проблемы «двойственной» структуры экономики (имеется в виду резкое увеличение разрыва между крупными и мелкими предприятиями по уровню прибыльности, накопления основного капитала и условиям финансирования; на мелкие и средние предприятия приходится 30 % экспорта, 70 % добавленной стоимости и 80 % занятых). В-четвертых, азиатский финансовый кризис и снижение уровня внешнего спроса. В-пятых, серьезные просчеты и провалы самой экономической политики правительства в области не только проведения антикризисных мер, но и решения долгосрочных структурных проблем.

Все эти причины, безусловно, оказали определенное влияние на развертывание кризисных процессов. Однако они носят вторичный характер, поскольку лишь отражают изъяны, проявившиеся



с течением времени в экономической системе, и свидетельствуют о необходимости ее коренного изменения.

Характерно, что эта проблема в последние годы формулируется довольно часто и по-разному. Например, как констатация достижения пределов оптимального функционирования «большого» правительства, которое было эффективно в период высоких темпов роста экономики, но оказалась неадекватным в постиндустриальной фазе развития, или как официальное признание появления в социально-экономической системе признаков «структурной усталости» и острой необходимости ее структурной модификации (именно к такому выводу пришел Совет по вопросам экономической стратегии еще в 1999 г.).

Сама постановка проблемы трансформирования экономической системы отнюдь не нова. Начало ей было положено еще на рубеже 70–80-х гг., когда японская экономика, пройдя период высоких темпов роста, стала сигнализировать о сбоях. В частности, всего за несколько лет образовался огромный государственный долг – своего рода плата за поддержание в течение этих лет приемлемых темпов роста экономики. Реакцией явилась идея проведения глубокой административно-финансовой реформы, растянувшейся более чем на 15 лет и до сих пор являющейся центральным звеном всей долгосрочной экономической политики правительства.

Обострение проблемы госдолга требовало проведения ряда мер по сжатию государственных расходов, рационализации функционирования госсектора и административной системы управления, а также всей практики регулирования, сложившейся в послевоенный период. Важнейшими звеньями реформы стали приватизация ряда крупнейших общественных корпораций в середине 80-х гг. и постепенное ослабление разнообразных регламентаций, пронизывающих всю социально-экономическую систему страны.

В начале 90-х гг. сумма выпуска новых займов, призванных компенсировать бюджетный дефицит, фактически достигла нуля. Казалось, что первая стадия оздоровления государственных финансов пройдена в соответствии с семилетним планом оздоровления финансов, принятым в 1985 г. Однако это было лишь временное, даже иллюзорное достижение, ибо в течение последующих 6 лет Япония обрела самый высокий среди развитых стран дефицит госфинансов. В ноябре 1997 г. был принят закон о реформировании структуры госфинансов, предусматривающий доведение

зависимости бюджета от государственных займов до 3 % к 2003 г. (в 1998 г. этот срок был отодвинут до 2005 г.).

Другими словами, государственные финансы по-прежнему находятся в глубоком кризисе. Уровень долгосрочной задолженности центрального правительства относительно ВВП, снизившийся в начале 90-х гг., в последующие годы опять стал повышаться. Резко ухудшилось и состояние местных финансов, в результате чего общая долгосрочная задолженность центрального правительства и местных властей в конце 1999 г. составила около 600 трлн иен, или 120 % ВВП.

Превращение дефицита госфинансов в острую проблему было обусловлено тем, что для выплаты процентов по выпущенным ранее государственным облигациям необходимо заново выпускать госзаймы. В подобных условиях, даже при отсутствии необходимости выпускать «дефицитные» займы, сумма их выпуска должна увеличиваться на величину ежегодно выплачиваемых процентов.

По подсчетам специалистов, особенно острым кризис госфинансов будет в период до 2015 г. Его можно преодолеть при условии роста налогов или сокращении государственных расходов, включая центральные и местные на 25 трлн иен (т. е. если ставка налога на продажи будет повышена до 15 %, или если все государственные расходы будут сокращены на 10 %). Понятно, что в условиях нынешней депрессивной ситуации в экономике оба эти пути выхода из кризиса весьма проблематичны.

С начала XXI в. замедлился ход программы ослабления регламентации. Принятый в 1995 г. специальный «Пятилетний план ослабления регламентации» открывал перспективу для широкой либерализации различных отраслей и сфер деятельности. Однако в мировом потоке либерализации лишь Япония по-прежнему остается «регулируемой» великой державой.

В значительной мере именно растянувшаяся на десятилетия реализация административно-финансовой реформы, особенно в области оздоровления госфинансов и ослабления регламентации, послужила мощным толчком к переосмыслению причин длительной депрессии японской экономики и поиску путей ее преодоления. В связи с этим осенью 1998 г. при правительстве был создан Совет по вопросам экономической стратегии, призванный заниматься разработкой долгосрочной экономической политики. В одном из своих докладов уже в начале 1999 г. Совет констатировал, что истинная причина переживаемых экономических трудностей –

«структурная усталость» социально-экономической системы. Проблемы, порождаемые ею, сводятся к следующему. Сложившаяся к настоящему времени в Японии своеобразная «охранительная» экономическая система, озабоченная нестабильностью в сфере занятости и пенсионного обеспечения и охваченная страхом ожидания краха системы госфинансов, с одной стороны, подавляет частную инициативу, а с другой – имеет следствием разбухший и неэффективный государственный сектор.

Японский менеджмент также столкнулся с серьезными проблемами. До сих пор существовавший в благоприятных условиях экономического роста определенный запас устойчивости позволял смело идти на немалый риск, игнорируя динамику таких показателей, как прибыль на активы и на собственный капитал. Однако после спекулятивного бума, окончившегося крахом на рубеже 80–90-х гг., сохранять подобную систему стало невозможно. Сжатие кредита также коренится в росте потерь на фондовом рынке, связанных с этим крахом, и в разрушении системы косвенного финансирования, вызванном попытками покончить с избыточным финансированием.

В этих условиях и сектор домашних хозяйств, и предприятия потеряли веру в будущее. Произошло сильное падение темпов ожидаемого роста. В подобной ситуации вполне возможны кратковременные улучшения конъюнктуры с помощью антикризисной политики. Но при неблагоприятных демографических тенденциях для того, чтобы вернуть японскую экономику на траекторию устойчивого роста, в среднесрочной перспективе неизбежны структурные реформы.

Основные задачи этих реформ состоят в следующем. В области госфинансов – их оздоровление путем последовательного сокращения государственных расходов, создание стабильной системы социального обеспечения и концентрация государственных инвестиций на стратегически важных целях. В кредитно-финансовой сфере – быстрое урегулирование проблемы просроченных ссуд и формирование новых каналов мобилизации капиталов через кредитно-финансовую систему. В производственной сфере – одновременно с урегулированием проблем перенакопления основного капитала и избыточной занятости содействие становлению перспективных отраслей и производств в соответствии с государственной стратегией развития.

Важное место в решении перечисленных задач отводится, в частности, дальнейшему ослаблению регламентации, реформиро-

ванию налоговой и законодательной систем и т. п. И здесь необходимым условием должна выступать способность правительства своевременно формулировать будущие направления и меры долгосрочной экономической политики при широком взаимодействии со всеми слоями общества.

Выбор стратегии развития, уделяющей особое внимание структурным реформам и ключевой роли экономической политики правительства, характерный для позиции Совета по вопросам экономической стратегии, свидетельствует, что намеченные преобразования находятся в рамках современной макроэкономической науки, которая, уделяя основное внимание рыночному механизму, отводит большую роль экономической, в том числе структурной, политике государства, дополняющей этот механизм.

Основные выводы и рекомендации по анализу стратегии экономического развития исходят из необходимости адаптации к экономическим изменениям, возникшим в период 80–90-х гг., таким как глобализация мировой экономики, высокая информатизация, постиндустриализация развитых и индустриализация развивающихся стран, старение населения и т. д. Согласно им, перед Японией, находящейся в завершающей стадии трансформации экономической системы, стоят следующие задачи:

- отмена регламентации (за исключением относящихся к следующему пункту) и усиление доверия к свободному рыночному механизму;

- установление правил, подлежащих защите в общих интересах, и контроля за их соблюдением (экология, безопасность, бухгалтерская отчетность, информационная открытость и т. д.);

- создание системы социальной поддержки (пенсионное обеспечение, медицинское страхование, страхование занятости и т. д.).

Последние два пункта составляют основу двух из трех функций, отводимых государственному сектору в преобразуемой экономической системе:

- принятие законодательных актов и надзор за их выполнением, включая функцию арбитража; численность персонала для решения этой задачи может быть достаточно большой;

- установление и управление системой социальной поддержки, включая пенсионное и медицинское страхование, а также страхование от безработицы, создание системы профессиональной переподготовки;

– предоставление общественных благ, охватывающее сферу социальных услуг и формирования человеческого капитала, роль которых в современных условиях приобретает особую важность.

Характерно, что в последние годы в сфере социальных услуг наблюдается тенденция к усилению участия частных юридических лиц в деятельности школ, университетов и т. п. Важное значение в дальнейшем могут приобрести и частные неприбыльные организации. Развитие сферы социальных услуг осложняет устойчивая тенденция к старению населения. Отсюда – объективная необходимость снижения общих издержек функционирования государственного сектора. Главные способы и пути достижения этого состоят в следующем:

1. Внедрение системы оценки эффективности конкретных направлений политики (включая оценки не только издержек, но и выгод).

2. Повышение эффективности государственных инвестиций.

3. Очищение функций государственного сектора от ненужных наслоений.

4. Придание прозрачности процессу принятия решений и усиление ответственности за их выполнение, где особая роль отводится открытости административной информации, а также контролю политиков над бюрократическим аппаратом.

5. Изменение роли центра и местных властей в рамках государственного сектора, прежде всего в пользу децентрализации управления. Оптимальным является вариант, когда центр определяет основной курс развития и разрабатывает долгосрочную стратегию, администрирование же в областях, тесно связанных с жизнеобеспечением населения, вверяется местным властям. При этом размеры национального минимума потребностей устанавливаются центром и связанные с этим расходы падают на государство, расходы же сверх минимума определяются и покрываются самостоятельно местными властями при полной их ответственности за эффективную реализацию этих расходов.

Таковы основные направления намечаемого реформирования экономической системы в целом и государственного сектора в частности. Что же касается конкретных отраслей и сфер экономики, то здесь особое внимание уделяется реформам, призванным обеспечить слаженную работу рыночного механизма, лежащую в основе функционирования зрелой экономической системы. К ним относится реформа системы социального обеспечения и

образования как наиболее отставших в своем развитии социальных сфер.

С точки зрения создания условий для гладкой работы рыночного механизма важна реформа системы надзора и правосудия. В частности, без реформы системы надзора, особенно по обеспечению открытости информации об участниках рынка, нельзя преодолеть многие отрицательные последствия краха кредитно-финансовых учреждений, например задержки с выдачей ссуд.

Структурное реформирование экономики – исключительно серьезная задача, ибо требует не только тщательной разработки общих контуров будущей структуры, но и досконального учета особенностей старой структуры, часто имеющей глубокие корни, при выборе времени, охвате и последовательности преобразований.

Негативным примером в этом отношении могут служить не вполне продуманные мероприятия конца 80-х гг., направленные на ликвидацию системы главных банков, основы системы косвенного финансирования. Тогда была проведена частичная либерализация в форме насаждения так называемого «прямого финансирования», объектом которого были лишь крупные предприятия. Результатом стала полная разбалансировка всей существующей кредитно-финансовой системы, что намного усложнило ситуацию и нанесло существенный ущерб всей экономике, став одной из причин самого глубокого падения темпов экономического роста за весь послевоенный период в 1997 г.

Как можно видеть на примере США, в постиндустриальном обществе костяк экономики, помимо высокоразвитой обрабатывающей промышленности (которую Япония успешно обрела еще на завершающей стадии индустриализации), образуют высокотехнологичные отрасли – кредитно-финансовая сфера, связь, кинематография, информатика и др. И как раз кредитно-финансовая сфера Японии с ее специфической системой косвенного финансирования оказалась самой отсталой в смысле ее соответствия требованиям развития постиндустриального общества. Отсюда особая актуальность глубокого реформирования всей кредитно-финансовой сферы.

Оценивая в целом назревшие проблемы преобразования японской социально-экономической системы и его перспективы, следует учесть, что подоплекой всех трансформационных процессов в стране является, безусловно, эволюция менталитета хозяйствующих субъектов (в основе которого лежит групповая ориентация)

в направлении американско-европейских стандартов, базирующихся на глубоком чувстве личной ответственности. А это весьма длительный и непростой процесс, что и сказывается на затягивании реформирования экономической системы.

Проводимые до сих пор реформы и возможные направления будущих преобразований японской экономической системы преимущественно выдержаны в духе неоконсерватизма и следуют по существу американской модели, ставшей в последнее десятилетие эталоном успешного построения постиндустриального общества. Однако в последнее время в экономической литературе стали встречаться ссылки на приход к власти в европейских странах левых правительств «среднего пути» и на то, что неоконсерватизм с его идеей всесилья рынка на практике (правительства Тэтчер, Рейгана и Накасонэ), хотя и содействовал оживлению экономики, в то же время имел следствием усиление неравенства доходов, отмирание государственного здравоохранения и образования, ухудшение окружающей среды и т. д.

На практике неоконсерватизм оказался еще дальше от совмещения принципов эффективности и справедливости, чем в теории. Отсюда рекомендации осторожнее относиться к идее «американизации» экономической системы и обратиться к учению Кейнса, который некогда выдвинул идею о смешанной экономической системе и внес большой вклад в область управления экономикой в развитых странах в период после Второй мировой войны. Японское правительство до сих пор вынуждено в условиях крайне неблагоприятной конъюнктуры прибегать к некоторым кейнсианским методам регулирования, особенно к мерам активной финансовой политики.

Таким образом, нынешний исключительно сложный период развития японской экономики можно рассматривать как переходный, соответствующий второй, заключительной фазе длительного эволюционного преобразования послевоенной экономической системы: от централизованной военно-командной системы через экономическую систему догоняющего типа с высокой степенью государственного вмешательства и традиционного регламентирования к системе, опирающейся на частную инициативу и рыночный механизм и отводящей большую роль экономической политике, дополняющей этот механизм.

Ярким примером активной экономической политики японского правительства последних лет может служить провозглашенный



им в 2002 г. стратегический курс на построение государства, где преобладающая форма собственности – интеллектуальная; курс, уделяющий главное внимание проблемам формирования, защиты и использования интеллектуальной собственности (включая патенты, авторские права и т. п.) в предпринимательской среде. Это направление экономической политики особенно актуально в условиях глобализации.

### **9.3. Соотношение сил на Европейском континенте**

#### *9.3.1. Модернизация модели экономического развития Германии*

Хозяйственная система в Германии, установившаяся после реформ, Эрхарда, уже через 15–20 лет столкнулась с новыми проблемами, которые потребовали его модернизации. Завышенные экономические и социальные требования обусловили рост государственных расходов и раскручивание спирали «зарплата–цены», в результате чего условия для устойчивого роста оказались подорваны. Положение усугублялось заметным снижением внутреннего спроса, поскольку оказались исчерпанными факторы восстановительного бума, а мировая экономика развивалась в те годы не такими высокими темпами, чтобы серьезно расширять экспорт.

До 1960-х гг. развитие НТП происходило в основном на базе иностранных инвестиций и технологий, что позволяло экономить средства на проведение НИОКР и направлять их на обновление основного капитала. В первой половине 1960-х гг. научно-техническая политика стала меняться в направлении развития собственных исследований. Соответственно изменилась материальная база народного хозяйства. Уменьшилась доля традиционных отраслей, быстрое развитие получили нефтеперерабатывающая, атомная, электронная отрасли.

Первый экономический кризис в послевоенной Германии произошел только во второй половине 1966 г. Хотя этот кризис был непродолжительным и не очень глубоким (ВВП после падения в 1967 г. на 0,3 % уже в 1968 г. вырос на 5,7 %, а в 1969 г. – на 7,4 %), он существенно повлиял на все последующее хозяйственно-политическое развитие Германии. По-новому стали оцениваться факторы и возможности экономического роста, произошел поворот в экономической политике. Новизна заключалась в расшире-

нии государственного вмешательства в хозяйственные процессы с использованием неокейнсианских инструментов.

Закон о содействии стабильности и экономическому росту, принятый в середине 1967 г., заложил основы новой политики. Кредитно-денежная политика дополнялась активным использованием инструментов государственной бюджетной и налоговой политики.

Для «ориентации» народного хозяйства вводилось среднесрочное (скользящее пятилетнее) финансовое (бюджетное) планирование. Оно представляло собой прогнозы основных экономических показателей.

Новая политика имела две взаимосвязанные цели: не допускать резких конъюнктурных колебаний экономики и содействовать устойчивому экономическому росту. Вместо прежней ориентации на экономический бум (с двухзначными годовыми темпами роста ВВП) был взят курс на «соразмерный» рост. Вместо достижения сбалансированного бюджета задачей правительства становится достижение «общеекономического равновесия».

Закон обязывал федеральные и земельные власти приспособливать свою бюджетную политику к целям общеэкономического равновесия, выраженным в так называемом «магическом четырехугольнике»: стабильность цен – высокий уровень занятости – внешнеэкономическое равновесие (иногда определяемое как равновесие платежного баланса) – постоянный и сбалансированный экономический рост. Эти цели считались равнозначными и должны были достигаться одновременно, не в ущерб друг другу.

В основе политики стабилизации финансовыми средствами лежала кейнсианская концепция регулирования совокупного спроса, которую надо было интегрировать в систему социального рыночного хозяйства. Государство должно было осуществлять свои расходы не синхронно с частным сектором, а в противоположном направлении. В целом экономическая политика, проводимая во второй половине 1960-х – 1970-е гг., получила название «глобальное регулирование». Ее лозунгом стало выражение «Конкуренция – насколько возможно, планирование – насколько необходимо».

Однако уже в середине 70-х гг. «глобальное регулирование», являвшееся попыткой сочетания разнородных порядков (кейнсианства и социального рыночного хозяйства), столкнулось с неудачами и фактически доказало свою несостоятельность. Оно не смогло адекватно реагировать на нефтяные шоки 1973–1974 гг. и

1979 г.; в 70-е гг. неустойчивость экономической конъюнктуры усилилась. Структурные преобразования запаздывали, росли государственные расходы и, соответственно, госдолг. Доля ВВП, перераспределяемого государством, неоправданно выросла с 39 % в 1969 г. до 49,8 % в 1982 г., доля государственного потребления в ВВП увеличилась с 13,3 % в 1960 г. до 20,2 % в 1980 г. Одновременно государственный долг увеличился со 126 млрд марок в 1970 г. до 469 млрд в 1980 г. Если в 60-е гг. потребительские цены росли в среднем на 2,6 % в год, то в 70-е – на 5,1 %. Вернуть среднегодовой показатель инфляции к 2,6 % удалось только в середине 80-х гг. В ходе депрессии 1975–1977 гг. число безработных превысило 1 млн, впервые с начала 50-х гг. страна столкнулась с массовой безработицей. Таким образом, государственное конъюнктурное регулирование показало свою неэффективность.

В конце 1982 г. на смену социал-либеральному кабинету пришел новый правоконсервативный кабинет во главе с Г. Колем. Произошел частичный возврат к исходной эрхардовской модели, но с учетом опыта неокейнсианского «глобального регулирования» 60–70-х гг., усиления экологической ориентации всей модели, отдельных монетаристских нововведений 80-х. Основным новшеством экономической политики стал поворот от стимулирования совокупного спроса к экономике предложения, произошедший под влиянием радикальных сдвигов в Великобритании и США к новым моделям государственного воздействия на экономику.

С помощью экономики предложения предполагалось восстановить подлинный облик социального рыночного хозяйства. Она предусматривала создание таких условий производства, которые обеспечивают рост и высокую эффективность на микроуровне, т. е. на уровне предприятий, но не на отдельных, «избранных» (как предполагалось в концепции промышленной политики 70-х гг.), а в масштабе всего народного хозяйства.

Для этого прежде всего предполагалось содействовать созданию (накоплению) не просто ресурсов (средств производства и рабочей силы), а именно капитала, для которого есть разнообразные и долгосрочные возможности прибыльного применения. Поддержка предложения не требовала от государства столь же масштабных расходов, как стимулирование спроса, напротив, и доходы, и расходы правительство должно было сокращать. В 1983 г. правительство подготовило концепцию общей приватизации с целью посредством частного капитала открыть государственным фирмам

новые перспективы и экономические возможности и тем самым снизить их потери. Облегчался доступ предпринимателей к кредитам, они становились дешевле.

В целях стимулирования инвестиционной и инновационной активности частных фирм, правительство предпринимало ряд мер в области фискальной политики. В частности, оно решило проводить менее жесткую налоговую политику. В 1983–1984 гг. были снижены промысловый и имущественный налоги, разрешено ускоренное списание капитала для малого бизнеса и инвестиций в НИОКР, облегчена процедура основания личных фирм. Однако послабления оказались едва ощутимыми для предпринимателей, поскольку другие факторы роста издержек перевешивали выигрыш от уменьшения не самых обременительных платежей. Попытка создания «народного капитализма» британского образца также провалилась. Снижение максимальной ставки корпоративного или подоходного налога в 1984–1986 гг. с 56 до 53 % носило скорее символический характер. По сравнению с другими промышленно развитыми странами ФРГ оставалась страной с очень высоким уровнем налогообложения, что стало причиной снижения ее инвестиционной привлекательности (как для иностранных, так и для отечественных инвесторов).

В отличие от других стран в ФРГ не произошло существенных изменений в социальной политике государства. По-прежнему сохранялся высокий уровень оплаты труда, например, общие издержки на оплату труда в ФРГ, по сравнению с США, были больше на 30–35 %, с Великобританией – на 65 %. Еще выше были дополнительные выплаты (больничные, отпускные, 13-я зарплата и др.), по сравнению с США, в 2,7 раза, с Великобританией – в 3,4 раза. На достаточно высоком уровне держались различные социальные выплаты.

Таким образом, экономика предложения внедрялась чрезвычайно осторожно, с оглядкой на социальную систему, что было причиной более низкой ее эффективности, чем в других странах.

В целом смена правительства в 1982 г. совпала с началом умеренного, но устойчивого и довольно длительного (до 1992 г.) подъема. Темпы прироста ВВП в постоянных ценах колебались от 1,5 % в 1987 г. до 5,7 % в 1990 г. Инфляция с 1984 по 1990 г. держалась на уровне ниже 3 %, но безработица оставалась высокой (хотя и снижалась). В целом 80-е гг. расценивались как успех второй модификации социального рыночного хозяйства и возвра-

щение к устойчивому бескризисному развитию. Однако принципиального перехода от того хозяйственного механизма, который сложился в 60–70-е гг., к новой монетаристско-либеральной модели в 80–90-е гг. не произошло. В результате старые деформации не были преодолены до конца, при этом возникли новые – в первую очередь в социальной сфере. Большое влияние на социально-экономическую ситуацию в стране оказало объединение Германии.

**Экономические итоги объединения Германии.** В октябре 1990 г. произошло объединение ФРГ и ГДР. Трансформация восточногерманской экономики происходила путем перенесения на территорию новых федеральных земель сложившейся модели рыночного хозяйства с более или менее быстрым вытеснением всех прежних элементов социалистического строя. Несмотря на то, что это была «шоковая терапия», поскольку переход к рыночной экономике произошел буквально за одну ночь, экспорт западной модели в целом оказался социально и психологически приемлемым для бывшей ГДР. Он воспринимался не как внедрение «чужой» модели, а как возвращение к «своему», временно утерянному, хозяйственному порядку и это не привело к резкому ухудшению социально-экономической ситуации, как в большинстве постсоциалистических государств.

Одним из первых шагов стало введение «валютного союза». Обмен марок ГДР на немецкие марки (ДМ) происходил в соотношении 1 : 1 для части наличности, а также для зарплаты и 2 : 1 для долгосрочных сбережений. Благодаря этому удалось избежать период так называемой «макроэкономической стабилизации» дискредитированной валюты. Перевод зарплаты на немецкие марки по завышенному курсу стал одной из причин резкого снижения потенциальной конкурентоспособности восточногерманских предприятий и роста безработицы.

Главный лозунг преобразования восточногерманской экономики в первой половине 90-х гг. – «санация через приватизацию». Принципы и механизм приватизации в Восточной Германии существенно отличались от таковых в России и в странах Центральной и Восточной Европы. Основным принципом приватизации на первом этапе была избрана реституция – возвращение собственности старым владельцам. «Малую» приватизацию удалось провести быстро (уже к концу 1992 г.) и эффективно.

Для приватизации крупных предприятий был создан специальный орган – Ведомство по опеке, которое и продавало бывшие на-

родные предприятия, и проводило их оздоровление и реструктуризацию. Сложности с приватизацией крупных комбинатов привели к таким необычным решениям, как, например, приватизация по негативной цене (т. е. новый собственник получал предприятие, а вдобавок еще и субсидию на модернизацию). Подавляющее число крупных предприятий не продавалось на аукционах, а реализовывалось путем переговоров с потенциальными инвесторами.

Важной особенностью восточногерманской приватизации был отказ как от попыток использовать ее для наполнения бюджета, так и для передачи собственности населению через ваучеры или трудовым коллективам через льготные схемы. В результате с 1990 по 1994 г. доходы Ведомства по опеке от приватизации составили 40 млрд немецких марок, а расходы – 204 млрд немецких марок.

К концу 1994 г. приватизация в основном была завершена. Предприятия стали работать по правилам социального рыночного хозяйства, а по эффективности производства – приближаться к западным.

Также быстро удалось провести структурную перестройку в экономике новых федеральных земель и перенести систему рыночной инфраструктуры и законодательно регламентированных правил игры.

Несмотря на то, что страна объединилась, конъюнктура в 90-е гг. характеризовалась как «раздвоенная» или «расколотая», для Западной и Восточной Германии были характерны противоположные направления развития экономических процессов. После катастрофического спада производства в бывшей ГДР в 1991 г. (до 40 %) и стремительного роста безработицы (почти в 5 раз) уже через 1,5–2 года началось динамичное развитие и качественное преобразование экономики Восточной Германии. Рост ВВП в 1992–1995 гг. в новых федеральных землях был весьма значительным, а в 1994 г. оказался даже рекордным в Европе (около 10 %). В то же время в западных землях (1992 г.) началось падение ВВП, при этом бум на Востоке не компенсировал снижения темпов в «старой» ФРГ (в лучшем случае он добавлял к темпам прироста 0,1 %-ного пункта). Это было связано с тем, что одна часть территории страны во многом существует за счет другой.

После 1995 г. развитие экономики на востоке страны ощутило замедлилось, а с 1997 г. темпы роста в новых землях стали ниже, чем в западных: в 1997 г. ВВП в западных землях вырос на 2,4 %, а в восточных – всего на 1,8 %, в 2000 г. разрыв еще боль-

ше увеличился – 3,2 % против 1,1 %. Основной причиной такого поворота стал, очевидно, существенный спад строительной индустрии, имеющей на Востоке больший вес в создаваемом ВВП, чем на Западе. Кроме того, в восточных землях замедлилось развитие сферы услуг. Причиной являлась также более низкая производительность труда (примерно на треть) и, следовательно, более низкая эффективность производства в новых землях по сравнению со старыми. В итоге, старые федеральные земли (в основном Бавария и Баден-Вюртемберг) тянули за собой утратившие динамику восстановительные земли.

Общей проблемой старых и новых земель в 90-е гг. XX в. являлась безработица. Более чем 2-миллионная армия безработных стала постоянным явлением в ФРГ с середины 80-х гг. В 90-е гг. она ежегодно росла на 200–300 тыс. в западных землях, и дополнительно к ней добавлялась более чем миллионная армия безработных в новых федеральных землях. Если в начале 90-х гг. полагали, что высокая безработица на Востоке – это кратковременное явление переходного периода, то позже стало ясно, что вместе с экспортом социально-экономической модели ФРГ в новые федеральные земли занесена и хроническая структурная безработица. Только в 1998 г. началось медленное снижение безработицы и в западных, и в восточных землях, хотя разрыв в уровнях безработицы сохраняется (13 % и 17 % соответственно).

Восточная Германия являлась мировым лидером среди так называемых дотационных регионов и по сумме субсидий на душу населения, и по степени зависимости от них. В первой половине 90-х гг. до 60 % восточногерманского ВВП создавалось за счет государственных трансфертов и частных вложений с Запада. За счет «западных средств» происходила ускоренная модернизация промышленности, поскольку от 60 до 90 % производственных мощностей в ГДР было списано и уничтожено. Было построено множество новых предприятий в различных отраслях промышленности, которые соответствовали мировым стандартам. Существенному обновлению подверглась инфраструктура.

Жители новых земель получили доступ ко всем социальным благам социально ориентированной Западной Германии. Если до объединения заработная плата в ГДР составляла менее 30 % уровня оплаты труда в ФРГ, то в 2002 г. они уже практически сравнялись. Восточногерманские пенсионеры получают такую же



пенсию, как и западногерманские. В результате по уровню жизни Восточная Германия приблизилась к западногерманским стандартам. Только в 1999 г. стало возможным говорить о способности восточных земель самостоятельно зарабатывать на социальные нужды, несмотря на сохраняющиеся трансферты. На различные виды социальной поддержки была израсходована половина трансфертов. В целом за 14 лет после объединения Германии было вложено 1,25 трлн евро (1549 трлн долл.).

Если первоначально предполагалось, что финансовая поддержка новым землям будет оказываться до 2004 г., то принятый позже «Пакт солидарности» предусматривает продолжение этой политики до 2019 г. В то же время с начала XXI в. она уже не ведет к наверстыванию отставания от западных земель, не способствует сокращению безработицы (многие безработные предпочитают работе высокие пособия). Рецессия, наблюдаемая с начала XXI в., на  $\frac{2}{3}$  объясняется именно «восточными трансфертами».

Финансирование объединения страны за счет заимствований (а не целевых налогов, как предлагали некоторые экономисты) существенно утяжелило бремя государственного долга, который увеличился с 900 млрд – в 1989 г. до 2200 млрд немецких марок в 1999 г. Федеральному правительству не удавалось и должным образом рационализировать расходы, поскольку колоссальные бюджетные средства шли (и идут) на субсидирование структурно слабых отраслей и сфер хозяйства (например, угольной промышленности), а также социальной сферы. Только с 1997 г. немецкому правительству удалось последовательно уменьшить дефицит государственного бюджета: если в 1996 г. он составлял 3,4 % ВВП, то уже в 1997 г. снизился до 3,0 %, а в 1999 г. (уже после смены правительства Коля «красно-зеленой» коалицией Г. Шредера) – до 1,2 % ВВП. Однако отношение государственного долга к ВВП в 1997–1999 гг. сократилось незначительно – с 62 до 60 %. Сохранение же огромного государственного долга мешало проведению созидательной финансовой политики. Улучшение среды для предпринимательства с помощью санации государственных финансов ни в 80-е, ни в 90-е гг. не было столь значительным, чтобы предприниматели его ощутили и обеспечили бы экономический бум.

Одной из главных причин поражения правоцентристской коалиции на парламентских выборах в 1998 г. как раз стала их неспособность справиться с высокой и долговременной безработи-

цей. После прихода к власти в 1998 г. СДПГ лозунгом проводимой политики стало преодоление «застоя в реформах» и проведение социальных реформ.

Вместо привычных методов борьбы с безработицей путем помощи потерявшим работу ставка сделана на создание максимально благоприятных условий для предприятий, учреждения и развития новых фирм. Правительство продолжило курс на создание благоприятной среды для предпринимательства и частной инициативы и прежде всего – через снижение налогового бремени. Совокупный налог на прибыль (корпорационный налог + надбавка солидарности + промысловый налог), превышавший в 2000 г. 50 %, был снижен до 40 %. Существенно уменьшилась и максимальная ставка подоходного налога: с 53 % в 1999 г. до 48,5 % в 2001 г. и 42 % к 2005 г.; начальная ставка также уменьшилась с 22,9 % до 19,9 % в 2001 г. и 15 % к 2005 г. Снижение налогов неизбежно влекло за собой снижение государственных расходов. Доля государства в перераспределении ВВП через бюджет и социальные фонды уменьшились.

Второй важнейшей реформой, запущенной кабинетом Шредера, стала пенсионная реформа, предусматривающая введение накопительной части пенсионной системы. При этом государство намерено стимулировать частные накопления. Но чтобы не допустить бедности в старости, вводятся базисные (минимальные) пенсии, финансируемые из налоговых поступлений. Индексации пенсий в зависимости от динамики заработной платы больше не будет. Таким образом, современную модель экономической политики Германии можно охарактеризовать как неолиберальную, в наибольшей степени соответствующую первоначальным установкам концепции социального рыночного хозяйства.

### *9.3.2. Становление новой модели хозяйствования во Франции*

Теоретическое оформление французской модели либерализма прошло путь от первоначального ее варианта (начало 80-х гг.), повторявшего основные принципы американского неоконсерватизма, к более сдержанному, умеренному варианту, учитывающему национальные экономические и социальные реалии. Победа правых партий на парламентских выборах 1986 г. открыла путь неолиберальному курсу, ставшему официальной доктриной правительства Ж. Ширака. Долгосрочная экономическая программа правительства

включала в себя три основные серии институциональных реформ, направленных на то, чтобы покончить с сорокалетней традицией государственного патернализма, снять путы, сковавшие инициативу, и таким образом повысить динамизм экономики.

Фундамент новой модели хозяйствования предполагалось создать путем денационализации промышленных компаний и банков, проведения новой финансовой политики, призванной сформировать условия наибольшего благоприятствования для развития частного капитала, отказа от традиционного регламентирования ряда сегментов экономики.

Основным направлением стратегии либерализации стала широкомасштабная приватизация, призванная радикально изменить основы прежней системы хозяйствования. К середине 80-х гг. Франция подошла, имея, пожалуй, самый крупный в западном мире национализированный сектор экономики. В целом (с учетом «старого», национализированного после войны сектора) на долю государственных предприятий приходилось около 11 % экономически активного населения, 22 занятых в промышленности, 17 ВВП и 35 % инвестиций в основной капитал. Государственные предприятия занимали доминирующие позиции в стратегически важных отраслях (транспорт и коммуникации, энергетический комплекс и отрасли высокой технологии), а также в черной металлургии, автомобилестроении, химии, текстильной и угольной промышленности. Государство было почти абсолютным собственником в финансовой сфере, владея 96 % учреждений, на долю которых приходилось около 90 % депозитов и 85 % распределяемых кредитов.

Приватизационный процесс растянулся более чем на полтора десятилетия, он был мотивирован тремя основными причинами – идеологическими установками, экономической целесообразностью и подготовкой к вступлению в Единую Европу. Приватизация первой (1986–1987 гг.) и второй (1993–1995 гг.) волны осуществлялась правительствами правой ориентации, приватизация конца 90-х гг. – правительством социалистов.

Программа денационализации 1986–1987 гг., принятая всего через четыре года после национализации 1982 г., и продолжившая ее программа 1993–1995 гг. в определенной степени были реакцией либералов на беспрецедентное расширение госсектора в 1982 г. Но это был скорее дополнительный импульс, ускоривший процесс денационализации и определивший ее масштабы.

Принятый летом 1986 г. первый закон о приватизации предусматривал постепенную (до 1991 г.) передачу частному сектору 65 банков, страховых компаний и промышленных предприятий в конкурентных отраслях экономики, подавляющее число которых было национализировано социалистами в 1982 г. Однако намеченный правительством Ж. Ширака демонтаж национализированного сектора был сначала приостановлен биржевым кризисом осени 1987 г., а затем практически прекращен после президентских выборов в мае–июне 1988 г. и последующего прихода к власти левого правительства.

Тем не менее, несмотря на свою незавершенность, приватизация 1986–1988 гг. была достаточно успешной. Менее чем за год (первая приватизация компании Saint Gobien состоялась в ноябре 1986 г., последняя – компании Suez в октябре 1987 г.) государство сумело передать в частный сектор 13 промышленных компаний и банков, представлявших 29 из 65 предприятий, намеченных к приватизации с общей биржевой капитализацией около 120 млрд франков. Доходы государства от приватизации составили 65 млрд франков. За столь короткий период правительство Франции продало активы госпредприятий на сумму, равную той, что была получена в результате всех приватизаций в Англии.

Приняв в целом английский способ проведения денационализации (путем последовательной продажи на бирже акций одной компании за другой), правительство Франции вместе с тем внесло в этот процесс ряд специфических моментов. Денационализация была начата с наиболее прибыльных компаний и банков. В руки частного сектора передавался, как правило, весь капитал денационализируемой компании. В отличие от английского варианта вопрос о передаче в руки частного капитала государственных компаний общественного пользования (производство электроэнергии, газа, транспорт и телекоммуникации) не ставился даже в отдаленной перспективе.

Но наиболее оригинальной чертой французского варианта приватизации явилась особая процедура ее проведения, весьма далекая от основополагающих требований либерализма. Приватизация, наиболее реальное воплощение «либеральной революции по-французски», была проведена в условиях жесткого этатистского руководства. Государство в лице министерства экономики, финансов и приватизации определяло не только выбор предприятий, подлежавших приватизации, сроки и техническую процедуру ее

проведения, что вполне объяснимо, но также и продажную цену и структуру распределения активов между различными категориями потенциальных акционеров.

Схема, воспроизводимая во всех актах приватизации, включала в себя категории возможных акционеров, доля которых в акционерном капитале денационализируемой компании определялась министерством экономики, финансов и приватизации. Это – «блоки стабильных акционеров» (от 15 до 30 % капитала), рабочие и служащие компании (10 %), твердо определенная граница допуска иностранного капитала (20 %), и лишь оставшаяся часть активов шла с публичных торгов.

Второй этап приватизации во Франции начался лишь в 1993 г. Подобный разрыв во времени между первым и вторым этапами – своего рода мертвый сезон – был связан с социально-политической ситуацией. После переизбрания в 1988 г. президентом социалиста Ф. Миттерана и прихода к власти очередного левого правительства открытый приватизационный процесс был приостановлен. Еще до своего переизбрания Ф. Миттеран определил новую стратегию левых, выдвинув свое знаменитое кредо – «ни национализации, ни приватизации в ближайшие пять лет». Однако провозглашенный Миттераном *statues quo* не был соблюден. Сложность финансирования капиталовложений предприятий все еще крупного государственного сектора заставила социалистов встать на путь «открытия» для частных инвесторов капитала госпредприятий, разрешив им выпускать и размещать на фондовой бирже специальные виды ценных бумаг.

И только летом 1993 г. после прихода к власти правого правительства Э. Балладюра принимается закон о приватизации, который был продолжением приватизационной программы 1986 г. Его ядром явилась денационализация 12 крупных промышленных и финансовых групп, намеченных к приватизации законом 1986 г. Помимо этого новая программа предусматривала денационализацию еще 9 крупных компаний с общим числом занятых более 620 тыс. человек и инвестициями, достигавшими 46 млрд франков.

Специфической чертой процедуры приватизации 1993–1995 гг., за некоторыми исключениями, оставалась твердо фиксируемая правительством доля каждой из основных групп возможных инвесторов в акционерном капитале. Была сохранена и возможность использования в отдельных случаях «золотой акции», оставляю-

щей за государством возможность контроля над приватизированной компанией.

Однако в 90-е гг. откровенно этатистский характер приватизационных процедур был несколько завуалирован. Если в 1986–1988 гг. условия каждого акта приватизации определялись, в конечном счете, министерством экономики, финансов и приватизации, а Комиссия по приватизации выполняла лишь совещательные функции, то с 1993 г. эти права стали исключительно ее полномочиями. Кроме того, в отличие от 80-х гг. при денационализации компаний сохранялась та или иная степень присутствия государства в их акционерном капитале.

В результате двух первых этапов приватизации доля государственной собственности в промышленности и банковской сфере существенно сократилась. Доля госпредприятий в несельскохозяйственном секторе экономики за 1986–1995 гг. в общей численности занятых упала с 17,6 до 11,9 %, в добавленной стоимости – с 19,5 до 14,2 %, в валовом приросте основного капитала – с 34,9 до 18 %. В среднем по этим трем показателям доля предприятий с государственным участием уменьшилась с 24 % в 1985 г. до 14,7 % в 1995 г.

Оба этапа приватизации в значительной мере были процессом реприватизации крупнейших промышленных фирм и банков, национализированных в 1982 г. Наряду с ними приватизация охватила ряд промышленных компаний и банков, для которых, с точки зрения французских приватизаторов, сохранение государственной собственности экономически не было оправдано. Приватизация не затронула государственную собственность в таких отраслях, как электроэнергетика, газовая и угольная, авиационная и космическая промышленность, железные дороги и телекоммуникации. Государство сохранило свои участия в предприятиях военно-промышленного комплекса.

В 1996 г. – первой половине 1997 г. (правое правительство А. Жюппе) приватизация приобрела латентный характер. Сколько-нибудь крупных приватизационных актов не проводилось (исключение составила AUF в мае 1996 г.). Однако бурно шел не афишируемый властями процесс частичной приватизации филиалов некоторых государственных компаний. И главное – активно разрабатывались схемы реструктуризации ряда государственных компаний, их финансового оздоровления и подготовки к последующей приватизации.

Со второй половины 90-х гг. приватизационный процесс во Франции вступил в качественно новую стадию. Единый европейский акт и Маастрихтский договор, определившие обязательные для всех стран Европейского союза правила и конкретные сроки вхождения в открытый европейский рынок, поставили Францию перед необходимостью ускорить подготовку всех сегментов национального хозяйства к реальной интеграции.

После внеочередных парламентских выборов 1997 г. к власти пришли социалисты, выступавшие в предвыборный период как жесткие оппоненты приватизации. Их первым шагом была отмена ряда актов приватизации, намеченных правым кабинетом А. Жюппе. Приняв через три месяца после прихода к власти нелегкое для себя решение о продолжении приватизации, а по сути, взяв на вооружение программы прежнего правительства, левые внесли ряд существенных корректив как в обоснование необходимости приватизации, так и в процедуру ее проведения. Приватизация, согласно левым, должна иметь в своей основе не идеологические мотивы и даже не финансовые интересы государства – она должна служить исключительно инструментом структурной перестройки экономики.

В отличие от предыдущих этапов приватизации правительство Л. Жоспена практически отказалось от обязательной передачи в руки частного сектора мажоритарной доли капитала разгосударствляемой компании, оно отвергло также использование универсальной модели приватизации. Схема каждого нового крупного акта разгосударствления должна была разрабатываться индивидуально, с учетом экономической целесообразности и национальных интересов страны.

Переход государственной компании в ее смешанный вариант определялся формулой «открытия капитала», сроки и размеры которого устанавливались государством в зависимости от ее финансово-экономического состояния и поглотительной способности фондовой биржи. В случае неготовности компании к приватизации ей должен предшествовать период реструктуризации – перестройки ее финансовых и экономических структур. В соответствии с этой схемой созданная в 1986 г. Комиссия по приватизации была переименована в 1998 г. в Комиссию по участиям и трансфертам.

Можно выделить два основных направления приватизационной активности правительства Л. Жоспена. Первое затронуло крупные государственные компании (в том числе работавшие в отраслях



высокой технологии и оборонной промышленности), которые в условиях открытых границ оказались перед прямой угрозой потери своих позиций на европейских рынках. И второе – именно правительству Л. Жоспена удалось найти приемлемые для французского социума пути интеграции государственного сектора отраслей общественных услуг в систему открытых рыночных отношений.

1. Разгосударствление стало инструментом реструктуризации ряда важнейших отраслей промышленности: телекоммуникационной (France Telecom), электронной (Thomson), авиатранспорта (Air-France). Независимо от того, какой метод разгосударствления избирался, общей чертой оставалось стремление государства сохранить за собой ту или иную степень контроля над этими стратегически важными отраслями.

Самой крупной операцией за всю историю французской приватизации было разгосударствление France telecom, монопольного собственника в сфере телекоммуникационной и телефонной связи, владевшего всей инфраструктурой отрасли. К моменту приватизации компания имела отличные экономические и финансовые показатели. Успех France telecom в сфере высоких технологий в 70–80-е гг. был напрямую связан с его государственным статусом.

Однако с открытием европейского рынка телекоммуникаций стала очевидной необходимость изменения этого статуса. С сентября 1997 г. правительство начинает поэтапное разгосударствление France telecom, оставив за государством 75 % акций на первом и 64 % на втором этапах приватизации (ноябрь 1998 г.). Часть акций была продана на фондовой бирже (21,1 % в 1997 г. и 33 % в 1998 г.), часть – на льготных условиях работникам компании (соответственно 4 % и 3 %). Правительство допускало, что доля государства в капитале France telecom в дальнейшем может снижаться, но не должна спускаться ниже 51 % – уровня, установленного тогда правительством для предприятий национального значения.

В случае с компанией Thomson, крупнейшего во Франции и в Европе производителя электронного оборудования бытового и военного назначения, правительство Л. Жоспена предложило оригинальную схему разгосударствления. Оно использовало этот процесс для проведения структурной перестройки в отраслях оборонной и гражданской электроники. В результате инициированного правительством слияния активов компании Thomson с частью активов государственной компании Aerospatiale (аэрокосмическая элект-

роники), частной компании Alcatel-Alsthom (бытовая электроника) и группы Dassault electronique (военное оборудование) была создана мощная многопрофильная компания смешанного типа.

Следом за процессом внерыночного объединения активов стратегических партнеров, Thomson приступила к открытию капитала, продав на бирже 30 % и распределив 5 % капитала на льготных условиях между работниками компании. В ходе постприватизационного реструктурирования Thomson приобрела в 2000 г. 62,7 % активов крупной английской компании – производителя электронного оборудования. В результате многократного перераспределения активов доля государства в капитале Thomson сократилась к 2002 г. до 32,6 % против 80 % перед началом разгосударствления. Отказавшись от мажоритарного участия в капитале и юридически передав компанию в частный сектор, правительство усилило ее производственный и инвестиционный потенциал и создало мощнейший в Европе центр военной и бытовой электроники при сохранении контрольных позиций в управлении компанией.

По отношению компании Air-France – монополиста в области воздушных перевозок, переживавшей трудности в связи с резким обострением конкуренции с европейскими и мировыми авиакомпаниями, была применена иная схема. Приватизации предшествовал длительный период финансово-организационной реструктуризации, включавшей в себя наряду с финансовым оздоровлением укрупнение компании путем объединения ее капитала с частью активов ряда фирм (в том числе и зарубежных), работающих в смежных сферах. Итог реструктуризации – формирование к осени 1997 г. оздоровленной компании Air-France, в капитале которой 95 % активов принадлежало государству. После этого, в феврале 1998 г. была начата операция открытия капитала, в результате которой доля государства в активах компании снизилась до 53 %.

В рамки наступательной стратегии французского капитала, инициированной правительством, вписывается и проведенная в 2000 г. реорганизация ядерной промышленности, результатом которой стало создание мощной промышленной группы Areva, будущего полюса развития новых технологий. В том же русле лежит реструктуризация и последующая частичная приватизация государственной автомобильной фирмы Renault (44,2 % капитала оставалось на начало 1999 г. в руках государства). В результате сложных перекрестных участий с французскими и зарубежными автомобильными компаниями Renault сумела буквально ворвать-

ся на мировой рынок, став 4-м в мире и 1-м в Европе производителем автомашин.

Наряду с крупными приватизационными актами правительство Л. Жоспена, завершая приватизационный процесс, начатый правыми, выбрасывало на фондовый рынок акции ряда ранее приватизированных промышленных предприятий и банков, которые все еще оставались в определенных долях в собственности государства (Pechiney, Total, Usinor-Sacilor, Seita, Caisse nationale de prevoynance, Credit lyonnais и др.).

В конце 90-х гг. программа, декларированная в законах о приватизации 1986 и 1993 гг., в своей подавляющей части была реализована. Общие доходы от нее за 1993–1999 гг. составили 253 млрд франков. Самая значительная часть этих средств была направлена на дотации предприятиям и банкам, все еще остававшимся в руках государства (172 млрд франков на конец 1998 г.). Размеры государственной собственности в конкурентных отраслях промышленности и финансово-банковской сфере были сведены до минимума.

Государственная собственность за полтора десятилетия прошла путь от «государственного сектора по-французски», когда государство занимало доминирующие позиции в целом ряде отраслей промышленности и было почти монопольным собственником в банковской сфере (кульминация – 1982 г.), к государственному сектору, основное ядро которого составили отрасли общественных услуг. На начало 1999 г. удельный вес государственного сектора (включая собственность местных органов власти) составлял 10,3 % общего числа занятых в несельскохозяйственном секторе, 11,5 % валовой добавленной стоимости и 13,5 % валовых инвестиций в основной капитал.

И все же к началу нового века Франция продолжала оставаться одной из немногих стран Западной Европы, в экономике которой государственный сектор занимал заметное место. Напомним, что в странах Общего рынка совокупный вес государственного сектора сократился с 10 % в конце 70-х гг. до менее, чем 5 % ВВП к концу 2000 г.

2. Широкомасштабная приватизация не затронула государственные компании сферы общественных услуг. Франция пошла иным, более осторожным путем интеграции этих компаний в систему открытых рыночных отношений. Традиционно рассматриваемые общественностью и политической элитой страны как необхо-

димый элемент реального присутствия государства в экономике, национализированные компании в энергокомплексе и железнодорожном транспорте остались в собственности государства. Лишь со второй половины 90-х гг., когда большинство партнеров по Единой Европе уже прошли период изменений юридического статуса подобных компаний, Франция под воздействием директив ЕС об открытии европейского рынка общественных услуг приступила к дерегулированию.

При полном сохранении в руках государства производственной и транспортно-распределительной сети *Electricite de France* и *gaz de France* правительство пошло на поэтапное открытие рынка для прочих, в том числе и европейских, производителей электроэнергии (на 25 % в 1999 г. и 33 % к 2003 г.) и газа (на 25 % с 1998 г. с последующим увеличением этой доли). Продолжая играть определяющую роль на рынках электроэнергии и газа, государственные компании функционировали отныне на открытом конкурентном пространстве.

Иная процедура дерегулирования ранее была избрана для *Societe nationale des chemins de fer-SNCF* (Национальное общество железных дорог). В ответ на директивы ЕС в феврале 1987 г. была создана новая государственная компания *Reseau ferre de France (RFF)*, которой была передана вся производственная инфраструктура отрасли и право управления ею. Сферой активности государственной компании *SNCF* осталась лишь эксплуатационно-хозяйственная деятельность. И именно в таком качестве она вышла на открытый рынок, где стала конкурировать с прочими компаниями (прежде всего региональными), осуществляющими товарные и пассажирские перевозки.

Открыв для конкуренции рынок общественных услуг, государство осталось по-прежнему собственником основных производственных фондов существующих более полувека мощных национализированных компаний.

По отношению к «старым» национализированным компаниям, оставшимся в его собственности, государство по-прежнему выступает в двух ипостасях – как акционер и как гарант выполнения компаниями этих отраслей их общественных функций. Признавая хозяйственную автономию таких компаний, государство в то же время сохранило за собой традиционную роль в определении долгосрочной стратегии их развития. Более того, регулирующая миссия государства-акционера в новом внешнеэкономическом контексте

приобрела особый смысл: государственные экономические органы взяли на себя не только задачу формирования стратегии внешнеэкономической деятельности компаний (прежде всего на европейском рынке), но и финансовую поддержку этого вектора их развития.

Необходимая взаимосвязь между макроэкономической стратегией государства и микроэкономическим управлением госкомпаниями обеспечивается путем заключения долгосрочных контрактов, закрепляющих взаимные обязательства сторон и согласованную стратегию развития при обязательном представительстве государственных экспертов в административных и наблюдательных советах компаний. Новым инструментом государственного контроля стал созданный в ноябре 1996 г. Комитет по социальным и экономическим инвестициям, заменивший Фонд экономического и социального развития и являющийся особой межминистерской структурой, возглавляемой министром экономики. Его задача – осуществлять общий надзор над инвестиционными программами государственных предприятий, соотнося их с состоянием государственных финансов и положением на финансовых рынках.

Важнейшие изменения, происходившие на исходе столетия во французской модели экономического развития, связаны прежде всего с приватизацией. И речь идет не только о радикальном перераспределении роли и ответственности двух основных субъектов хозяйства – государства и частного предпринимателя. Национализация 1982 г. и последовавшая за ней широкомасштабная приватизация, вызвав неоднократные значительные перемещения активов, практически уничтожили четко очерченные границы государственной собственности в промышленности. Преобразование отношений собственности являлось необходимым условием, поскольку объектами и национализации 1982 г., и приватизации 80–90-х гг. были крупные материнские компании, имевшие огромные участия в дочерних предприятиях, которые, в свою очередь, располагали широкой сетью филиалов и участков.

Принципиальное значение для понимания специфики французского приватизированного процесса имела природа мер, которые предпринимались правительствами и правой, и левой ориентации, чтобы инициировать и направить его в определенное русло. Реформаторы заложили в механизм приватизации инструменты корректировки финансово-организационной структуры национального капитала. Речь шла как о стремлении изменить характер акционерной собственности путем распыления капитала приватизируе-

мых компаний («народный капитализм»), так и о попытках усилить взаимопереплетение капитала и стимулировать финансовую концентрацию («твердые ядра» в приватизируемых компаниях и образование «финансовых галактик»).

*От «управляемой» экономики к экономике финансового регулирования.* Вторая важнейшая составляющая либеральной «революции по-французски» – реформирование макроусловий функционирования хозяйственного механизма, направленного на развитие конкурентной среды и создание правовой базы, благоприятствующей частной инициативе. Далеко зашедшая интернационализация хозяйственных связей и вхождение страны в единое европейское экономическое пространство, со своей стороны, определяли глубину и характер этих изменений.

До начала 80-х гг. Франции была присуща экономическая система, основные индикаторы которой (цены, кредитные потоки, денежное и валютное обращение) почти полностью контролировались государством. Первые шаги по либерализации ряда сфер национальной экономики были сделаны, как это ни парадоксально, в последние годы правления левых – в 1983–1986 гг. в период перехода к так называемому «либерал-социализму». После двух лет «социалистического эксперимента», отмеченного растущим дефицитом бюджета и всплеском инфляции, экономика страны оказалась на пороге серьезного кризиса. Именно тогда, в финансовом законе 1984 г. социал-демократическое правительство меняет на 180 градусов основные векторы своей макроэкономической политики. Оно провозгласило переход к политике жесткой бюджетной экономии, сокращению доли налоговых изъятий в ВВП и к частному финансовому дерегулированию (ослаблению валютного контроля, «освобождению» цен на ряд промышленных товаров, отказу от жесткой специализации банков). Отныне все предприятия – и частные, и государственные – должны были не уповать на государство, а черпать необходимые им средства на финансовом рынке, регламентация которого была ослаблена.

Это было начало конца кейнсианской системы макрорегулирования. Заимствование ряда подходов из теории и практики западного неоконсерватизма и модификация экономической стратегии социал-демократов в соответствии с либеральными постулатами позволяет говорить об известном ее сближении после 1983 г. с консервативной практикой экономического регулирования в других странах Запаदा.

С 1983 г. неизменным направлением бюджетной политики Франции оставалась жесткая деинфляционная политика, основанная на торможении прироста бюджетных расходов и сокращении бюджетных дефицитов. Ее осью стали соблюдение принципа бюджетной нейтральности, отказ от бюджетных интервенций, направленных на поддержание экономического роста. И левые, и правые правительства рассматривали обуздание бюджетных дефицитов как необходимую предпосылку последующего возвращения на траекторию экономического роста в условиях характерной для Франции относительной слабости рынка ссудного капитала. Жесткая бюджетная политика последних правительств позволяла удерживать размеры бюджетного дефицита (хотя и с некоторыми отклонениями в отдельные годы) в рамках ограничений, которые диктовались директивами ЕС для стран-участниц Единой Европы.

Курс на торможение бюджетных расходов, проводимый после 1983 г., усилил макроэкономическую роль налогового регулирования, превратив его в важнейший инструмент государственного воздействия на экономический рост.

Фискальная политика Франции в 80–90-е гг. не была однозначно направленной. С одной стороны, и левые, и правые правительства выступали за сокращение масштабов налогообложения, прежде всего ставок корпоративного налога на прибыль, рассматривая высокие ставки последнего как препятствие для успешного развития частного предпринимательства. Вместе с тем фискальная политика двух этих десятилетий несла явные черты компромисса между реформами, направленными на стимулирование частного бизнеса, и мерами по усилению социально-перераспределительной функции бюджета, принятыми в периоды правления левых.

Вместе с тем направленность налоговых реформ в 80–90-е гг. во многом определялась необходимостью введения единых для стран ЕС налоговых стандартов. Гармонизация этой сферы затронула во Франции прежде всего два основных налога – на добавленную стоимость и на прибыль, практически не коснувшись прямых подоходных налогов, которые остались инструментом национальной фискальной политики. Стержневым направлением налогового законодательства стала реформа налога на прибыль. Его ставка, равнявшаяся в 1986 г. 50 %, постепенно снижалась и в 1993 г. составила 33 % – один из самых низких уровней в Европе.

Другой приоритетной сферой фискальной политики была активизация французского рынка ценных бумаг. Возрождение со



второй половины 80-х гг. рынка ценных бумаг в немалой степени было простимулировано условиями льготных продаж акций индивидуальным инвесторам. Фискальные меры, призванные привлечь на биржу ликвидные накопления, принимались на трех уровнях: освобождение от подоходного налога доходов от денежных накоплений, вкладываемых в акции и облигации; предоставление льгот при обложении корпоративным налогом той части прибыли, которая идет на выплату дивидендов; налоговое поощрение новых форм привлечения накоплений населения.

Важнейшим для Франции направлением либеральных реформ стал отказ от ряда прямых форм государственного регламентирования отдельных сегментов национального хозяйства. В декабре 1986 г. правительство Ж. Ширака принимает Ордонанс о ценах и конкуренции, внесший два основных изменения в условия формирования рынка. Во-первых, отменялись все прежние формы административного контроля над ценами, существовавшие с 1945 г. и, во-вторых, устранялось любое административное воздействие на формирование конкурентных отношений.

Дерегулирование кредитно-финансовой сферы – это, пожалуй, наиболее знаковое изменение макроусловий развития экономики Франции. Французские приватизаторы использовали целую систему мер, стимулировавших спрос на акции денационализируемых компаний: приватизация начата с самых прибыльных компаний, были введены специальные дополнительные льготы для мелких инвесторов, широко использовалось установление предварительных цен на акции приватизируемых компаний существенно ниже их будущей биржевой котировки.

Почти полная приватизация банковских и кредитных учреждений в 90-е гг., отмена с 1987 г. существовавших ранее форм государственного контроля над банковскими операциями, отказ от регламентирования процентных ставок, снятие всех ограничений над биржевыми операциями – все эти меры практически вывели из-под контроля государства финансовый кругооборот в экономике. Государство почти полностью отказалось от роли кредитора национальной экономики и в немалой мере способствовало возрождению традиционных источников финансирования капиталовложений. Это позволяет говорить о переходе французского хозяйства от финансовой системы, управляемой государством, к системе, все в большей мере ориентированной на рынок, или, по определению Э. Коэна, «от экономики управляемых финансов к

экономике финансовых рынков». Таким образом, во Франции успешно формируется модель финансового кругооборота, близкая к англо-американской.

Европейская интеграция, резко ускорившаяся с начала 90-х гг., привела к передаче на наднациональный уровень ряда функций, традиционно входивших в национальное макропространство. После создания Центрального европейского банка его прерогативой становится не только определение валютного курса и установление лимита бюджетного дефицита, но и с введением евро – регулирование денежного обращения. По сути, относительная автономия национального правительства сохраняется лишь в двух макросферах – финансово-кредитной и налогово-бюджетной.

Таким образом, за два последних десятилетия XX в. Франция столкнулась с необходимостью перестройки традиционной модели хозяйствования, обусловленной как причинами внутреннего порядка, так и в немалой степени импульсами, идущими извне. Приватизация, дерегулирование рынков, вступление в Единую Европу и введение евро – основные направления либеральной перестройки микро- и макроуровня прежней системы хозяйствования, которым следовали, хотя и с некоторыми вариациями, и левые, и правые правительства Франции, сменявшие друг друга после 1983 г.

К началу нового тысячелетия экономическое развитие Франции существенно изменилось. Экономика широко включена в европейские и мировые рынки, страна в значительно большей степени, чем четверть века назад, открыта вовне. Ее экономическая политика в целом ряде аспектов вписалась в макроэкономические рамки Единой Европы: валютная, денежная и отчасти бюджетная политика определяются теперь логикой единого европейского пространства.

Практика французского варианта либерализма, сложившаяся как своеобразный синтез идей западного неоконсерватизма, существенно скорректирована с учетом традиционных особенностей национальной социально-экономической модели. В реализации целей национальной экономической политики Франция выступила как поборница умеренного, разумного либерализма, основанного на частичном соединении рыночного и государственного начал.

### *9.3.3. Реализация неоконсервативного курса в Великобритании. «Тэтчеризм»*

В мае 1979 г. к власти пришло правительство тори во главе с М. Тэтчер. Великобритания стала первой страной, в которой получили реализацию главные постулаты неоконсервативной экономической политики. В основу реформ, проводимых в стране в 80-е – начале 90-х гг. практически во всех сферах хозяйства, был положен принцип экономического либерализма, предусматривающий возврат к свободному рынку, возрождение частного интереса и инициативы. Правительство приступило к реформированию модели «государства благосостояния», внедрению в нее рыночных начал и конкуренции. На смену «большому государству» должно было прийти «сильное государство», призванное обеспечить успех либеральных реформ и развитие рыночных отношений. Если раньше лозунгом экономической политики было «равенство доходов» то в 1980-е гг. стало «равенство возможностей». В результате существенные изменения претерпела модель социально-экономической политики. В дальнейшем период реализации в экономической политике основных принципов неоконсерватизма получил название «тэтчеризм».

Прийдя к власти, М. Тэтчер провозгласила главными проблемами британской экономики «монополию национализированной промышленности и монополию профсоюзов». Поэтому одним из главных инструментов реформирования британской экономики стала приватизация. Ее целью было создание вместо государственных монополий конкурирующих между собой частных фирм и повышение на этой основе эффективности производства. Кроме того, приватизация была направлена на создание в стране «народного капитализма», когда приватизируемое предприятие выкупается его персоналом. В итоге, в стране появились миллионы новых акционеров, вышедшие из среднего класса и из среды рабочих. По числу акционеров Великобритания заняла второе место в мире после США. Однако многие предприятия, изменив форму собственности, сохранили монопольное положение на рынке.

Курс на денационализацию был также способом финансирования бюджетного дефицита, позволившим меньше прибегать к займам. За 1979–1999 гг. выручка от реализации активов государственных предприятий составила почти 80 млрд фунтов стерлингов.

Правительство активно внедряло рыночные начала в деятельность государственного сектора, осуществляло приватизацию общественных работ и услуг, расширяло участие частного сектора в решении социальных проблем. В результате приватизации значительно сократился госсектор – к 1988 г. на  $\frac{1}{3}$ , а к 1998 г. уже на  $\frac{2}{3}$ . В целом доходность приватизируемых предприятий увеличилась с 3 до 7 раз.

Особенностью британской приватизации было усиление государственной власти путем реформирования институциональных структур. Например, приватизировав большинство предприятий коммунальных услуг, правительство продолжало контролировать их деятельность. В каждом из секторов услуг – электро- и газоснабжение, телекоммуникации – были созданы специальные регулирующие органы, которые призваны стимулировать конкуренцию в интересах потребителей. Они осуществляли контроль над ценовой политикой коммунальных предприятий, и часто темп роста тарифов был ниже, чем общий темп инфляции в стране. Тем самым нормальное функционирование рынка обеспечивалось «сильным» государством.

Важным направлением политики повышения конкурентоспособности британской экономики и обеспечения экономического роста было дерегулирование хозяйства. В 80–90-е гг. были сняты многие административно-правовые ограничения деятельности бизнеса, упрощены процедуры его регулирования. Упразднен контроль над заработной платой, ценами и дивидендами, существовавшему дерегулированию подвергся рынок труда. Ликвидированы сертификаты на промышленное строительство, служившие административным инструментом региональной политики. Было ослаблено регулирование сферы НИОКР.

Политика дерегулирования охватила банковско-кредитную и валютную сферы. В 1979 г. был ликвидирован валютный контроль, сдерживавший движение капиталов. В октябре 1986 г. была проведена реорганизация лондонской фондовой биржи. Деревулирование усилило тенденцию к диверсификации финансовых услуг, оказываемых банками, и к универсализации их деятельности. В результате экономика Великобритании стала одной из наиболее дерегулируемых в мире. По такому показателю, как «индекс экономической свободы», из 102 стран она находилась на шестом месте, уступая лишь Сингапuru, Новой Зеландии, США, Швейцарии и Малайзии. В то же время в стране действовали весьма

жесткие законы, регулирующие многие аспекты частного предпринимательства, направленные на предотвращение чрезмерной концентрации экономической власти у отдельных компаний.

Одним из главных направлений экономической политики М. Тэтчер стали борьба с инфляцией и ограничение темпов роста цен. В 80-е гг. основным инструментом этой политики было денежно-кредитное регулирование, направленное на жесткое ограничение денежной массы в обращении.

Однако с конца 80-х гг. правительство стало активно использовать бюджетные меры регулирования. Также инструментом борьбы с инфляцией был избран обменный курс фунта, долгое время привязанный к стабильной немецкой марке. (Такая политика продолжалась до сентября 1992 г., когда Великобритания вышла из механизма обменных курсов Европейской валютной системы.) В результате антиинфляционной политики правительства М. Тэтчер темпы инфляции, достигавшие в конце 1970-х гг. 16 % в год, в 1982–1983 гг. снизились до 5 %, а в конце 80-х – до 3 % в год.

В системе средств государственного регулирования экономики важное место занимала налоговая политика. Для стимулирования экономического роста консерваторы снижали ставки прямых налогов и одновременно расширяли налоговую базу за счет сокращения льгот. В 80–90-е гг. ставка налога на крупнейшие корпорации была снижена с 50 до 30 %. Особое внимание уделялось налоговому поощрению малого бизнеса – ставка налога для небольших компаний (с годовой прибылью до 300 тыс. фунтов стерлингов) снижена консерваторами с 50 до 20 %. Сейчас уровень налогообложения корпораций в Великобритании ниже, чем в большинстве других развитых стран.

Важнейшим элементом поощрения инициативы и предпринимательства стало существенное снижение базовой ставки подоходного налога: с 33 % в 1979 г. до 25 % в 1995 г. и 23 % в 1997 г. (С апреля 1999 г. применяется особая ставка в 10%, по которой облагаются первые 1,5 тыс. фунтов стерлингов дохода.) Расширению уровня свободы хозяйственной деятельности предпринимателей способствовала также отмена в 1982 г. положения о преимущественном принятии на работу членов профсоюзов. На отдельных предприятиях были значительно ограничены права профсоюзов, объявлены незаконными все виды забастовок солидарности.

Одновременно с сокращением прямых налогов были повышены косвенные, например ставка налога на добавленную стоимость

с 8 до 15 %. Этим налогом облагался широкий ассортимент товаров первой необходимости, включая бытовые услуги и медицинскую помощь. Кроме того, до 17 % были повышены учетные ставки Банка Англии.

Социальная реформа заключалась в том, чтобы все меньше государственных средств шло на социальное вспомоществование и все больше на образование, профессиональное обучение, особенно молодежи, создание новых рабочих мест, была принята программа профессионального переобучения безработных с последующим трудоустройством.

Существенные сдвиги произошли в структурной политике. Было покончено с исключительным положением обрабатывающей промышленности, в этой области акцент был перенесен с отраслевой политики на технологическую, со старых отраслей на новые; ужесточены критерии предоставления финансовой помощи. В частности, с 1979 г. был введен критерий «дополнительности». Компания, претендующая на получение дотаций или субсидий от государства, должна была доказать, что без них реализация проекта будет невозможна. Произошел отказ от прямого субсидирования бизнеса в пользу расширения его информированности о новинках в области техники и технологии.

Реформы затронули также внешнеэкономическую деятельность. В 1980 г. были отменены существовавшие 40 лет ограничения на экспорт капитала, после чего он стал быстро увеличиваться. В отличие от предшествовавшего периода, 80 % английского экспорта капитала направлялась в развитые страны, прежде всего в США, Канаду, страны ЕЭС. Уже в 1982 г. Великобритания стала крупнейшим иностранным инвестором в американскую экономику. На страны «третьего мира» приходилось только 18 % прямых капиталовложений. Одновременно правительство Великобритании поощряло вложения иностранного капитала в свою экономику. Крупнейшим инвестором стали американские компании, кроме того, в экономику Великобритании успешно вкладывали капиталы Бразилия, Мексика, Сингапур, Филиппины.

Большое внимание правительство М. Тэтчер уделяло развитию внешней торговли. Для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности английских товаров был разработан ряд мероприятий, направленных на интенсификацию производства, стимулирование роста производительности труда, снижение затрат на заработную плату. Уже в начале 1980-х гг. экспорт стал превышать

импорт. В 80–90-е гг. в экспорте возрастает значение продукции аэрокосмической, химической и электронной промышленности и в то же время уменьшается доля текстильных товаров.

Сдвиги в товарной структуре внешней торговли сопровождались изменениями в ее географическом направлении. Эти изменения начались еще в 50-е гг., но более интенсивно продолжались в 80–90-е гг. В первой половине XX в. внешняя торговля была ориентирована на колониальные владения: в 1950 г. 40 % экспорта страны направлялось в развивающиеся государства, из них поступало свыше 40 % ее импорта. К концу столетия ситуация резко изменилась – к 1999 г. 85 % экспорта и 82 % импорта приходилось уже на развитые страны. После вступления Великобритании в ЕС началась «европеизация» внешнеторговых связей. К 1999 г. доля Западной Европы в британском экспорте достигала 63 %, в том числе ЕС – почти 59 %. Удельный вес этого региона в импорте равнялся 54 %.

В результате реформаторской деятельности М. Тэтчер в 1980–1990 гг. в экономике Великобритании произошли существенные изменения. Повысились темпы роста производства и уровня потребления, снизились темпы инфляции. Активно проводились модернизация оборудования, внедрение новых технологий. Отраслевая структура британской экономики приблизилась к структуре производства в других развитых странах. Существенно увеличилось значение сферы услуг. В 90-е гг. ее доля возросла с 63,1 до 70,2 %. По этому показателю Великобритания превосходит большинство европейских стран и приближается к США. Наибольший динамизм демонстрировали отрасли финансовых, страховых, телекоммуникационных услуг и услуг бизнесу. Снизилась роль обрабатывающей промышленности: если в 50-е гг. на нее приходилось около  $\frac{1}{3}$  ВВП, то к 1997 г. ее удельный вес в общем производстве упал до 18 %.

В 90-е гг. в обрабатывающей промышленности произошли крупные сдвиги. Возрастает роль новых, наукоемких отраслей – химической, электротехнической, электронной, аэрокосмической, приборостроения, производства оборудования для морской добычи нефти. Мировую известность имеет британская фармацевтика. По уровню развития биотехнологии Британия уступает лишь США. Одновременно снизилось значение традиционных отраслей обрабатывающей промышленности: текстильной, прежде всего хлопчатобумажной, сталелитейной, судостроения.



Очень высока британская вовлеченность в международный оборот электронно-вычислительной техники, за границу вывозится около 90 % продукции отрасли. На экспорт идут свыше 70 % продукции химической промышленности, более половины изделий приборостроения. Среди отраслей общего машиностроения с очень высокой экспортной ориентацией – тракторостроение, производство текстильного и горно-шахтного оборудования. Великобритания занимает одно из первых мест в мире по экспорту вооружения. Если в середине XX в. в ее импорте преобладали продовольствие и сырье, то с начала 60-х гг. их значение постоянно падало. К 1999 г. доля продовольствия не достигала и 9 %.

Таким образом, модель экономического развития, сформировавшаяся в 80–90-е гг., показала свою эффективность. Изменения в структуре хозяйства и во внешнеэкономических связях сказались и на динамике производства. С 1993 г. в экономике Великобритании начался подъем, продолжавшийся до конца 90-х гг. и ставший одним из наиболее динамичных за послевоенный период и более интенсивным, чем в других ведущих странах ЕС.

В общих чертах реализация неоконсервативной модели экономической политики была продолжена лейбористами, пришедшими к власти в 1997 г. При этом премьер-министром Т. Блэром и его соратниками были внедрены принципы нового лейборизма: сочетание социальных ценностей старого лейборизма с развитием рыночной экономики. Прежде всего их политика была направлена на решение острых социальных проблем. Лейбористы определили основной принцип расходной части бюджета – приоритетность статей. В качестве приоритетных, в наибольшей мере способствующих росту экономики, были названы расходы на образование, профессиональное обучение, особенно молодежи, создание новых рабочих мест и здравоохранение.

Что касается предприятий, оставшихся в собственности государства (крупнейшие из них – Почтовое ведомство, Лондонский транспорт, Управление гражданской авиации), то они действуют как коммерческие. Их руководство, назначаемое соответствующими министерствами, обязано согласовывать с правительством свои планы, принципы оценки инвестиций и ценообразования, финансовые цели, объем внешних заимствований. Правительство осуществляет систематический мониторинг деятельности национализированных предприятий. Для повышения эффективности государственных компаний, в первую очередь на транспорте, была

разработана программа привлечения частного капитала для финансирования государственных проектов.

На рубеже XX–XXI вв. серьезные сдвиги произошли в структуре экспорта услуг, по которому Великобритания занимает второе место в мире, уступая лишь США. Основной доход страна получает от экспорта деловых услуг, включая юридические и бухгалтерские. Быстрее всего развивается экспорт компьютерных и информационных услуг.

Несмотря на замедление темпов экономического роста на рубеже XX–XXI вв., Великобритания является одной из наиболее стабильно развивающихся стран. В первые годы XXI в. темпы инфляции составили около 2,5 %, в 2001 г. безработица – около 5,5 % экономически активного населения, быстрыми темпами росло производство в электронике, аэрокосмической и электротехнической промышленности. Экспортные заказы увеличивались даже быстрее, чем спрос на внутреннем рынке. Британские компании активно участвовали в международных слияниях и поглощениях. Вместе с тем Великобритании удалось сохранить одно из лидирующих мест и по привлечению иностранных инвестиций. Однако из-за высокого курса фунта по отношению к единой европейской валюте в течение большей части 2000 г. и вследствие неучастия в Еврозоне она стала терять привлекательность для зарубежного бизнеса. Если в 1999 г. по показателю «привлекательности» Великобритания находилась на втором месте после США, то в 2001 г. ее опередили также Китай и Бразилия.

Лейбористы стремятся повысить эффективность экономического механизма. С этой целью они приступили к частичной приватизации производственных предприятий – объектов инфраструктуры и различных служб, оставшихся в собственности государства после крупномасштабной денационализации, проведенной еще консерваторами в 80-х – первой половине 90-х гг. Большое значение, как и прежде, придавалось внедрению рыночных начал в деятельность государственного сектора, предоставлению заказов частным фирмам на выполнение общественных услуг. В результате существенно озодоровились государственные финансы: бюджет на 1999/2000 финансовый год был исполнен с самым крупным в истории страны профицитом – 2,7 % ВВП.

«Излишки» бюджета позволили лейбористам осуществить ряд популярных мер. Продолжалось снижение подоходного налога – с апреля 2000 г. его базовая ставка была уменьшена с 23 до

22 %, самого низкого уровня почти за 70 лет. В конце года было принято решение снизить налоги на нефть и дизельное топливо. Также были повышены минимальная заработная плата и пенсии. Определяя структуру расходов бюджета, правительство особое внимание уделяло вложениям в «человеческий капитал», являющийся важнейшим инструментом повышения эффективности экономики и конкурентоспособности. Видное место занимает деятельность государства по оздоровлению экологической обстановки.

На рубеже XX–XXI вв. в центре политики Великобритании продолжают находиться вопросы стимулирования предпринимательства. В марте 2000 г. вошел в силу новый закон о конкуренции: он предусматривает ужесточение мер в случае монополистического поведения, ограничительной торговой практики, слияний и поглощений фирм. Крупные средства направлялись на поощрение малого бизнеса: на фирмы с численностью работающих менее 50 приходится 44 % всех занятых в экономике. В апреле 2000 г. в структуре министерства торговли и промышленности была создана специальная Служба малого бизнеса – орган, призванный усилить государственную поддержку малых фирм. Введены постоянные 40%-ные налоговые скидки на капиталовложения средних и малых фирм.

В июле 2000 г. была опубликована Белая книга «Превосходство и возможности» – о научной и инновационной политике Великобритании на XXI в. В документе поставлена задача обеспечить стране лидерство в ряде областей научно-технического прогресса. В ближайшие годы правительство предполагает наращивать расходы на науку и технологию темпом 5,4 % в год, т. е. существенно более высоким, чем государственные расходы в целом. Особое внимание уделяется развитию информационных технологий и телекоммуникаций. Принят закон об электронной связи, имеющий целью распространение электронной торговли. Дополнительные средства предоставлены Фонду научных исследований и Инновационному фонду высшего образования для расширения сотрудничества университетов и бизнеса, оказания помощи высшим учебным заведениям в коммерциализации результатов их НИОКР, а также развития таких областей науки, как биотехнология, геномика, нанотехнология.

Большое место во внутриполитической жизни в начале XXI в. продолжали занимать вопросы вступления страны в еврозону и ее участия в процессах дальнейшего углубления европейской интег-

рации и расширения ЕС. В то же время Великобритания по-прежнему является противницей присоединения к зоне евро.

Таким образом, вплоть до самых последних десятилетий соотношение сил в мировой экономике складывалось не в пользу Великобритании. В результате к концу XX в. ее роль стала значительно скромнее – сегодня она является лишь частью европейского центра силы. Вместе с тем затяжное и мучительное приспособление складывавшихся длительное время структур хозяйства и общества к меняющимся условиям развития дало свои результаты – в 90-е гг. позиции Великобритании в мировой экономике стабилизировались.

#### **9.4. Нарастание застойных явлений в экономике СССР**

Экономическая политика, основы которой нашли отражение в документах XXIII, XXIV съездов КПСС, провозглашала цели, отвечавшие духу времени. Она должна была обеспечить значительный рост материального благосостояния советского народа на основе интенсификации общественного производства, главным средством которой выступал научно-технический прогресс.

В совершенствовании нуждался хозяйственный механизм и прежде всего, соотношение между централизованным планированием сверху и мерой хозяйственной самостоятельности предприятий, административными и экономическими методами управления экономикой.

Уже в конце 50-х – начале 60-х гг. экономическая мысль начала понимать ограниченность командно-административной системы, безраздельно доминировавшей в управлении народным хозяйством. В середине 60-х гг. были предприняты попытки отойти от данной системы. Это была реформа 1965 г., которая исходила из необходимости: 1) предоставить большую экономическую свободу предприятиям; 2) ослабить диктат жесткого централизованного планирования, который сдерживал инициативу трудовых коллективов; 3) предполагалось повысить экономическую заинтересованность предприятий, сделать основным показателем их работы прибыль; 4) внедрить хозрасчетные начала в их экономическую деятельность. Предприятия получили возможность самостоятельно планировать темпы роста производительности труда, снижение себестоимости продукции, устанавливать величину средней заработной платы, хотя ее фонд планировался централизованно.

Создавались фонды развития производства, жилищного и социально-бытового строительства, материального стимулирования. Их размер зависел от величины прибыли предприятия.

Практика реформы показала, что не все ее механизмы работали на повышение эффективности общественного производства. Многие предприятия в погоне за прибылью пошли по наиболее легкому пути – искусственному повышению цен на свою продукцию. Именно это привело к тому, что скрытый рост цен в машиностроении во второй половине 60-х гг. вдвое превысил такой же рост, имевший место в 1961–1965 гг. Прибыль, полученная за счет роста цен, позволяла увеличивать заработную плату. Ее динамика начала опережать рост производительности труда. Это стало причиной инфляционных процессов, которые отрицательно влияли на экономическое развитие страны. Предприятия не были заинтересованы в росте эффективности своей экономической деятельности. Их интересовал только рост цен на свою продукцию. Чем больше были затраты на единицу продукции, тем выше цены, а следовательно, и прибыль. Это усиливало затратный характер экономики, который по мере роста ее объемов становился непосильным для народного хозяйства.

За ростом стоимостных показателей часто скрывалась тенденция к снижению объемов производимой продукции, исчисляемых в натуральных показателях. Экономика страны испытывала неудовлетворенную потребность в конкурентных продуктах и ресурсах. Погоня за прибылью порождала нежелание предприятий идти на временное уменьшение прибыли из-за необходимости осваивать новые виды продукции, внедрять технические новшества. Это делало экономику невосприимчивой к научно-техническому прогрессу.

Оценки экономической реформы по итогам VIII пятилетки в современной литературе противоречивы. По официальной статистике, данная пятилетка была лучшей в период 1960–1985 гг. Среднегодовые темпы прироста национального дохода составили 7,8 %. По альтернативной же оценке экономистов, сделанной в последние годы, эта пятилетка была провалена. Если в 1960–1965 гг. темпы прироста национального дохода составляли 4,4 %, то в VIII пятилетке – 4,1 %.

Важно отметить, что одна из причин, побуждавших предприятия проявлять групповой эгоизм, заключалась в половинчатости самой реформы. С одной стороны, она расширяла рамки свободы предприятий, а с другой – создавала систему административного

вмешательства в их деятельность министерств, восстановленных после упразднения совнархозов.

Министерства произвольно устанавливали экономические нормативы образования фондов стимулирования, осуществляли планирование по принципу от достигнутого. Это ставило в невыгодные условия предприятия, которые не скрывали своих резервов. Более «предприимчивые» предприятия утаивали резервы, понимая, что в следующем году им механически, без учета возможностей, повысят плановые задания.

В начале 70-х гг. нужно было искать пути разрешения возникших противоречий. Существовало два основных варианта решения экономических проблем страны. Первый – совершенствование экономической реформы, поиск нового механизма хозяйствования, который бы создавал заинтересованность предприятий в опережающем росте производительности труда по сравнению с заработной платой, более полном учете потребностей общества в той или иной продукции, стимулировал бы научно-технический прогресс. Логика такого поиска неизбежно вела к дальнейшему движению в сторону рыночной экономики. Но такой путь изменения для данного периода развития был неприемлем.

Для разрешения возникших противоречий был избран второй путь – усиление административных методов в управлении народным хозяйством. Из центра стали планировать рост производительности труда и другие экономические показатели. Если в стране возникал дефицит какой-нибудь продукции – она обязательно вносилась в план. Все это привело к росту номенклатурных позиций, устанавливаемых для предприятий сверху.

Ограничивая самостоятельность предприятий, министерства и ведомства издавали множество подзаконных нормативных актов, которые нередко выхолащивали содержание разумных решений, принимавшихся в сфере экономики.

К концу 70-х гг. в управлении народным хозяйством накопилось до 200 тыс. приказов, ведомственных инструкций, сковывавших самостоятельность предприятий.

Опыт реформы 1965 г. показал, что если она ограничивается только организационно-технологической сферой экономики, не затрагивает политических структур общества, отношений собственности, сохраняет монополию государственной собственности, то такая реформа легко выхолащивается мощным аппаратом командно-административной системы.

Усиление административных методов в управлении экономикой не смогло предотвратить дальнейшего обострения противоречий, возникших в стране в 60-е гг. Реформа 1965 г. помогла избежать резкого спада темпов экономического развития в VIII пятилетке. Но отказ даже от ее скромных положений уже в IX пятилетке привел к резкому спаду темпов социально-экономического развития. Если в VIII пятилетке прирост сельскохозяйственной продукции составил 21 %, то в IX – только 13 %. Объем промышленного производства соответственно увеличился на 50 % и 32 %. И это при том, что в IX пятилетке значительно увеличился прирост всех ресурсов, используемых в производстве. Данное противоречие свидетельствовало о падении эффективности общественного производства.

На XXIV съезде КПСС, который состоялся весной 1971 г., проблеме эффективности общественного производства было уделено особое внимание. Была поставлена задача – повысить эффективность общественного производства на основе органичного соединения достижений научно-технической революции с преимуществами социализма. В связи с этим много говорилось о необходимости осуществить перевод экономики страны с экстенсивного типа развития на интенсивный, т. е. добиться существенного увеличения объема промышленного производства и национального дохода на каждую единицу затрат – материальных и финансовых.

Для решения поставленных задач использовались преимущественно административно-командные методы; стали доводиться директивные плановые задания по росту производительности труда, по внедрению новой техники, удельному весу новой продукции высокого качества в объеме реализованной продукции. Эти задания спускались сверху, без согласования с трудовыми коллективами. Скромные попытки усилить экономическую заинтересованность предприятий в повышении эффективности общественного производства скоро исчезли в потоке административных предписаний.

Предпринимавшиеся меры дали некоторые результаты. В промышленности стали широко применяться новые станки и оборудование. С середины 70-х гг. промышленность СССР имела 20,5 тыс. автоматических линий – втрое больше, чем в 1965 г. В 1977 г. промышленность СССР по количеству станков с программным управлением превосходила промышленность США.

Однако добиться перелома в повышении эффективности общественного производства не удалось. В 70-е гг. стали нарастать не-



гитивные явления: снижалась фондоотдача, медленно осваивались новые производственные мощности, усиливался расточительный характер экономической деятельности, экстенсивные факторы по-прежнему определяли развитие экономики страны.

За период с 1960 по 1980 г. показатели эффективности экономики имели отрицательную динамику.

Все это говорило о том, что проблема эффективности экономики не может быть решена на основании только технико-технологических изменений. Решающее значение приобретали и другие факторы: отношение человека к труду, определяющееся отношениями собственности. Но это означало посягнуть на «святая святых» – экономические отношения государственно-бюрократического социализма, базировавшегося на монопольном господстве государственной собственности.

Вместо анализа сложившейся в экономике ситуации политическое руководство страны стало на путь замалчивания остроты возникающих проблем. Все это происходило на фоне усиливающихся кризисных явлений. Дефицит государственного бюджета покрывался при помощи денежной эмиссии, срывались социальные программы, нарастали ведомственность, местничество, бесхозяйственность в распоряжении огромными экономическими ресурсами страны. Всевластие и вседозволенность, бесконтрольность министерств и ведомств приводили к разбазариванию национального богатства.

В 70-е гг. острота надвигавшегося кризиса была сглажена неожиданно обрушившимися на страну нефтедолларами. Конфликт между арабскими государствами и Израилем, вспыхнувший в 1973 г., привел к резкому повышению цен на нефть. Экспорт советской нефти стал приносить огромные доходы в валюту. На нее закупались товары широкого потребления. Это создавало иллюзию относительного благополучия. Огромные средства были потрачены на закупку целых предприятий, комплексного оборудования, технологии. Однако низкая эффективность экономической деятельности не позволяла разумно распорядиться неожиданно возникшими возможностями.

Медленные темпы капитального строительства приводили к тому, что закупленное за рубежом оборудование не было установлено в оптимальные сроки, огромное его количество погибло, так и не дав ожидаемого эффекта.

Бесхозяйственность, расточительство, казнокрадство приобрели огромные масштабы. Расхождение между декларируемыми в

политике целями, задачами и реальными делами, ухудшавшимися из года в год, порождало в обществе острую неудовлетворенность, которая оборачивалась равнодушием, пассивностью, стремлением «урвать» для себя, игнорируя общественные интересы и потребности.

Падение трудовой активности населения сопровождалось расцветом теневой экономики. 70-е гг. стали временем, когда она стала доминантой. Ее расцвет усилил коррупцию, разложение партийно-государственного аппарата, органов правопорядка.

Обогащение власть имущих проходило на фоне снижения реального уровня жизни большей части населения страны. Так, если реальные доходы на душу населения в 1966–1970 гг. в среднем увеличивались на 5,9 %, то в 1981–1985 гг. они увеличились только на 2,1 %. Все это свидетельствовало о том, что затратная, неэффективная экономика оказалась неспособной решить задачу повышения уровня жизни трудящихся.

Фактически была провалена задача, поставленная в 1971 г. на XXIV съезде КПСС, – значительно усилить социальную ориентацию экономики, увеличить темпы развития отраслей народного хозяйства, производящих предметы потребления. Остаточный принцип распределения ресурсов – вначале производство, а только потом человек – доминировал в социально-экономической практике, хотя на словах говорилось о необходимости сильной социальной политики.

Это привело к тому, что к 1985 г. доля расходов на образование и медицинское обслуживание упала в бюджете страны ниже уровня 1940 г. В финансировании экономики приоритет принадлежал отраслям, производящим факторы производства. Отставание отраслей, производящих предметы потребления, приводило к увеличению разрыва между денежными доходами населения и их товарным покрытием, что усиливало инфляцию.

Названные процессы по-разному протекали в тех или иных районах страны. Особенно в сложном положении оказались республики Средней Азии. Уровни развития республик, входящих в состав СССР, сильно различались. Так, больше половины экономического потенциала Казахстана контролировалось центральными ведомствами. Принося прибыль в 15 млрд руб. в год, в республиканский бюджет они отчисляли только 30 млн руб. В Казахстане в 1987 г. половина сел не имела учреждений здравоохранения, каждая пятая больница не имела воды, канализации, пищебло-

ков. Такое положение создавало объективную основу для резкого обострения противоречий между республиками и центром, усиления межнациональных трений.

На социальное развитие общества отрицательное влияние оказывала и нерешенность продовольственной проблемы. В 60–70-е гг. СССР превратился в одного из крупнейших в мире импортеров продовольствия. За 1965–1985 гг. в сельское хозяйство было вложено 670,4 млрд руб. Результат был неутешителен. В VIII пятилетке прирост валовой продукции составил 21 %, в IX – 13, в X – 9, в XI – 6 %.

Глубинные причины, порождавшие низкую эффективность сельского хозяйства страны и его стагнацию в 70-е гг., коренились в сущности командно-административной системы управления народным хозяйством, порожденной государственно-бюрократическим социализмом. Только в такой системе можно было десятилетиями игнорировать необходимость нормализации на экономической основе отношений между промышленностью, государством, с одной стороны, и сельским хозяйством – с другой. Ущемление экономических интересов крестьянства стало извечной проблемой. Она проявлялась в неэквивалентности обмена между промышленностью и сельским хозяйством. Цены на промышленную продукцию росли значительно динамичнее, чем цены на продукцию сельского хозяйства. Например, цены на факторы производства для села поднялись за 1965–1985 гг. в 2–5 раз, а закупочные цены на сельхозпродукцию – только в 2 раза.

Значительная часть средств, выделяемых селу, оседала в карманах ведомств и организаций, которые обслуживали село и при этом не несли никакой ответственности за результаты своей деятельности. Так, в XI пятилетке на мелиорацию земель было выделено 29,5 млрд руб. против 22,2 млрд в X, а отдача от этих средств была крайне незначительной. В результате вместо интенсификации производства ряд регионов страны оказался на грани экологической катастрофы.

Такие расходы ограничивали возможности решать социальные проблемы села. Многие села и деревни оказались в сложнейшей ситуации. Население покидало их, уходя в города. Подорванное чувство хозяина земли порождало отчужденное отношение к труду у значительной части колхозников и рабочих совхозов. В сельском хозяйстве нужен был поиск принципиально новых

мер, направленных на преобразование отношений собственности, способных возродить у крестьян чувство хозяина.

Таким образом, опыт 60–70-х гг. показал, что в условиях государственно-бюрократического социализма с присущими ему механизмами управления экономикой нельзя было решить проблемы, которые встали перед страной во второй половине XX в. Командно-административная система управления, выполнявшая свои функции в условиях экстенсивного развития экономики, решения чрезвычайных задач, оказалась неспособной решить проблемы интенсификации, повышения эффективности народного хозяйства. Возлагавшая надежды на эту систему политика имела мало шансов на успех, втягивала страну в кризисную ситуацию, для выхода из которой нужны были принципиально новые решения.

#### **9.5. Российский вариант перехода к рыночной модели хозяйствования**

Во второй половине 80-х гг. в экономике СССР появляются серьезные проблемы, связанные с падением темпов экономического роста, сокращением сельскохозяйственного производства, обострением продовольственной проблемы, усилением инфляционных тенденций, снижением уровня жизни. В связи с этим новое руководство страны осуществляет попытку изменить экономическую политику.

Новая экономическая политика с 1985 г. получила название «курс социально-экономического ускорения» и была сформулирована в документах ЦК КПСС и правительства. Основной целью данного курса являлась интенсификация общественного производства за счет развития наукоемких отраслей, структурной перестройки, эффективной системы управления, организации и стимулирования труда.

Однако эта модель была явно теоретически не проработана, поскольку очевидно, что структурная перестройка экономики невозможна без реорганизации всего хозяйственного механизма. Поэтому уже спустя год понятие «ускорение» заменяется термином «перестройка».

К середине 1987 г. была разработана и принята программа перестройки управления экономикой. Она включала социальную переориентацию, структурные преобразования, реформу ценооб-

разования и изменение финансово-кредитной системы при общем стремлении к регулируемой рыночной экономике.

Развитие реформы определяли две тенденции: расширение самостоятельности государственных предприятий и расширение сферы деятельности частного сектора. 30 июня 1987 г. был принят закон о государственном предприятии (вошедший в силу 1 января 1989 г.), который обеспечивал переход предприятий на новые принципы хозяйствования – хозрасчет и самофинансирование. Предприятия получили возможность самостоятельно планировать свою деятельность, устанавливать прямые «горизонтальные» связи с другими субъектами экономики, минуя Госплан, заключать контракты с поставщиками и потребителями. Некоторым предприятиям было разрешено заключать договоры с иностранными фирмами.

Однако бюрократия министерств стремилась обходить положения данного закона, поскольку не хотела лишаться своих прежних преимуществ. Государство оставалось главным заказчиком в промышленности, ограничивая возможности предприятий в коммерческой деятельности. Оно продолжало определять номенклатуру выпускаемой продукции, устанавливало цены и ставки налогообложения, формировало фонды оплаты труда и фонды экономического стимулирования. Продолжалась практика предоставления некоторым предприятиям государственных кредитов. Усиление государственного контроля за качеством продукции привело к сокращению заработной платы, как следствие, несоответствие изделий «стандартам качества».

Особое место отводилось реформе ценообразования. Для ее осуществления необходимо было сохранить дотации более чем на 70 млрд руб. и увеличить розничные цены на потребительские товары на 60 млрд руб. Но против нее была развернута мощная кампания в условиях острой борьбы за власть, поскольку бюрократия опасалась потери складывающейся десятилетиями системы доходов и привилегий, созданных игрой на субсидиях, гарантированным сбытом, манипуляциями ценовыми соотношениями, связанными с дефицитом и теневой экономикой. В связи с этим начало реформы было отложено до весны 1991 г.

Вторым направлением экономической реформы было расширение сферы деятельности для частной инициативы. 19 ноября 1986 г. был принят закон (дополненный 26 мая 1988 г.), по которому осуществлялась легализация частной деятельности более чем

в 30 видах производства товаров и услуг. Желавшие открыть свое дело должны были зарегистрироваться, а их доходы подлежали обложению налогом (65 %). К 1991 г. более 7 млн граждан (5 % активного населения) были заняты в кооперативном секторе. Около 1 млн человек получили патенты или регистрационные разрешения на занятие индивидуальной трудовой деятельностью. Частный сектор охватил примерно 15 млн человек, которые были в основном заняты в сфере теневой экономики.

Развитие частной инициативы сталкивалось с различными трудностями: ограничением деятельности кооперативов, дефицитом материальных ресурсов, преобладанием мышления доиндустриального типа, когда потребитель возлагает на государство обязанность защищать его от «спекулянтов» и «толстосумов» и гарантировать ему «справедливые» цены.

С определенными проблемами столкнулось правительство и в процессе расширения частной инициативы в сельском хозяйстве. В 1988 г. был предложен «арендный договор», согласно которому одна или несколько семей берут землю в аренду на длительный срок (до 50 лет) и самостоятельно распоряжаются произведенной продукцией. Площадь индивидуального участка и поголовье скота в личном хозяйстве должны были устанавливаться коллективом каждого колхоза «в зависимости от участия его членов в общем труде». Эти меры дали лишь символические результаты. Колхозы так и не получили самостоятельности. Арендное движение не имело широкого распространения: к лету 1991 г. в хозяйствах арендаторов было только 2 % возделываемых земель и 3 % поголовья скота. Возродить у крестьянства сразу дух предпринимательства оказалось невозможным. Право свободно приобретать землю не вызвало энтузиазма у крестьян, лишенных сельскохозяйственной техники, необходимой для производства и реализации продукции.

Одновременно проводилось осуществление дорогостоящих социальных программ без учета реальных возможностей в условиях экономической стагнации (застой во всех сферах общественной жизни). Экономика все больше становилась заложницей политики, а это, в свою очередь, сделало обреченными все предлагаемые программы (Абалкина – Рыжкова, «500 дней», компромиссная программа, разработанная под руководством М. Горбачева).

Таким образом, ни одна из проводимых реформ не привела к положительным результатам. Реформы пытались изменить эко-

номику, в которой в течение десятилетий отсутствовал рыночный механизм и процветала коррупция. В государственном секторе обосновалась меновая, бартерная экономика, а в частном – «экономика казино», в рамках которой новые предприниматели искали немедленную спекулятивную выгоду в ущерб развитию производства товаров и услуг.

После распада СССР (август 1991 г.) была выбрана монетаристская модель реформы в шоковом варианте, основанная на попытке достижения рыночного равновесия посредством одnorазового размораживания цен, сокращения дефицита бюджета и удорожания кредита. Предполагалось, что быстрый переход к свободным рыночным отношениям автоматически создаст стимулы для структурной перестройки и преодоления кризиса.

Избранный правительством путь на практике оказал негативное влияние на народное хозяйство, усугубил кризис, снизил уровень жизни. К прежним факторам падения производства добавились новые – непомерные цены на материальные ресурсы (рост примерно в 32 раза), система налогообложения и цена кредитов (до 200 % годовых). Уровень инфляции составил 2680 % в 1992 г., цены на потребительские товары и услуги возросли более чем в 100 раз.

Падение производства, нарушение хозяйственных связей приобрели обвальный характер. За 1990–1998 гг. производство сократилось почти наполовину (45–50 %). Полный крах потерпела инвестиционная политика. Втрое сократилось жилищное строительство, опустившись до уровня 1951 г.

Особенно пострадало сельское хозяйство – «ножницы цен» подорвали основы воспроизводства и привели к сокращению посевных площадей и поголовья скота. Практически во всех отраслях оказалась нерентабельной работа многих предприятий. Отсутствие конкурентной среды не дало возможности проявиться механизму спроса и предложения. Цены на товары стали складываться в основном на базе растущих издержек производства, что приводило к росту цен при сокращении товарной массы. Одной из причин провала реформы следует считать попытку использовать монетаристский подход к оздоровлению экономики в совершенно чуждой ему среде.

Решение о либерализации цен было одним из первых, принятых правительством в конце 1991 г. В первой половине 1992 г. государство отказалось от регулирования цен. Формирование боль-



шинства цен в российской экономике стало осуществляться под воздействием спроса и предложения и способствовало восстановлению товарно-денежного равновесия и исчезновению дефицита.

Сложившаяся к началу 90-х гг. система отношений собственности не соответствовала требованиям развития экономики и нуждалась в реформировании. Эту задачу предполагалось решить путем приватизации. В июне 1992 г. принимается Закон РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий». Российская приватизация включала следующие этапы: 1) доваучерная – проводилась до принятия закона 1992 г. в форме выкупа арендованного имущества; 2) чековая – с июня 1992 г. по июль 1994 г.; 3) денежная – с июля 1994 г. по настоящее время; 4) залоговая – продажа акций в залог под кредиты коммерческих банков с 1995 г.

Главной отличительной чертой российской приватизации являются ее темпы, которые оказались гораздо выше, чем в других странах с переходной экономикой: в течение двух с лишним лет (1992 г. – первая половина 1994 г.) 80 % объектов малой приватизации были переданы в руки частных владельцев (к середине 1995 г. этот показатель составил 90 %). К августу 1995 г. количество приватизированных предприятий превысило число неприватизированных.

На начало 2001 г. в России вместо 47 тыс. государственных предприятий функционировало 2,3 млн юридических лиц и 3,7 млн предпринимателей без образования юридического лица, что свидетельствовало о становлении многосубъектной экономики.

Процесс преобразования государственных предприятий в акционерные общества потенциально позволял создать нормальную систему взаимоотношений предприятий и государства. Это давало возможность государству получать средства в бюджет либо как часть прибыли вновь созданных акционерных обществ в виде дивидендов по принадлежащим государству акциям, либо от последующей их продажи. Однако приватизация носила «номенклатурный» характер и ни одна из названных возможностей не была использована.

Налоговая реформа начала формироваться с 1992 г. на основе накопленного отечественного и зарубежного опыта. В результате было создано налоговое законодательство, принят Налоговый кодекс, сформирована Государственная налоговая служба. Однако становление налоговой системы происходило в условиях кризиса,

охватывающего все отрасли народного хозяйства. В связи с этим приходилось оперативно реагировать на динамику происходивших экономических процессов, вносить необходимые изменения в налоговое законодательство, в систему бухгалтерского учета.

Кроме того, значительный дефицит государственного бюджета обуславливал необходимость повышающихся налоговых ставок. В 2000 г. впервые был запланирован бездефицитный госбюджет, что позволило снизить налоговое бремя. С 1 января 2001 г. была отменена прогрессивная ставка налогообложения физических лиц (с 12 до 30 %) и установлена пропорциональная – 13 % для всех, независимо от размера дохода. С 1 января 2002 г. налог на прибыль предприятий (юридических лиц) был снижен с 35 до 24 %, что должно было стать стимулом для сокращения доли теневого сектора (45–50 % ВВП). Можно сказать, что налоговая система до сих пор находится в стадии формирования.

В ходе экономических реформ была создана двухуровневая банковская система, по основным своим параметрам соответствующая требованиям рыночной экономики. Первые коммерческие банки России возникли в 1988 г. (41 коммерческий банк) преимущественно для обслуживания кооперативов, индивидуальных частных предприятий. В начале 1991 г. коммерческие банки занимались традиционной банковской деятельностью, связанной с обслуживанием клиентов, кредитованием внутренней и внешней торговли.

Ужесточение финансовой политики в первой половине 1995 г. привело к ухудшению финансового состояния многих банков. Это вынуждало их проводить рискованные финансовые операции, все чаще прибегать к «удлинению» кредитов на рынке МБК (выдав дорогой долгосрочный кредит, затем последовательно один за другим брать несколько более дешевых краткосрочных для его покрытия). Поскольку этим занимались не отдельные банки, а все банковское сообщество, наступление финансового кризиса было лишь вопросом времени.

Банковская система России ощутила острую нехватку средств уже в июле 1995 г. В середине августа объем этих средств значительно уменьшился, ряд банков не смог выполнить обязательства по возврату кредитов. В конце августа произошел банковский кризис, вызвавший фактическое разрушение рынка МБК.

17 августа 1998 г. экономику страны вновь потряс финансовый кризис, причины которого состояли в: 1) хроническом недоборе

налогов и дефиците государственного бюджета; 2) росте долговой пирамиды ГКО; 3) буме российского рынка ценных бумаг, который создал иллюзию оживления в экономике; после его падения во второй половине 1997 г., в августе 1998 г. наступил биржевой крах, ставший частью финансового кризиса; 4) отказе ЦБ от поддержания стабильного курса рубля и переходе к свободному рыночному «плаванию»; 5) снижении притока иностранных инвестиций как следствие вывода иностранными инвесторами своих капиталов путем продажи ценных бумаг и конверсии выручки в иностранную валюту.

ГКО имели срок от 3 до 12 месяцев, так что государство должно было непрерывно размещать новые выпуски, соглашаясь на более высокую доходность. Но со временем новые выпуски перестали покрывать затраты на погашение. Весь федеральный бюджет стал «работать» на выкуп этих ценных бумаг. Пирамида государственного долга начала рушиться.

Особенностью российского финансового кризиса было то, что он произошел не после экономического подъема с высокими темпами роста, инвестиционного бума, а на основе трансформационного спада экономики 90-х гг. В результате финансовый кризис был более глубоким и многосторонним и оказал негативное влияние на все сферы экономики.

Экономические реформы в России сопровождались снижением уровня жизни и углублением социально-экономической дифференциации. Децильный коэффициент (соотношение в доходах 10 % самых богатых и 10 % бедных семей) возрос с 4,5 в 1991 г. до 16 в 1995 г., затем понизился до 13,6 в 2000 г. и вновь возрос до 14 в 2004 г. Падение реальных доходов населения за 1991–1996 гг. составило 30 %, в 1997 г. они выросли на 2,5 %, в 1998 г. – снизились на 18 % (вследствие финансового кризиса), в 2000–2003 гг. – упали на 15 %.

Вследствие трансформационного спада экономики переходного периода и завышенной занятости в плановой экономике продолжает расти безработица. На начало 2004 г. общая численность населения составила 144,7 млн человек. Реальная безработица представляет 6,170 млн человек, а официально зарегистрированных безработных – 1,6 млн человек.

В 1998 г. эксперты ЕС назвали российскую экономику рыночной. Это справедливо с точки зрения формирования равновесной экономики. На протяжении 90-х гг. были осуществлены макро-

экономические преобразования, заключающиеся в либерализации, приватизации и финансовой стабилизации. В результате в России было установлено равновесие на потребительском рынке. Но главная задача переходной экономики – запуск сформировавшегося рыночного механизма. Ведь рынок – это не только равновесие, он приводит в движение экономику, запускает производство товаров, превращается в двигатель экономического развития, заставляет экономику двигаться вперед, требует роста эффективности, снижения затраты, обновления продукция, внедрения достижений НТР.

В этом отношении экономика России еще длительное время будет носить переходный характер. К тому же становление рыночной экономики сопровождается рядом негативных тенденций: 1) высокие социальные издержки – 30 млн человек живут за чертой бедности, продолжает расти безработица, утрачиваются социальные ценности; 2) криминализация экономики, расширение теневого сектора (45–50 % ВВП); 3) деформация воспроизводственной структуры (70 % инвестиций направляется в сырьевой комплекс); 4) технологическая деградация; 5) экономическая дезинтеграция; 6) диспропорции торгового баланса; 7) господство групповых интересов топливно-энергетических монополий; 8) отсутствие доверия к правительству, обусловленное политико-экономической нестабильностью и частыми изменениями экономического курса.

Очевидно, российский вариант перехода к рыночной экономике будет не столь эффективным, как в государствах-лидерах. Это объясняется особенностями развития народного хозяйства.

Российская специфика определяется традиционными решениями социальных проблем на общегосударственном уровне. Российской экономике исторически присущи элементы государственного патернализма – «отеческой заботы» по отношению к малообеспеченным слоям населения. Национальные традиции, свойственное россиянам понимание справедливости требуют от государства определенных гарантий обеспечения достаточно высокого уровня социальной защиты, хотя, видимо, ценой определенных утрат в экономической эффективности. Российская модель рыночного хозяйства вряд ли обойдется без поддержки как государственных предприятий, так и отечественных предпринимателей, без разветвленной системы государственных закупок, целевых народно-хозяйственных программ, т. е. политики разумного протекцио-

низма. Российскому варианту чужда пассивность государственной власти при жесткой рыночной конкуренции предприятий, массовых банкротствах, крупномасштабной безработице и т. д.

В регулируемой государственной поддержке нуждается также аграрный сектор, как его крупные коллективные предприятия, и так и фермерские хозяйства, пока еще не определяющие ситуацию в нашем сельском хозяйстве. Специфика определяется и особой ролью государственной политики. Российская рыночная модель, по-видимому, должна совмещать значительную долю государственного сектора с многоукладностью, включая частный, корпоративный, мелкотоварный и теневой секторы, а также натуральное хозяйство, присущее доиндустриальному этапу развития. Проводимая приватизация не уничтожит государственный сектор, а лишь освободит его от предприятий, которые должны функционировать на основе предпринимательской инициативы.

Российская экономика отягощена чрезмерной долей ВПК и сырьевой ориентацией экспорта. И хотя западные экономисты предостерегают нас еще долгие годы «оставаться поставщиком сырья и природных ресурсов», они же и сокращают срок построения в России эффективно действующей рыночной экономики, определяя его в семь десятилетий в отличие от семи столетий, потребовавшихся странам Запада для достижения нынешнего уровня их развития.

С начала XXI в. развитие экономики России характеризуется использованием модели «догоняющей модернизации» на этапе становления постиндустриального общества. «Модернизация» экономики означает обновление, ликвидацию отсталости, выход на современный, сравнимый с передовыми странами уровень развития. Она включает, во-первых, освоение производства продуктов современного технологического уровня в масштабах, позволяющих российским компаниям занять достойные позиции на мировых рынках. Во-вторых, это обновление производственного аппарата, замена устаревшего оборудования и технологий современными, более производительными видами. В-третьих, она предполагает органическое включение в новейшие мировые инновационные процессы, полную интеграцию в мировую экономику, скорейшее использование всех нововведений, в том числе новинок в области организации и управления. В-четвертых, это переподготовка, перекавалификация или замена кадров, новая система образования, возможности овладения новыми профессиями, которые

будут необходимы обществу. В-пятых, осуществление структурных сдвигов в экономике, формирование производственной структуры, отвечающей критериям развитой индустриальной страны. Это предполагает повышение ВВП и экспорт продуктов информационной экономики, уход от однобокой сырьевой ориентации экспорта.

Все эти задачи России еще предстоит решить.

Таким образом, сложный период развития российской экономики можно охарактеризовать как переходный: от централизованной административно-командной системы через экономическую систему догоняющего типа с высокой степенью вмешательства государства в экономику к использованию модели «догоняющей модернизации» на этапе становления постиндустриального общества.

### **9.6. Мировой финансовый кризис конца XX в.**

В настоящее время глобализация мировой экономики, высокий уровень интеграции и консолидации мировых финансовых рынков приводит к тому, что спады и подъемы на рынках отдельно взятых стран неизбежно отражаются на функционировании финансово-экономических систем всех стран мирового хозяйства. В 90-е гг. острые финансовые кризисы произошли сразу в нескольких странах среднего уровня развития. В 1994–1995 гг. кризис поразил Мексику и Аргентину, в 1997–1998 гг. – Таиланд, Малайзию, Южную Корею, Индонезию, Филиппины, в 1998–1999 гг. – Россию и Бразилию.

Наиболее острым из них был финансовый кризис, разразившийся в странах Юго-Восточной Азии (ЮВА), в 1997 г. Финансовый кризис 1997–1998 гг. остановил длительный период роста в странах Юго-Восточной Азии, нанес тяжелый удар по Бразилии и России. Азиатский кризис в наибольшей степени повлиял на экономику Японии, Китая и таких особых зон, как Гонконг и Сингапур. Страны со стабильными финансовыми рынками оказались более устойчивыми к финансовому кризису, а для России он оказался серьезным испытанием и стал катализатором «финансового взрыва» 17 августа 1998 г.

Начало мирового финансового кризиса, в эпицентре которого оказались государства Юго-Восточной Азии, относится к августу 1997 г. Его основными причинами являются:

- деструктивная роль государства в экономике кризисных стран;
- односторонняя политика либерализации движения капитала в интересах отдельных олигархических групп;
- слабость надзора за фондовым рынком при неразвитой инфраструктуре, отсутствие эффективной защиты прав инвесторов, информационная непрозрачность;
- искусственная политика стабилизации курсов национальных валют.

Таким образом, в основе финансового кризиса стран ЮВА лежали преимущественно внутренние причины. Наиболее остро он проявился в странах, практиковавших режим гибко-фиксированного валютного курса.

Международный размах финансовый кризис приобрел в силу взаимосвязанности и взаимозависимости национальных финансовых рынков, прежде всего в региональном плане. Этому способствовало наличие в регионе двух крупных международных финансовых центров – в Сингапуре и Гонконге. На их фондовых рынках котировались ценные бумаги практически всех стран этого региона. По мнению большинства экономистов, этот кризис не уничтожил мировую финансовую систему, хотя на региональном уровне его воздействие оказалось достаточно разрушительным. Это объясняется прежде всего тем, что развивающиеся страны, находящиеся в данном регионе, всегда относились к разряду стран догоняющего, зависимого, периферийного развития и были зоной повышенной валютно-финансовой нестабильности. Неэффективность национальных экономик, неразвитость и несовершенство рыночного механизма делает их очень чувствительными даже к незначительным колебаниям мировой хозяйственной конъюнктуры. Развитые страны имеют гораздо больше возможностей для нормализации ситуации и противодействия негативному ходу событий на мировом финансовом рынке.

В то же время региональный масштаб финансовых потрясений в ЮВА оказал существенное воздействие на конъюнктуру мировых товарных и финансовых рынков. По своему международному воздействию финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии называют кризисом образца XXI в. На развитые страны со стабильной финансовой системой кризис повлиял через два главных канала: невозврат кредитов (от 15 до 35 %), а также сокращение объемов экспорта в страны, пораженные кризисом.



К числу общих результатов кризиса можно отнести следующее:

1. Снижение темпов экономического роста в мире.

2. Падение цен на нефть.

3. Неустойчивость на финансовых рынках.

4. Снижение доверия международного финансового сообщества и внутренних участников экономического процесса к правительствам, концернам, банкам и национальным валютам стран, пораженных кризисом, падение их кредитного рейтинга.

5. Банкротство многих банковских учреждений.

6. Переориентация международных потоков капитала (сокращение притока капитала в кризисные страны составило около 60 %, в страны, косвенно охваченные кризисом, – около 30 %; бегство капиталов из страны и невозвращение экспортной выручки, особенно характерное для России).

7. Девальвация национальных денежных единиц. Например, за 6–8 месяцев с начала кризиса в Бразилии национальная валюта потеряла в весе (по отношению к американскому доллару) 33 %, в Южной Корее и Малайзии – 35, в Таиланде – 45, в России – около 75 %. В Индонезии местная валюта подешевела на 50 %, а в некоторые периоды ее девальвация доходила до 80–85 %. Под влиянием девальвации происходило сокращение импорта и обусловленное этим улучшение торгового и платежного балансов по текущим операциям. Из кризисных стран самые драматические события произошли в Индонезии, где финансовые потрясения обострили социально-политические, национальные и другие проблемы.

В ходе совещаний представителей крупнейших международных экономических организаций (МВФ, МБРР, ОЭССР, ВТО, «Группы семи») был согласован совместный план действий, направленный на повышение стабильности и надежности мирового финансового рынка. Основными пунктами согласованного плана действий являлись:

1. Обеспечение максимальной информационной прозрачности рынков. Достоверная информация позволит минимизировать риски и снизить деструктивный характер спекулятивных операций на фондовых рынках.

2. Усиление роли единых международных стандартов и внедрение их во все страны. Понятие «международные стандарты» включает в себя кодексы финансовой и кредитно-денежной политики, кодексы и стандарты в отношении управления корпоративными финансами, стандарты бухгалтерского учета и т. д.

3. Подключение частного сектора к решению международных кризисных проблем. Такое подключение предполагает разработку механизмов предоставления частным сектором дополнительных средств странам, испытывающим финансовые затруднения.

Если в первые годы XXI в. ситуация на финансовых рынках стран ЮВА остается достаточно стабильной, то разбухший фондовый рынок развитых стран, прежде всего США, и его резкие колебания являются источником тревоги в мировом финансовом сообществе.

### **9.7. Экономическая интеграция Европы на рубеже XX–XXI вв.**

После Второй мировой войны Европа раскололась на две противоположные общественно-экономические системы: рыночное (капиталистическое) и плановое (социалистическое) хозяйство. В результате чего существование общеевропейского экономического пространства на многие десятилетия было лишено объективной основы. Интеграционные процессы в Европе с конца 40-х до начала 90-х гг. XX в. развивались в обеих системах в замкнутых пространствах, по своим собственным законам и правилам. Между странами обеих систем существовали лишь поверхностные экономические связи, почти исключительно в виде традиционной торговли товарами. В группе рыночных стран главной формой экономической интеграции было созданное в 1957 г. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), созданный в 1949 г., был формой интеграции социалистических стран.

Странами-основателями ЕЭС были 6 стран: Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. В 1973 г. к ним присоединились Великобритания, Ирландия и Дания, в 1981 г. – Греция, в 1986 г. – Испания и Португалия.

На эффективность сотрудничества в рамках ЕЭС негативно влияла валютная разобщенность, препятствовавшая свободному передвижению капиталов и ограничивавшая товарно-рыночные связи. В результате чего в 1979 г. было принято решение о переходе к межгосударственному регулированию в валютной сфере и созданию региональной денежной единицы – экю. По стоимости экю было примерно равно 1 американскому доллару. На экю стали пересчитывать по определенным параметрам национальные валюты. Экю служило средством расчетов между странами ЕЭС.

Таким образом, начавшееся регулирование валютных отношений стало необходимым звеном интеграционных процессов.

После ликвидации СССР и, соответственно, СЭВ, в 1990 г. стал приобретать актуальность вопрос об общеевропейском едином экономическом пространстве. Его создание планировалось на основе европейского экономического сообщества. В феврале 1992 г. страны-участники ЕЭС подписали соглашение о создании Европейского союза (ЕС).

В мае 1992 г. между Европейским союзом и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) было подписано соглашение о создании с 1994 г. Европейского экономического пространства (ЕЭП). В Соглашении о ЕЭП были провозглашены четыре основные свободы, а именно: движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Пакет документов, подписанных в первой половине 1992 г. в голландском городе Маастрихте, получил название Маастрихтских соглашений.

В рамках ЕЭП предусматривались ликвидация всех таможенных ограничений и обеспечение полной свободы движения товаров в форме материального продукта между странами-союзниками. Также предусматривалось создание единого рынка услуг, банковских и страховых операций, транспортных и информационных сетей. Был заключен договор о поэтапной унификации законодательств по охране окружающей среды, проблемам социального обеспечения, проблемам миграции и т. п. Соглашениями определялись основные направления научно-технического сотрудничества: обмен научно-технической информацией, совместные мероприятия в области НИОКР гражданского назначения, предусматривалось увеличение финансирования науки из общего бюджета Европейского союза. Для отношений с внешним миром ЕС разработал единую внешнюю торговую и коммерческую политику.

Вследствие присоединения с 1 января 1995 г. к ЕС трех стран ЕАСТ (Австрия, Финляндия и Швеция), практическое значение соглашения о ЕЭП снизилось. Однако для остающихся в ЕАСТ стран (Швейцарии, Норвегии, Исландии и Лихтенштейна) ЕЭП может стать долгосрочной формой участия в общеевропейской интеграции.

Важной частью Маастрихтских соглашений было провозглашение Европейского экономического и валютного союза (ЭВС). Было принято решение о введении единой, общей для этих стран валюты – евро, призванной заменить в рамках интеграции, национальные

валюты. Кроме того, предусматривалось создание единого Европейского центрального банка (ЕЦБ), к которому должны были перейти функции центральных национальных банков. Страны-члены ЭВС должны были отказаться от самостоятельной кредитно-денежной и валютной политики и передать все полномочия ЕЦБ, который находится в Германии во Франкфурте-на-Майне. Из 15 интегрированных стран к валютному союзу присоединились 12. Великобритания, Швеция и Дания сохранили национальные валюты.

С 1 января 1999 г. евро имела хождение параллельно с национальными валютами стран ЕС и использовалась преимущественно в безналичном межстрановом обороте, а с 1 января 2002 г. – в качестве основного платежного средства. Первые три года функционирования евро (с 1999 г. по начало 2002 г.) наблюдалась общая тенденция снижения курса евро по отношению к доллару США. Своей низшей точки падения курс евро достиг 26 октября 2000 г., опустившись до 0,825 долл./евро по сравнению с 1,168 долл./евро на 1 января 1999 г., т. е. обесценение составило 29,4 %. С января 2002 г. наблюдается повышательная тенденция курса евро к доллару. В 2004 г. на долю евро приходилось около 30 % операций на мировом финансовом рынке.

Введение евро стало одним из наиболее важных шагов европейской интеграции. В мае 2004 г. произошло пятое расширение Европейского союза. К нему присоединились страны Центральной и Восточной Европы (Венгрия, Кипр, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия), а также бывшие республики СССР (Латвия, Литва и Эстония).

Таким образом, Европейский союз прошел в своем развитии значительную качественную (от «общего рынка» к «единому таможенному союзу» и к «единому внутреннему рынку», от «общей денежной единицы» к «единой валюте») и количественную (с 6 стран в 1957 г. до 25 стран в 2004 г.) эволюцию.

В настоящий момент интегрированная Европа является крупнейшим в мире экономическим пространством и, производя 30 % мирового валового продукта, составляет достойную конкуренцию США и Японии. В целях дальнейшего обеспечения экономического роста и повышения благосостояния своих членов Евросоюз намерен и дальше расширять свои границы. Первым потенциальным кандидатом на вступление в сообщество является Турция.

Одним из основных конфликтов, тормозящих переход Евросоюза на новую ступень интеграции, являются разногласия между

странами по вопросам внешней и оборонной политики и связанная с этим дальнейшая передача функций с национального уровня к наднациональному. Мировые политические кризисы и военные конфликты, начавшиеся в первые годы XXI в., показали, что политический вес Евросоюза значительно уступает его экономическому потенциалу.

В последнее время все чаще встает вопрос о существовании пределов развития интеграции. В первую очередь, предела расширения за счет новых членов. В настоящий момент о своем желании присоединиться к ЕС заявили Болгария, Румыния, Албания, Хорватия, Македония, Босния, Герцеговина, Украина и Молдавия. Кроме того, разрабатываются совместные проекты о возможных моделях интеграции между ЕС и Россией.

### Вопросы для самоконтроля

1. Назовите причины трансформации моделей хозяйствования в последней четверти XX в.
2. Почему возникла необходимость перехода к «рейгановской революции» в США?
3. Назовите основные реформы Дж. Буша-старшего.
4. Определите сущность концепции «третьего пути» Б. Клинтона.
5. Назовите основные идеи «сострадательного консерватизма» Дж. Буша-младшего.
6. В чем проявилась трансформация японской экономической модели? Каковы ее причины?
7. Назовите предпосылки модернизации модели экономического развития Германии.
8. Перечислите основные итоги объединения Германии.
9. Каковы особенности становления новой модели хозяйствования во Франции?
10. Определите особенности французской приватизации.
11. Назовите основные направления реализации модели «социального государства» в Великобритании.
12. Определите основные реформы правительства М. Тэтчер.
13. В чем проявлялось нарастание застойных явлений в экономике СССР?
14. Раскройте сущность российского варианта перехода к рыночной модели хозяйствования.
15. Определите причины, сущность и последствия мирового финансового кризиса конца XX в.
16. Назовите причины экономической интеграции Европы на рубеже XX–XXI вв.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова И. И. История экономики: Курс лекций. – М., 2001.
2. Аникин А. В. Золото. Международный экономический аспект. – М., 1988.
3. Белихин В. Г. История экономики (факты, даты, цифры, реформы). – М., 1998.
4. Белокрылова О. С. Теория переходной экономики. – Ростов н/Д, 2002.
5. Бердяев Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма. – М., 1990.
6. Бобович И. М., Семенов А. А. История экономики: учебник. – М., 2002.
7. Боннар А. Греческая цивилизация: пер. с фр. – М., 1995.
8. Бор М. З. История мироэкономики: конспект лекций. – М., 1998.
9. Боффа Д. История Советского Союза: в 2 т. – М., 1994.
10. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. Т. 3. – М., 1992.
11. Ван дер Вее Г. История мировой экономики: 1945–1990: пер с фр. – М., 1994.
12. Васильев Л. С. История Востока: в 2 т. – М., 1994.
13. Верт Н. История советского государства. 1900–1991. – М., 1992.
14. Воцанова Г. П., Годзина Г. С. История экономики: учеб. пособие. – М., 2002.
15. Гайдар Е. Т. Аномалии экономического роста. – М., 1997.
16. Гусейнов Р. История экономики России: учеб. пособие. – Новосибирск, 1998.
17. Дружинин Н. Япония: экономическое чудо. – СПб., 2003.
18. Заславская М. Д. История экономики: учеб. пособие. – М., 2004.
19. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. – Вып. 1. – М., 1989.
20. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920–1990 гг.: учеб. пособие / А. Н. Маркова, Н. С. Кривцова, А. С. Квасов и др.; под ред. проф. А. Н. Марковой. – М., 1995.
21. История мировой экономики: учебник для вузов / под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой. – М., 1999.
22. История экономики: учебник / под общ. ред. проф. О. Д. Кузнецовой и проф. И. Н. Шапкина. – М., 2002.

23. *Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней: пер. с англ. – М., 2001.
24. *Карр Э.* История советской России. Большевицкая революция 1917–1923: в 2 т. – М., 1990.
25. *Ключевский В. О.* Русская история. Полный курс лекций: в 3 кн. – М., 1993.
26. *Коловангин П.* Собственность на землю в России. – СПб., 2003.
27. *Контопов М. В., Сметанин С. И.* История экономики зарубежных стран: учебник для вузов. – М., 2001.
28. *Контопов М. В., Сметанин С. И.* История экономики России: учебник для вузов. – М., 2001.
29. *Королькова Е.* Новый курс Ф. Рузвельта: эффективная политика восстановления экономики. – М., 1992.
30. *Кузищин В. И.* Античное классическое рабство как экономическая система. – М., 1990.
31. *Лернер М.* Развитие цивилизации в Америке. Образ жизни и мыслей в Соединенных Штатах сегодня: пер. с англ.: в 2 т. – М., 1992.
32. *Лойберг М. Я.* История экономики: учеб. пособие. – М., 1997.
33. *Лященко П. И.* История народного хозяйства СССР. Т. 1, 2. – М., 1950.
34. *Мау В. А.* Реформы и догмы. 1914–1929. – М., 1993.
35. *Мау В. А.* Экономика и власть. Политическая история экономической реформы в России 1985–1994. – М., 1995.
36. *Мишулин А. В.* Античная история Греции и Рима. – М., 1944.
37. *Мотылев В. Е.* Экономическая история зарубежных стран. Эпоха домонополистического капитализма. – М., 1961.
38. *Очерки экономических реформ.* – М., 1993.
39. *Павленко Н. И.* Петр Великий. – М., 1990.
40. *Пайнс Р.* Русская революция. Ч. 1–2. – М., 1994.
41. *Рейхард В.* Очерки по экономике докапиталистических формаций. – Л., 1934.
42. *Романенко И. В.* История экономики: Конспект лекций. – СПб., 2000.
43. *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. – М., 1994.
44. *Сергеев В. С.* Очерки по истории Древнего Рима. – М., 1938.



45. *Сокольников Г. Я.* Новая финансовая политика: на пути к твердой валюте. – М., 1995.
46. Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика / под ред. А.Ю. Чепуренко. – М., 2001.
47. *Тимошина Т. М.* Экономическая история зарубежных стран: учеб. пособие / под ред. проф. М. Н. Чепурина. – М., 2001.
48. *Тимошина Т. М.* Экономическая история России: учеб. пособие / под ред. проф. М. Н. Чепурина. – М., 2000.
49. *Толмачева Р. П.* Экономическая история: генезис рыночной экономики: учебник. – М., 2002.
50. Трагедия советской деревни. Коллективизация и раскулачивание. 1927–1939. Документы и материалы / под ред. В. Данилова, Р. Маннинг, Л. Виолы. – М., 2001.
51. *Хоскинг Дж.* История Советского Союза. 1917–1991. – М., 1994.
52. *Хромов П. А.* Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России: учеб. пособие. – М., 1982.
53. *Хромов П. П.* Внутренний и внешний рынок докапиталистической России. – М., 1998.
54. *Шмелев Н. П., Попов В. В.* На переломе. Экономическая перестройка в СССР. – М., 1989.
55. Экономическая история зарубежных стран / под ред. В. И. Голубовича. – Минск, 1998.
56. Экономическая история капиталистических стран / под ред. В. Т. Чунтулова и В. Г. Сарычева. – М., 1985.
57. Экономическая история капиталистических стран / под ред. Ф. Я. Полянского. – М., 1986.
58. Экономическая история социалистических стран: учеб. пособие для экон. вузов и фак-тов / Ю. К. Авдаков, В. В. Бородин, Е. Г. Василевский и др.; под ред. В. А. Жамина. – М., 1985.
59. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех: пер. с нем. – М., 1991.
60. *Юровский Л. Н.* Денежная политика Советской власти (1917–1927). Избранные статьи. – М., 1996.
61. *Яковец Ю. В.* История цивилизаций. – М., 1995.

*Учебное издание*

**КАШНИКОВА Татьяна Васильевна,**

**КОСТЕНКО Елена Петровна**

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ**

Редактор *Е. В. Зацепилова*

Корректор *Г. А. Бибикина,  
Ж. В. Матвеева*

Компьютерная верстка *О. В. Наскалова*

Дизайнер обложки *А. В. Киреев*

Подписано в печать 23.12.10.  
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 40. Уч.-изд. л. 37,4.  
Тираж 50 экз. Заказ № 1502.

Издательство Южного федерального университета

Отпечатано в типографии ЮФУ.  
344090, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 200/1. Тел. 247-80-51.