



Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

## ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ

УЧЕБНИК

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

Москва  
ИНФРА-М  
2002

УДК 330.342(075.8)  
ББК 65.02я73  
И90

Авторский коллектив:

д-р экон. наук, проф. **О.Д. Кузнецова**; канд. экон. наук, доц. **Л.И. Пермякова**; канд. экон. наук, доц. **Е.Г. Лисовская**; д-р экон. наук, проф. **И.Н. Шапкин**; канд. ист. наук, доц. **Ю.К. Федулов**; канд. экон. наук **А.В. Григорьев**; д-р ист. наук **С.В. Леонов**; д-р экон. наук, проф. **М.Г. Покидченко**.

Под общей редакцией д-ра экон. наук, проф. **О.Д. Кузнецовой**;  
д-ра экон. наук, проф. **И.Н. Шапкина**

**И90 История экономики:** Учебник /Под общ. ред. проф. О.Д. Кузнецовой и проф. И.Н. Шапкина. - М: ИНФРА-М, 2002. - 384 с. - (Серия «Высшее образование»).  
ISBN 5-16-000097-6

В настоящем учебнике изложена история мирового хозяйственного развития от первобытного строя до настоящего времени. Авторами рассмотрен широкий круг вопросов с учетом оценок и взглядов, сложившихся сегодня в отечественной и мировой практике; даны собственные оригинальные оценки некоторых мирохозяйственных процессов прошлого, что помогает лучше понять сегодняшние экономические явления. В учебнике представлены новые данные, материалы, статистические выкладки, являющиеся результатом многолетних исследований авторов.

Предназначен для студентов и аспирантов экономических факультетов и вузов, научных сотрудников.

**ББК 65.02я73**

ISBN 5-16-000097-6

© Коллектив авторов, 2000

Редактор *И.В. Башина*  
Корректор *Е.А. Морозова*

Подписано в печать 03.11.99. Формат 60х90/16.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 24,0.  
Доп. тираж 6000 экз. Заказ № 4104094.  
Издательский Дом «ИНФРА-М»  
127214, Москва, Дмитровское ш., 107.  
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77  
Факс: (095) 485-53-18. Робофакс: (095) 485-54-44  
E-mail: books@infra-m.ru  
<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано с готовых монтажей  
на ФГУИПП «Нижполиграф».  
603006; Нижний Новгород, ул. Варварская, 32.

## ВВЕДЕНИЕ

История экономики – наука относительно молодая. Она зародилась в середине XIX в., выделившись из политической экономии. У ее истоков стояли англичане А. Тойнби и Дж. Эшли, немцы К. Бюхер, М. Вебер, В. Зомбарт, русские М. Ковалевский и Д. Виноградов. В различных странах она называлась по-разному: история хозяйственного быта, история народного хозяйства, экономическая история. В России в последние годы прижилось название «история экономики».

Отсутствие единого общепризнанного названия – результат разного подхода к определению предмета науки. Некоторые ученые рассматривают историю экономики как науку об истории производства в его конкретном многообразии на различных исторических этапах. Русский экономист П. Маслов, в частности, считал, что история народного хозяйства – это история производительных сил, форм их распределения и перераспределения. Авторы учебника «Экономическая история зарубежных стран» (Минск, 1996) предлагают говорить о предмете экономической истории в широком и узком смысле. По их мнению, предметом экономической истории в широком смысле является экономическое движение общества, особенности его изменений, трансформация закономерностей такого движения, их связь со всеми сторонами общественной жизни. В узком смысле – это изучение хозяйственной деятельности народов различных стран, развития их производительных сил, смены способов производства. М.П. Рачков различает «экономическую историю» и «историю экономики», считая последнюю структурной частью первой наряду с историей экономической политики и историей экономической мысли.

Для авторов предлагаемого учебника *история экономики – это наука, изучающая экономическую жизнь людей во всем ее многообразии, с древнейших времен до наших дней. Объектом анализа являются экономические модели (типы), в которые организуется хозяйственная деятельность человека, механизм функционирования, взаимодействия и взаимовлияния этих систем. Такой подход, на наш взгляд, позволяет сохранить преемственность исторического процесса и показать многовариантность его развития.*

Довольно дискуссионным в отечественной историографии является *вопрос о периодизации истории экономики*. Справедливости ради следует заметить, что и в XIX в. по этому вопросу также не было единомыслия.

Немецкий историк и экономист, один из основоположников историко-экономической науки и основателей немецкой исторической школы Ф. Лист, положив в основу периодизации истории отраслевой признак, выделил пять стадий:

- дикости;
- пастушескую;
- земледельческую;

- земледельческо-мануфактурную;
- земледельческо-мануфактурно-коммерческую.

Последователь Ф. Листа ученый Б. Гильдебрандт определял периоды развития экономики по способу обмена продукции:

- естественное хозяйство;
- денежное хозяйство;
- кредитное хозяйство.

Для К. Бюхера главным критерием стала интенсивность обмена, что позволило ему разделить историю хозяйственной деятельности людей на три периода:

- замкнутое домашнее хозяйство (хозяйство без обмена);
- городское хозяйство (непосредственный обмен товарами);
- народное хозяйство (товары проходят несколько актов обмена еще в стадии производства, прежде чем доходят до потребителя).

П. Маслов считал, что переход от одной стадии развития к другой происходит в результате исчерпания возможностей дальнейшего экстенсивного развития. Он выделял пять этапов в истории экономики:

- изолированное хозяйство;
- общинное хозяйство (начало зарождения ремесла);
- районное хозяйство (расширение обмена между городом и деревней);
- национальное хозяйство (появление мануфактур);
- мировое хозяйство (господство фабрик).

К. Маркс выдвинул **формационную теорию периодизации** социально-экономической истории. Он различал первичную (архаичную), вторичную (экономическую) и третичную (коммунистическую) формации. В основе предложенной классификации лежит тип собственности, являющийся основой способа производства. Под способами производства К. Маркс понимал достаточно завершенные социально-экономические системы внутри каждой общественной формации. Азиатский, античный, феодальный и современный ему буржуазный способы Маркс относил к вторичной формации.

Понятие «общественно-экономическая формация» было введено в научный оборот В.И. Лениным в 1894 г. и закреплено работами И.В. Сталина в середине 30-х годов. Мировая история в зависимости от господствующего вида собственности на средства производства оказалась поделенной на пять общественно-экономических формаций. Таким образом, сложился формационный подход к истории, господствовавший в отечественном обществоведении более полувека.

В последние десятилетия в России все больше сторонников приобрел **цивилизационный подход** к изучению истории, в том числе экономической.

Термин «*цивилизация*» известен с XVIII в.; тогда им обозначали определенный уровень развития общества, наступающий после эпохи дикости и варварства. Главным признаком цивилизации считалось появление письменности, городов, классов и государства. Однако до настоящего времени не удалось дать всеобъемлющего, всеми признаваемого понятия «цивилизация».

Современные отечественные исследователи предлагают различать мировые цивилизации – длительные исторические циклы развития, включающие группу стран или регионы, и локальные – более короткие исторические циклы, включающие одну или несколько стран, имеющих общую специфику. Таким образом, предпринимается попытка преодолеть основной порок цивилизационного подхода, разрывающего единство всеобщей человеческой истории. Преувеличенное внимание к истории цивилизаций объясняется кризисом советского, а затем российского обществоведения, стремящегося на обломках прежней, формационной концепции создать «новую» теорию, основывающуюся исключительно на базе цивилизационного подхода.

На наш взгляд, очередное увлечение «новомодными» идеями не принесет пользы науке. И «старый» формационный, и «новый» цивилизационный подходы не только не исключают, а, напротив, взаимодополняют друг друга. Еще А. Тойнби определил цивилизации как развитие человеческих обществ в стремлении подняться над примитивным образом существования к более высокому уровню культуры. Следовательно, *цивилизации* – это прогрессивное движение общества, движение от простого к сложному, а *формации* – ступени цивилизаций, которые со временем, изжив себя, требуют замены. Не случайно в современной западной литературе цивилизационный фактор рассматривается не как

историческая данность, а как важнейшее обстоятельство, определяющее развитие.

Французский историк Ф. Бродель представляет мировую экономическую историю как чередование высокоразвитых «миров–экономик», задающих ритм жизни всему человечеству.

В начале XX в. А. Пенти впервые определил будущее человечества как постиндустриальную цивилизацию. В 50–70-е годы XX в. в западной социологии оформилась **теория постиндустриального общества**, разделившая историю человечества на доиндустриальное (аграрное), индустриальное и постиндустриальное общество. Согласно Д. Беллу, индустриальное общество отличается от доиндустриального и постиндустриального по доминирующему типу ресурсов, методу их использования, технологии, основанной на капитале, труде или знаниях, по характеру отношения человека к окружающему миру и другим людям.

Одновременно в экономической науке складывается **теория экономических систем**, рассматривающая всю историю человечества как модификацию только двух типов хозяйства: центрально управляемого и децентрализованного (рыночного).

Таким образом, в современной историко-экономической науке отсутствует единообразие в определении предмета и периодизации истории экономики.

Современная экономическая история как отрасль гуманитарных знаний возникла сравнительно недавно – в конце 20–30-х годов XX в. Мировой экономической кризис, разрушивший прежние, казавшиеся незыблемыми ценности, показавший несостоятельность старых экономических теорий и воззрений, проявил повышенный интерес общества к экономическому прошлому.

В настоящее время в историко-экономической науке сложились две школы, два центра. В США, а затем в Великобритании в 60-е годы сформировалась так называемая **«новая экономическая история»**. Эта школа, тесно связанная с экономической теорией и применением экономико-математических и количественных методов, исследует главным образом проблемы экономического роста и долговременные тенденции развития экономики. В ее рамках развивается «историческая экономика», изучающая воздействие различных факторов и элементов экономической системы на экономический рост.

В континентальной Европе особое место занимает зародившаяся в 20-е годы французская «новая историческая наука», или **школа Анналов**. Ее создатели М. Блок и Л. Февр выдвинули новый принцип исторического исследования «история – проблема», пришедший на смену повествовательному историописанию. Историк задает прошлому те вопросы, которые актуальны и важны для современности.

До середины 80-х годов история экономики как отрасль научных знаний существовала как бы на обочине «социальной» истории, теоретической и прикладной экономик. Признанием возросшего интереса к историко-экономическим проблемам стало присуждение в 1993 г. американским ученым Р. Фогелю и Д. Нортю Нобелевской премии за разработку экономических методов изучения истории.

Экономическая история, или история экономики, – самостоятельная наука, развивающаяся система знаний, использующая как экономические, так и исторические методы познания. Она развивается в тесной связи с экономической теорией. Историко-экономический материал является либо подтверждением верности теории, либо основанием для критики ее ошибочных построений. Хорошо изученные, систематизированные, проанализированные факты могут стать основанием для создания новых экономических теорий.

*История экономики выполняет определенную прогнозирующую задачу.* Ведь, исследуя то или иное явление в экономике, необходимо не только точно установить содержание, но и предвидеть его будущее развитие, а это можно сделать, лишь опираясь на прошлое. Экономика – процесс, нынешняя данность – это лишь момент в этом процессе. Любое экономическое явление имеет исторические корни, и не учитывать этого нельзя, особенно в условиях создания нового экономического порядка.

История экономики как учебная дисциплина в российской высшей школе получила признание 110 лет назад. Впервые этот курс был включен в программу подготовки специалистов по финансовому праву Ярославским юридическим лицеем. В начале XX в. он вошел в учебные планы Московского и Киевского коммерческих институтов, первых в России экономических высших учебных заведений.

История экономики имеет большое значение для общепрофессиональной и специальной подготовки студентов-экономистов, так как ее предметом является изучение хозяйственной деятельности различных народов в разные исторические эпохи, развитие экономики в комплексе, т.е. во всех ее формах и структурных проявлениях.

История экономики – это история движения, изменчивости, история сдвигов в структуре экономики. Она используется для изучения прошлого, для анализа текущей экономической деятельности. Как справедливо отмечает Д. Мак-Клоски: «Экономист, который прыгает на экономической ноге, поджав историческую, отличается узким взглядом на сегодняшние события, приверженностью к текущим, мелким экономическим идеям, неспособностью оценивать сильные и слабые стороны экономических данных и отсутствием умения прилагать экономический анализ к крупным проблемам\*».

\* Мак-Клоски Д. Полезно ли прошлое для экономических наук? //Thesis. 1993, Т.1, вып.1. С.130–131.

**Задача истории экономики** – расширить кругозор, сформировать экономическую культуру будущего экономиста. Он должен осознавать, что история уже провела множество хозяйственных экспериментов. История экономики, независимо от того можно ли ее использовать для непосредственной проверки экономических законов или выработки экономической политики, представляет собой коллективную память и является источником мудрости.

История экономики обладает не только мировоззренческой, но и важной *гуманистической функцией* – учит экономиста, менеджера, что любое хозяйственное решение имеет не только стоимостное выражение, но и конкретную политическую и моральную цену.

История экономики выполняет ряд *важнейших функций* в процессе обучения:

на конкретных примерах помогает усваивать экономическую терминологию;  
формирует экономическое мышление, придает ему реализм, историзм и масштабность.

Бесспорно, не следует преувеличивать роль истории экономики при подготовке экономистов, как это делали представители немецкой исторической школы, заявлявшие, что история должна господствовать в экономическом образовании, но и нельзя низводить ее до роли «приложения» общепрофессиональных и специальных экономических дисциплин.

Примечательно, что для большинства зарубежных высших учебных заведений курс истории экономики стал необходимой составной частью профессиональной подготовки не только экономистов, но и юристов, политологов, социологов. Последнее обстоятельство связано с *междисциплинарным* характером историко-экономической науки, находящейся на стыке «социальной» истории, экономической теории, истории экономической мысли и конкретных экономических наук. Она позволяет познакомить студентов с разнообразными явлениями, выходящими часто за рамки сугубо экономических вопросов.

## РАЗДЕЛ I. ДО ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Глава 1. ПЕРВОБЫТНОЕ ХОЗЯЙСТВО: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ

Первобытнообщинный строй – самый продолжительный период развития человечества. Он начинается с момента появления человека на земле и завершается формированием классового общества и возникновением государства. Большая часть истории человечества приходится на период первобытности. Если ее представить в виде суток, то окажется, что государства с их городами, письменностью, постоянно развивающейся техникой и сложно организованным обществом появились, да и то лишь на крохотных пятачках Земли, всего за три минуты до окончания суток.

Первобытнообщинный строй характеризуется следующими признаками:

- низким уровнем развития производительных сил и медленным их совершенствованием;
- низким темпом развития общества;
- коллективным присвоением природных ресурсов и результатов производства;
- уравнительным распределением, социальным равенством;
- отсутствием частной собственности, эксплуатации, классов и государства.

Периодизация истории человечества на стадии первобытнообщинного строя довольно сложна. Известно несколько вариантов. Чаще всего пользуются археологической схемой. В соответствии с ней история человечества делится на три больших этапа в зависимости от материала, из которого изготавливались орудия труда:

**каменный век:** 3 млн лет тому назад – конец III тысячелетия до н.э.;

**бронзовый век:** конец III тысячелетия – I тысячелетие до н.э.;

**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 – 12 тыс. лет до н.э.;

2) **мезолит** (средний каменный век): 12–8 тыс. лет до н.э.;

3) **неолит** (новый каменный век): 8–3 тыс. лет до н.э.

У различных племен и народов появление определенных форм труда и общественной жизни происходило в разные периоды. Вместе с тем для всех первобытных обществ характерно наличие ряда общих черт. Во-первых, основной формой хозяйственной практики являлось **присваивающее хозяйство**, которое отличалось тем, что человек лишь пользовался природными ресурсами, не производя материальных благ. Во-вторых, основой производственных отношений первобытного строя была коллективная, общинная собственность на орудия труда и средства производства, характеризовавшаяся низким уровнем и медленными темпами развития производительных сил, уравнивающим распределением материальных благ.

Самый длительный период – **палеолит** (3 млн–12 тыс. лет до н.э.). Первыми формами хозяйственной деятельности человека 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.

Важнейшей чертой, отличающей человека от животного, является умение изготавливать орудия труда. Считают, что первые каменные орудия появились около 2,5 млн лет назад. Это были камни с острыми краями и отщепы от них. Такими орудиями можно было срезать ветку, снять шкуру убитого животного, расколоть кость или выкопать из земли корень. Их набор был невелик. Человек, изготавливающий эти орудия, получил название «человек умелый» (*homo habilis*).

Около 1 млн лет назад появился новый вид предчеловека – питекантроп (обезьяночеловек). Это существо напоминало еще животных. Оно было покрыто шерстью, имело низкий лоб и сильно выдающиеся вперед надбровные дуги. Но размер его мозга был уже довольно большим, приближаясь к размеру мозга современного человека. Питекантроп научился делать различные орудия труда из камня – рубило правильной формы, скребки, резцы. Ими можно было рубить, резать, строгать, копать, убивать животных, снимать шкуры, разделять туши. Со временем количество орудий возрастало. Уже в раннем палеолите (3 млн лет – 200 тыс. лет до н.э.) некоторые археологи выделяют набор орудий с 30–40 функциями. В эпоху среднего палеолита (200–40 тыс. лет до н.э.) появились треугольные, пластинчатые и заостренные остроконечники, рубила, копыя.

Развитие трудовых навыков, способность мыслить, планировать свою деятельность позволили людям приспособиться к жизни в разных климатических условиях. Они жили в холодных областях Северного Китая и Европы, в тропиках острова Ява, пустынях Африки. Во время существования питекантропа начался ледниковый период.

Примерно 100 тыс. лет тому назад значительную часть Евразии занимал огромный ледник толщиной до двух километров. В это время образовались снежные вершины Альп и Скандинавских гор. Из-за образования ледников понизился уровень Мирового океана, между разделенными прежде водой участками суши возникли сухопутные «мосты», по которым люди смогли проникнуть на новые территории. Суровый климат научил человека использовать природный огонь, а затем и добывать его. Огонь согревал первобытных людей, защищал от зверей, помогал охотиться. На огне начали готовить пищу, которую прежде ели сырой. Использование жареной и вареной пищи способствовало физиологическим изменениям человека.

Около 250 тыс. лет назад питекантроп уступил место древней разновидности «человека разумного» (*homo sapiens*) – неандертальцу. Он уже мало отличался от современного человека, хотя был грубо сложен, имел низкий лоб и скошенный подбородок.

Когда 35–10 тысячелетий тому назад закончилось таяние ледника, установился климат, близкий к

современному. Использование огня для приготовления пищи, дальнейшее развитие орудий труда, а также первые попытки упорядочения отношений между полами существенно изменили физический тип человека. Именно к тому времени завершился процесс *антропогенеза* – превращения предчеловека в «человека разумного». Люди, вытеснившие неандертальцев 40–30 тыс. лет назад, уже не имели черт, придававших их предшественникам несколько звероподобный облик. 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.

Основным занятием людей оставалась охота. Ее эффективность в этот период повысилась благодаря появлению копьеметалки. Широко использовались ловушки, западни, ямы, ловчие изгороди, сети. При помощи гарпунов, сетей, примитивных рыболовных крючков они ловили рыбу.

Высокого уровня достигла техника изготовления каменных орудий. Многие из них делались из пластин правильной формы, которые отделяли, «отжимали» от ядрищ призматической формы. Пластины разных размеров подвергали дополнительной обработке, притупляя края или снимая с помощью костяного либо деревянного инструмента с поверхности тонкие чешуйки. Самым пригодным камнем для изготовления орудий был кремний, часто встречающийся в природе. Его ножевидные пластины имели такие острые края, что ими можно было бриться. 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, вкладышевые орудия, кремневые наконечники.

Дальнейшее развитие получила обработка кости. Ученые иногда называют конец палеолита «костяным веком». Среди археологических находок имеются кинжалы, наконечники копий, гарпуны, иглы с ушком, шилья и т.п. Костяные изделия украшали резьбой – орнаментом или изображениями животных, что, как полагают, придавало им особую силу. Всего сегодня известно около 150 типов каменных и 20 типов костяных орудий эпохи палеолита.

Обнаружены следы первых долговременных поселений. В них люди жили от нескольких месяцев до сотен лет. Жилищем служили землянки, шалаши, переносные шатры–чумы. Найдены остатки украшений, позволяющие воспроизвести одежду того времени.

В эпоху позднего палеолита на смену первобытному строю пришла родовая община, объединявшая людей одного рода. Она имела коллективную собственность и вела хозяйство на основе возрастного и полового разделения труда и простой кооперации труда. Мужчины занимались охотой, рыболовством, изготовлением орудий, а женщины – собирательством, приготовлением пищи, поддержанием огня, воспитанием детей.

До появления парного брака родство устанавливалось по материнской линии. Женщина в этот период играла ведущую роль в хозяйстве. Таким образом, первой ступенью родового строя был матриархат, который продолжался до времени распространения металла.

В конце палеолита произошла «зоологическая катастрофа». Резко сократилась численность крупных млекопитающих животных, а некоторые виды полностью исчезли. Это привело к значительному уменьшению численности населения и стимулировало, по-видимому, изменения в хозяйственной жизни.

В эпоху *мезолита* (12–8 тыс. лет до н.э.) началось отступление ледника на север, настала, как говорят геологи, современная эпоха. Животные, приспособившиеся к холодному климату, вымерли, как это случилось с мамонтом или шерстяным носорогом. Определенную роль в исчезновении этих животных сыграли и люди, активно на них охотившиеся.

Были сделаны новые успехи в обработке камня. Каменная техника была представлена микролитической техникой. К микролитическим орудиям – миниатюрным орудиям труда из камня правильной геометрической формы – относились рубящие орудия типа топоров и тесел, палиц, резцов, проколов. Наконечники и лезвия ножей, копий, гарпунов делались как своеобразные вкладыши из тонких кремневых пластинок. Для обработки дерева начали использовать каменный топор. Одно из важнейших достижений этой эпохи – изобретение лука, оружия для дальнего боя – позволило более успешно охотиться на зверей и птиц. Люди научились делать силки, сети, изгороди и охотничьи ловушки. Получила развитие индивидуальная охота на мелких и средних животных.

Люди добывали пищу не только на охоте. Исчезновение или сокращение численности крупных животных заставило все чаще употреблять в пищу рыбу и моллюсков. Рыболовство велось при помощи

гарпунов, острогов, вершей, сетей; использовались долбленные лодки. Появился морской зверобойный промысел. Началось одомашнивание животных.

Первобытные общины искали и осваивали новые источники пропитания, новые методы уменьшения зависимости от природы. Это позволило людям реже переселяться с места на место. Первые признаки регулярного сбора диких злаков обнаружены на территории Палестины. Здесь в X–IX тысячелетиях до н.э. жили охотники и рыболовы, которые уже 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 каменными плитками. Верхняя часть этих жилищ напоминала шалаш. Стоянки в Палестине – это первый известный нам пример, свидетельствующий о начале перехода от кочевого к оседлому образу жизни. В эпоху мезолита была окончательно заселена Евразия. Человек все дальше расселялся на север. Он дошел до берегов Балтики и Ледовитого океана.

**Неолит** (8–3 тыс. лет до н.э.) характеризуется завершением перехода к высшим формам присваивающего хозяйства и переходу к **производящему хозяйству**, т.е. основанному на производстве человеком материальных благ, необходимых для его жизни и деятельности.

В эпоху неолита произошло **первое общественное разделение труда** на земледельческий и скотоводческий, что способствовало прогрессу производительных сил, возникновению обмена; **второе общественное разделение труда** – выделение ремесла из сельского хозяйства – содействовало индивидуализации труда, возникновению и развитию частной собственности.

Существенные изменения в технике, формах производства и образе жизни, освоение человеком новых территорий и более эффективное их использование носили радикальный характер. Не случайно, эти перемены принято называть **«неолитической революцией»**. Она заняла не десятки и даже не сотни лет, а тысячелетия. Для тех времен такие темпы не были медленными.

**Переход к земледелию** явился прогрессом в развитии производительных сил. Земля вскапывалась деревянными палками и мотыгами; жатва производилась серпами с кремневыми лезвиями; зерна растирались на каменной плите или в зернотерке. В период неолита люди освоили практически все известные в настоящее время сельскохозяйственные культуры. Однако земледелие было распространено очень неравномерно. Первые очаги земледелия обнаружены на территории современного Египта, Палестины, Ирана, Ирака, южной части Средней Азии. Современные археологические и палеоботанические исследования дают основание говорить о четырех самостоятельных наиболее древних очагах 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), рис, гаолян; Центральная Америка, где в V–IV 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.

**Скотоводство** превратилось в важную отрасль хозяйства, хотя оно было распространено неравномерно. В период неолита были одомашнены овцы, свиньи, козы, коровы. Скотоводческие (пастушеские) племена обитали в степях Северной Африки, Аравии, Средней и Центральной Азии.

Первым производством стало **гончарное ремесло**. Глиняная посуда позволила человеку значительно улучшить приготовление и хранение пищи. Гончарный 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**. Ткани изготавливались из льняных нитей на ткацком станке.

В VI–IV тысячелетиях до н.э. на территориях современной Индии, Египта, Передней Азии зародилось **металлургическое производство**. Первым металлом, который привлек внимание людей, была медь, наверное, самородная. Она уступала в твердости камню, но при нагревании из нее можно было сделать иглы, шилья, рыболовные крючки. Из меди делали украшения – бусы, подвески, кольца, браслеты. В III тысячелетии до н.э. кроме меди начали использовать ее сплав с другими металлами (свинец, олово), придававшими ей твердость, – бронзу. Вскоре она распространилась по всему Старому Свету, но по-прежнему была неизвестна в Америке. Процесс производства медных изделий гораздо менее трудоемок, чем изготовление орудий труда из кремня. Первоначально металлы выплавлялись путем



обжигу руды на костре, затем ее нагревали в смеси с древесным углем в плавильных печах.

Каменная техника была представлена шлифованием, пилением, сверлением. Каменные орудия – мотыги, зернотерки, ступки, лезвия для серпов, ножей, кинжалы – изготавливались из кремня, трудно обрабатываемых пород камня типа полудрагоценных нефрита, жадеида и других. Иглы, шилья, ложки делались из кости, в том числе слоновой.

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.

Увеличение количества сельскохозяйственных и ремесленных продуктов труда способствовало расширению **обмена**, сначала возникшего на границе земледельческих и скотоводческих племен. Внутри общины обмен осуществлялся в натуральной неэквивалентной форме, в порядке уравнительного распределения произведенных продуктов. Обмен между специализированными общинами становился более регулярным. Однако всеобщего эквивалента, тем более в денежной форме, хозяйственная практика пока еще не выработала. Можно говорить лишь о зарождении товарного производства, создании отдельных продуктов в количествах, превышавших потребности семьи и общины и предназначенных для обмена с другими общинами, о формировании рыночных отношений, хотя и в примитивной форме. Развитие обмена стимулировало совершенствование производительных сил.

С переходом к оседлому существованию резко изменилось количество совместно проживающих людей. Общины охотников были небольшими, около 20 человек или немного больше. Они могли разрастаться только при достаточных запасах пищи. Переход к производящему хозяйству привел к заметному увеличению размеров общины, к возникновению территориальной общины, представлявшей собой постоянные поселения, насчитывавшие десятки, а то и сотни жилых домов, культовые сооружения, мастерские. Жилищем служили глинобитные дома.

В IV тысячелетии до н.э. появились признаки исчерпания потенциала неолитической цивилизации. Каменные орудия, даже самые совершенные, были трудоемки в изготовлении и недостаточно надежны. Они не были способны удовлетворить разнообразные, постоянно усложнявшиеся потребности человека и общества.

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

Изобретение и освоение принципиально новых материалов (бронзы), технологий (системы орошаемого и плужного земледелия), усиление имущественного неравенства, зарождение частной собственности неизбежно вели к возникновению классов и государства.

Разрушение первобытного общества в различных регионах мира происходило в разное время. Разнообразными были и модели дальнейшего хозяйственного развития. В конце IV тысячелетия до н.э. в Месопотамии, а затем в Египте возникли первые государства.

### **Вопросы для повторения**

1. Назовите основные признаки первобытнообщинного строя.
2. Перечислите периоды развития первобытнообщинного строя.
3. Каковы основные черты палеолита?
4. Какие изменения произошли в эпоху мезолита?
5. Что такое первое и второе общественное разделение труда?
6. Каковы причины разрушения первобытнообщинного строя?

## **Глава 2. ДВЕ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: «АЗИАТСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА» И АНТИЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО**

Совершенствование орудий труда, повышение их производительности, образование на этой основе прибавочного продукта имели глубокие социально-экономические последствия. Экономическая структура первобытного общества стала тесной для новой технической базы, тормозила ее развитие.

Появление частной собственности, распространение обмена и зарождение на этой основе имущественного и социального неравенства способствовали образованию нового типа общества, появлению государства.

Первым обществом неравенства, где существовала эксплуатация, был *рабовладельческий строй*. Смена первобытнообщинного строя рабовладельческим началась на Востоке в IV тысячелетии до н.э.

## 2.1. Экономическое развитие стран Древнего Востока

Появившиеся в IV–III тысячелетиях до н.э. *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. Обычно их называют государствами Древнего Востока. Это Шумер, Вавилон, Ассирия, Древнекитайское царство. Особое место среди них занимает Древний Египет, история которого насчитывает более трех тысячелетий. Теплый климат в сочетании с плодородными, легко обрабатываемыми почвами, возможность ее орошения позволяли получать значительные урожаи даже при низком агрокультурном и техническом уровне земледелия. Формирование нового общества началось здесь до начала «железной революции», на основе палеолитической техники и орудий труда. Семья египетского крестьянина, например, получала втрое больше продовольствия, чем было необходимо для удовлетворения ее потребностей. А именно *прибавочный продукт* являлся главным условием рождения цивилизации.

*Экономика Древнего Египта.* Наиболее типичным обществом азиатского типа являлся Древний Египет. Древнейшие поселения скотоводов и земледельцев в долине Нила возникли в VI–IV тысячелетиях до н.э. Поливное земледелие здесь достигло больших успехов. В это время была изобретена деревянная соха. Охотничий промысел был вытеснен скотоводством. Египтяне научились отливать из меди топоры, ножи, кинжалы, сосуды, наконечники для стрел. Но, главное, в это время начала развиваться бассейновая система орошения, которую могли создать лишь крупные земельные общины. 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, которые 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.

Египет занимал выгодное географическое положение. Средиземное море соединяло его с Передней Азией, Кипром, островами Эгейского моря и материковой Грецией. Нил являлся важной судоходной артерией. Египет располагал полезными ископаемыми.

Хозяйственную основу Египта составляло *поливное (ирригационное) земледелие*, представлявшее собой соединение ирригационных сооружений и поливных работ с примитивной техникой обработки земли. 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. 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 «журавлей-шадуфов» 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. Древневосточное государство, таким образом, возникло из необходимости объединения сил земледельцев-общинников для строительства оросительных систем.

Отличительной чертой восточного типа хозяйства являлась *государственная собственность* на землю и ирригационные сооружения. Фараоны, общинная знать (номархи) занимали господствующее экономическое положение. **В царских, храмовых и частных хозяйствах** трудились рабы и зависимые общинники. В период голода храмы открывали для земледельцев свои зернохранилища, а общинники за это должны были работать на «полях бога».

Царское хозяйство, поставлявшее все необходимое для «дома фараона», было достаточно развитым.

Фараоны контролировали храмовые хозяйства, конфисковывали общинные пустоши. Расширение государственного хозяйства сопровождалось раздачей земель сановникам. Появились хозяйства вельмож. Их земли обрабатывали «рабочие отряды», которым выделялся тягловый скот, семена для посева.

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. В этих условиях труд рабов играл второстепенную роль – он носил «домашний характер». Рабы исполняли в основном обязанности слуг. Лишь в последний период истории Древнего Египта – в XVI, XII вв. до н.э. – рабов начали использовать в качестве ткачей, гончаров и т.д. В «азиатских» общинах не было необходимости в дополнительной рабочей силе. Напротив, там существовал избыток трудовых ресурсов. В период прекращения сельскохозяйственных работ, связанных с разливом рек, население нужно было чем-то занять. Поэтому, не случайно, почти все древневосточные государства вели строительство грандиозных культовых и светских сооружений – пирамид в Египте, башен-зиккуратов и висячих садов в Месопотамии и т.д. В условиях избыточности трудовых ресурсов применение труда рабов в сельскохозяйственном производстве было бессмысленным.

Земледельцы-общинники – это даровая рабочая сила, которую не нужно покупать, кормить, одевать. Труд этих людей можно было расходовать очень расточительно. В отличие от рабов античных государств, которые находились в собственности отдельных рабовладельцев и использовались в частных интересах, эта огромная трудовая армия применялась централизованно для **государственных (общественных) работ**: при строительстве оросительных систем, дорог, культовых сооружений. Ведение, управление этими работами требовали мощного государственного аппарата. В Древнем Египте регулярно проводились переписи населения и хозяйства, в основном для распределения трудовой повинности.

Каждый крестьянин должен был определенную часть года отработать на государственных работах – на полях фараона и храмов, строительстве оросительных систем, пирамид и храмов. Трудовые повинности в пользу фараона имели огромное значение для экономики Древнего Египта. Существовало даже «ведомство поставщика людей» с тюрьмой для уклонявшихся от повинностей. Государственные повинности распространялись на все население. Сохранились записи об организации людей в «пятерки» и «десятки» во главе с «руководителем работ». Выполнение работ контролировалось особыми чиновниками – «счетчиками людей». Кроме того, существовало разветвленное ведомство по сбору налогов. Особая роль государства с громадным аппаратом управления обусловила особый тип бюрократии. Макс Вебер не без остроумия отмечал, что в Египте бюрократическая централизация никогда не могла бы достичь той степени совершенства, которой она достигла, без естественного разлива Нила.

Для Египта, как и для других «восточных обществ», характерна высокая степень **централизации экономики**: централизованно распределялась основная масса произведенного продукта; чиновники учитывали урожай и количество скота; общинники, работавшие на ирригационных и строительных объектах, получали инструмент и провиант из государственных хранилищ.

Управление ирригационной системой в восточных странах носило сверхцентрализованный и деспотический характер. Более того, верховные правители считались живыми богами на земле. Этим объясняется чрезвычайная экономическая роль, которую выполняли храмы, жрецы, хранившие и интерпретировавшие информацию по управлению ирригационными системами.

Все эти особенности «азиатского способа производства» сохранялись на Востоке очень долго.

Восточные общества – это **общества с жесткой иерархией**. Собственность и власть в Древнем Египте были слиты воедино. На вершине пирамиды находился фараон. Его абсолютная, деспотическая власть освящалась религией.

Все чиновники целиком находились в зависимости от фараона, получая от него жалованье деньгами или натурой. Нередко жалованье было единственным источником их дохода. 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 неуютными. 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.

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 жизни его семьи. Большая часть шла на государственные склады.

*Ремесло* носило централизованный характер. Нужно отметить, что в ремесле в течение долгого времени металл не вытеснял камень.

Египтяне знали бронзу, 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 росту *торговли*. Юг Египта поставлял скот, а север – зерно. Кроме того, стали эксплуатироваться завоеванные территории Ливии, Нубии, Синая. Египетские купцы покупали там медь, золото, эмаль, слоновую кость, кожи, шерсть, древесину. Египтяне получали олово и свинец из Малой Азии, а медь с Кипра. Разбогатевшее купечество занималось ростовщичеством. Немало богатств поступало в виде военных трофеев или дани, взимаемой с побежденных народов.

Огосударствление экономики, тотальная регламентация общественной жизни, ее бюрократизация были связаны с важнейшей чертой египетского, восточного общества в целом – стремлением к стабильности и неизменности во всем: экономике, социально-культурной и политической жизни. Подобно тому как без общины не могла выжить отдельная семья, так и сами общины не могли обойтись без государства, поэтому они были кровно заинтересованы в консервации отношений с верховной властью. Сохранению в неизменной, неизменном состоянии всей системы общественных отношений подчинялась материальная и духовная деятельность людей. Поддержанию стабильности восточного общества служили деспотизм правителей, религия, обычаи и законы.

Стремление к неизменности наложило отпечаток на развитие труда и человека в Древнем Египте. Экономика почти не развивалась, постоянно воспроизводя прежние формы и отношения. Такое положение в экономике называется *стагнацией*.

Таким образом, для восточной (азиатской) модели хозяйственного развития характерны следующие черты:

1. Рабы не составляли главную производительную силу общества, т.е. производством материальных благ в сельском хозяйстве и других сферах занимались люди, считавшиеся свободными.
2. Земля находилась не в частной, а в государственной или государственно-общинной собственности.
3. Между государством и общинниками-земледельцами сложились отношения подданства, т.е. отсутствовали права при безусловном несении повинностей в пользу государства.
4. Государство на Востоке приобрело форму «восточной деспотии», т.е. полного бесправия подданных перед лицом государства. Именно поэтому такой тип общества называется «обществом восточного рабства».
5. Общины отличались устойчивостью, что было связано с необходимостью создания и поддержания в должном состоянии ирригационной системы.

## 2.2. Экономическое развитие античных государств

В отличие от стран Востока 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. На юге Балканского полуострова в VII тысячелетии до н.э. существовало земледелие и скотоводство. В конце IV тысячелетия до н.э. распространились медные орудия труда, а с начала III тысячелетия до н.э. – бронзовые. В конце II тысячелетия до н.э. в греческую экономику широко внедрялось железо. Тогда же стал широко использоваться гончарный круг, получило развитие мореплавание, возникли первые города.

Древнейшими жителями Апеннинского полуострова были лигуры, которые являлись создателями

неолитической культуры, италики, иллирийцы. В IX–VIII вв. до н.э. жившими здесь народами широко использовалось железо. В VIII–VI вв. до н.э. наибольшее значение приобрела культура этрусков.

Экономика Древней Греции и Древнего Рима основывалась на труде рабов, являвшихся главными производителями материальных благ. Основными источниками пополнения рядов рабов были: 1) военнопленные и захваченные в плен мирные жители; 2) продаваемые правящей аристократией варварских народов соплеменники; 3) рожденные рабами дети; 4) люди, захваченные пиратами и похитителями.

**Экономическое развитие Древней Греции.** Первый период истории Древней Греции – с XII по VIII в. до н.э. – называется гомеровским, так как к этому времени относится создание Гомером «Илиады» и «Одиссеи». Но в этот период у греков еще не существовало государства. Это время было переходным периодом от первобытнообщинного к классовому обществу, который называют **строем военной демократии**. Демократией этот строй называется потому, что верховным органом являлось народное собрание, а военной потому, что народное собрание выбирало военного руководителя – вождя (василевса). В условиях усиливавшихся военных столкновений в жизни племени все большую роль начала играть военная верхушка во главе с вождем.

VIII–III вв. до н.э. – это период существования **полисов**, или самостоятельных городов – государств. Этот период был классическим рабовладельческим периодом истории Древней Греции, которая не представляла собой единого государства, а состояла из множества небольших государств. 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** (самообеспеченности).

Прибавочный продукт в условиях полиса можно было обеспечить, только заставив трудиться безвозмездно захваченных на войне рабов. **Античная система хозяйства** основывалась прежде всего на военной организации, обеспечивавшей хозяйство новыми рабами. Тогдашняя армия, по сути, являлась ополчением. Каждый гражданин данного полиса независимо от происхождения обязан был отбывать военную повинность. В зависимости от размера имущества он служил либо в сухопутных войсках, либо во флоте.

В Древней Греции существовало два варианта политического и экономического строя – **афинский** и **спартанский**. Первый – это торгово-ремесленные государства с развитыми товарно-денежными отношениями, широким использованием рабского труда в производстве, демократическим устройством. Примером таких полисов были Афины, Коринф, Мегары, Милет, Родос и ряд других, как правило расположенных на морском побережье, имевших небольшую сельскохозяйственную территорию, но обладавших, вместе с тем, многочисленным населением. Полисы этого типа задавали тон экономическому развитию. Они были ведущими хозяйственными центрами Греции. Второй – аграрный, с абсолютным преобладанием сельского хозяйства, слабым развитием торговли, ремесла и товарно-денежных отношений, большим числом зависимых работников, как правило, олигархическим, устройством. Это – Спарта, Аркадия, Беотия, Фессалия.

**Сельское хозяйство.** Основной формой хозяйственной деятельности жителей Греции было земледелие. Они выращивали ячмень и пшеницу, но урожаи были невысокими. Холмистый рельеф Греции с каменистой почвой, трудной для вспахивания и обработки, мало пригодной для зерновых, оказался удобным для выращивания виноградной лозы, масличных и плодовых деревьев, разнообразных овощей. Это обусловило невысокий уровень развития хлебопашества в греческих полисах, постоянный переход от зернового хозяйства к интенсивному виноградарству и садоводству. Развитие этих отраслей требовало вложений средств, больших людских затрат, значительных затрат времени. Эти культуры могли успешно осваиваться только при наличии дополнительной рабочей силы. Развитие этих видов сельскохозяйственного производства было тесно связано с внедрением рабского труда. Вложение дополнительных средств и рабочей силы создавали возможности для получения излишков. В результате греки имели довольно высокие урожаи винограда и маслин, которые не только обеспечивали нужды местного населения, но и продавались.

Основными ячейками 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. Им помогали 1–2 раба. В более крупных поместьях использовался труд 15–25 рабов. Хозяйства носили, как правило, многоотраслевой характер.

Скотоводство занимало небольшое место в сельскохозяйственном производстве. Мясо и молоко не были основными продуктами питания древних греков. Лошадей было мало. Они практически не применялись как тягловая сила, а греческая конница была вспомогательным родом войск. Зато разводили овец, рабочий и тягловый скот.

В целом сельское хозяйство Греции имело следующие особенности: многоотраслевой характер, товарную направленность, использование рабского труда.

**Ремесло и торговля** занимали большое место в экономической структуре полисов. Их развитие стимулировалось прежде всего ростом городов как торгово-ремесленных центров. Развитие городской жизни было невозможно без подъема ремесел и торговли, которые не могли развиваться без привлечения дополнительной рабочей силы – рабского труда.

Широкое развитие получили горнодобывающее и кузнечное производства. Важнейшими отраслями ремесла были керамическое, строительное производства, судостроение, ткачество. Основной ячейкой ремесленного производства были **эргастерии** – разные по величине мастерские, в которых широко применялся труд рабов. Так, знаменитый 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 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 при устойчивых источниках пополнения рабов делали занятия ремеслом выгодным делом. Средний доход от эксплуатации одного раба, занятого в ремесле, достигал 6–120 драхм в год, в то время как содержание семьи свободного гражданина в год, например, в Афинах V в. до н.э., стоило 180 драхм; иначе говоря, доход от 2–3 рабов был достаточен для содержания одной афинской семьи, состоявшей из 3–4 человек. Ремесленное производство могло существовать 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, ремесленными либо сельскохозяйственными товарами.

Многолюдное население торгово-ремесленных 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.

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. В товарные операции были втянуты почти все слои населения. Для большего удобства в проведении торговых операций торговцы-оптовики, особенно связанные с дальней заморской торговлей, создавали купеческие объединения – **фиасы**, основной задачей которых были взаимная страховка и выручка ссудами, обмен информацией, контроль за ценами.

Природные условия, несовершенство и дороговизна сухопутного транспорта не способствовали развитию сухопутных перевозок. Но изрезанность береговой линии, обилие островов способствовали развитию судостроения и морской торговли. В каждом приморском городе сооружается морская гавань, строится порт с удобными стоянками для судов, причалами, складскими помещениями, доками для ремонта. Так, в Афинах по особому архитектурному плану был построен порт Пирей – настоящий город, по уровню своего благоустройства превосходивший Афины.

Освоение морских путей открывало перед греческими купцами самые широкие возможности для торговых операций во всем Средиземноморье, включая бассейн Черного моря. Привезенные на кораблях

товары попадали в руки розничных торговцев и продавались мелкими партиями на городском рынке. Для облегчения торговли устраивались рыночные помещения, лавки, но чаще всего торговля велась на открытом воздухе.

Внедрение товарного производства, большой объем торговли требовали совершенствования расчетных операций. Средством расчета стала монета со строго определенным весом, гарантированным государством, ее выпускавшим. **Первые монеты** появились в Греции еще в VII в. до н.э. В классическую эпоху каждый город чеканил большое количество монет. 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 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. Активная хозяйственная жизнь греческих городов привела к появлению в IV в. до н.э. медной разменной монеты: обол, халков и лепт. 1 серебряная драхма делилась на 6 медных обол, 1 обол – на 8 халков, 1 халк – на 2 лепты.

Большой размах торговой деятельности в греческом мире привел к появлению зачатков банковских операций и элементов безвалютных расчетов. Эти операции осуществлялись особыми людьми – менялами, которых называли **трапедзитами**, существовавшими в каждом торговом городе. Менялы следили за курсом многочисленных монетных серий, производили обмен одних монет на другие, размен крупных монет, принимали деньги на хранение, давали ссуды под проценты, производили расчеты между оптовыми торговцами.

Процесс социально-экономического, политического и культурного развития греческого общества VIII–VI вв. до н.э. породил такое явление в древнегреческой истории, как **Великая колонизация**, т.е. выселение греков из городов Эгейского бассейна в многочисленные колонии, расположенные по побережью Средиземного и Черного морей. Всего было образовано несколько сотен колоний численностью 1,5–2 млн человек.

Причин колонизации было несколько. Интенсификация греческой экономики, развитие ремесел и торговли требовали расширения поля деятельности: нужны были новые земли для потерявших свои наделы граждан, нужны были источники сырья, рынки сбыта для продукции ремесленных мастерских. Другая причина состояла в политической и социальной борьбе, развернувшейся в греческих полисах. В колонии уходили недовольные, опасные для знати политические противники. В то же время правящим кругам городов-метрополий было выгодно иметь колонии, с которыми устанавливались взаимовыгодные связи, откуда получали ценное сырье, куда можно было сбывать сельскохозяйственную и ремесленную продукцию. Важной причиной колонизации стал своеобразный демографический кризис, вызванный бурным развитием греческой экономики, создававшей излишки продукции, требовавшей сбыта, недостаточного количества сырья, рабочей силы, обеспечивавшей определенный материальный достаток.

Великая греческая колонизация VIII–VI вв. до н.э., вызванная глубинными общественными процессами, стала мощным фактором социально-экономического и культурного развития не только греческого мира, но и всего Средиземноморья.

Таким образом, *в Греции сложился новый тип экономики, отличный от экономической структуры ведущих древневосточных стран: интенсивный, товарный, при сохранении натуральной основы.* Он требовал значительных вложений, высокого уровня организации хозяйства, применения рабского труда, создавал благоприятные условия для самого существования греческого общества, развития греческой культуры.

### 2.3. Экономическое развитие Древнего Рима

Первый период истории Древнего Рима – с VIII по VI в. до н.э. – принято называть «царским» периодом. Однако монархического государства не было. Римские «цари» – рексы, как и греческие василевсы, – это военные вожди. Общественный строй Рима был военной демократией.

В VI в. возникло государство. 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. Побежденные народы признавали зависимость от Рима,

но не включались в состав римского полиса.

В отличие от Афин *Римская республика была аристократической*, поскольку власть оставалась в руках родовой аристократии. По мере экономического развития, как и в Афинах, появились городское хозяйство, ремесло и торговля, а вместе с ними и «новые богачи», которые стремились разделить власть со старой римской знатью, попасть в ее ряды. Отдельные части Италии постепенно слились в одно государство. Однако политические и преимущественные права остались в руках граждан только римского полиса – квиритов. Подобное положение не могло не вести к социальной напряженности и политическим конфликтам.

В этих условиях решающей силой стала армия, которая постепенно превратилась в орудие в руках военачальников, обеспечивающее военную добычу и содержание солдатам. Используя армию, они захватили власть в стране и превратились в императоров. В I в. до н.э. Римская республика сменилась Империей, просуществовавшей до VI н.э.

**Сельское хозяйство.** Издревле 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. Греки-колонисты внесли усовершенствование в местное виноградарство, познакомили жителей Италии с оливками.

Во II–I вв. до н.э. сельское хозяйство Италии переживало подъем. Большое распространение получили виноградарство, выращивание оливок и плодоводство, развивалось хлебопашество. Хозяева больше внимания стали уделять удобрению земли, тщательно вспахивали поля, внедряли новые сорта пшеницы, например, овес, коноплю, кунжут.

Холмисто-гористая территория благоприятствовала развитию скотоводства, особенно овцеводства и свиноводства. Одним из важных показателей прогресса в сельском хозяйстве являлись новые отрасли – животноводство и птицеводство. Вокруг крупных городов создавались специализированные хозяйства, снабжавшие горожан молоком, сыром, мясом, цветами, свежими овощами и фруктами.

В период образования Римского государства экономическая структура италийского села включала **два типа хозяйства** – рабовладельческое (*вилла*), обслуживаемое сравнительно небольшим числом рабов, и обычный крестьянский двор, на котором работал свободный земледелец и его семья. Свободные земледельцы составляли основу римского народного ополчения. Они своей кровью, разорением своих небольших хозяйств оплачивали гегемонию Рима в античном мире. 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*, на которых трудились тысяч и рабов. Появление новых форм землевладения способствовало увеличению объемов сельскохозяйственной продукции.

Бурный подъем сельского хозяйства во II–I вв. до н.э. объяснялся тремя причинами: широким внедрением рабства, развитием простого товарного производства, переходом от мелкого хозяйства к крупному. Подъем сельского хозяйства способствовал установлению рыночных связей между городом и деревней. Город обособился от деревни, превратившись в центр ремесла и торговли, политической и культурной жизни. В этот период произошел переход от мелкого к крупному землепользованию.

**Ремесло и торговля.** В VI–V вв. до н.э. в итальянских городах бурно развивалось ремесло и торговля. Этому способствовало наличие полезных ископаемых, в частности железной руды, меди, глины, строительного камня, корабельного леса. В эти же 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, водопроводных труб, 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 сам хозяин, члены его семьи и несколько рабов. Сохранившиеся археологические находки свидетельствуют о проникновении рабского труда в ремесленное производство. В рудниках, каменоломнях, глиняных карьерах труд рабов господствовал безраздельно.

В отличие от сельского хозяйства, где решающую роль приобрел рабский труд, в ремесленном



производстве большее значение имели свободные ремесленники, мало использовавшие рабский труд. Развитие ремесел потребовало расширения сырьевой базы. Увеличилась потребность в металлах, камне, древесине, высококачественной глине, шерсти, льне, коже, стекле, новых строительных материалах. Введение в оборот новых 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: ПUTEОЛЫ славились железоделательным производством, Капуя – литьем из бронзы и свинца, Калы и Минтурны – изготовлением сельскохозяйственных орудий, Арреций – керамикой, Тарент – шерстяными изделиями, Северная Италия – льняными изделиями. Крупным ремесленным центром был Рим.

Уже в VI–III вв. до н.э. Италия становится ареной интенсивной торговой деятельности, причем устанавливаются и внешние, и внутриитальянские торговые связи. Предметом торговли являлись не только предметы роскоши, но и металлические изделия, керамика, хлеб, вино, оливковое масло. Центром торговой жизни стал Рим. Для торговли здесь выделялся каждый девятый день, который назывался «*нундины*» (девятый). Один раз в год организовывались ярмарки, куда съезжались жители 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; во-вторых, строительство замечательных дорог, мощенных камнем и пересекавших всю Европу (они сохранились до нашего времени). В Римской империи практиковалось даже страхование грузов.

**Денежное обращение.** Расширяющиеся размеры внутренней и внешней торговли вызвали появление денег. Первые монеты появились в самом конце V в. до н.э. 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). 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 монетными номиналами в Риме были *бронзовый асс*, *серебряный сестерций* (2,5 асса), *серебряный денарий* (равен 10 ассам, или 4 сестерциям).

Существование 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 шел рука об руку с ростовщичеством. Ссудный процент в Италии не превышал 6% в год, но в провинциях этого запрещения не было, и римские ростовщики взвинчивали проценты. Опираясь на помощь провинциальной администрации, римские ростовщики разоряли целые города и области.

**Рабство.** Внутренняя эволюция общественных отношений в Риме в IV–III вв. до н.э. вела к возникновению форм классического рабства. Концентрация земли, распространение частной собственности, развитие ремесел, торговли, денежного обращения, зарождение товарного хозяйства требовали дешевой рабочей силы. Заставить работать свободного мелкого собственника, добивавшегося равноправия и наделенного участком земли, было трудно. Такой рабочей силой мог быть лишенный всех прав и имущества раб. Этим объясняется агрессивность Рима, его бесконечные войны, массовое ограбление и порабощение завоеванного населения. Успешные войны способствовали обильному притоку рабов, росту и внедрению рабства.

Использование рабского труда разрушало натуральное хозяйство. Во II–I вв. до н.э. землевладельцы и ремесленники стремились не только к получению большего прибавочного продукта, но и к денежной его реализации. Все это вызывало усиление эксплуатации рабов, которые превратились в основного товаропроизводителя. Потребность в рабах была постоянной.

Численность рабов все время возрастала. Они стали самым многочисленным классом римского общества. Рабовладение распространилось в сельском хозяйстве, горнодобывающем деле, металлургии,

строительстве. Труд свободных или полузависимых работников продолжал применяться, но играл подчиненную роль. Положение рабов было полностью бесправным. Раб приравнивался к вещи, животному, он поступал в абсолютное распоряжение господина. Численность рабов точно неизвестна. Ученые расходятся в определении численности рабов и свободного населения в классическую эпоху. Французский историк А. Валлон считал, что соотношение рабов и свободных людей в Италии во II–I вв. до н.э. составляло 1:1, т.е. было 50% рабов и 50% свободных. Немецкий историк конца XIX – начала XX в. Ю. Белох определял это соотношение как 3:5 (37,5% рабов и 62,5% свободных). Американский историк У. Уестерман полагал, что соотношение между свободными и рабами составляло 1:2 (33% рабов и 67% свободных). В руках отдельных рабовладельцев сосредоточивались тысячи рабов.

#### 2.4. Кризис рабовладельческой системы

Эксплуатировать чужой труд в античных государствах можно было, только захватывая пленных на войне и превращая их в рабов. Захваченный в плен человек, оказавшись в чужой враждебной ему среде, терял способность к сопротивлению.

Такой способ эксплуатации имел важные следствия. Поскольку главным условием развития рабовладельческого хозяйства являлись постоянные победоносные войны, чтобы их вести следовало вооружить все население. Поэтому каждый мужчина был воином и изучал военное искусство. Тот классический рабовладельческий строй, который существовал в античных государствах, не мог быть сразу у всех народов: не могли все вести победоносные войны. В самом деле, побежденные и покоренные Римом страны или находились на стадии доклассового общества, или относились к «азиатскому способу производства».

Во II–III вв. н.э. наступил кризис рабовладельческой системы – рабовладельческие производственные отношения стали тормозить развитие производительных сил. Это выражалось в деградации сельского хозяйства. Происходило возвращение от интенсивных отраслей к зерновому хозяйству, многие земли забрасывались или превращались в пастбища. Завоевательные войны кончались – Рим уже захватил столько, что не мог прочно удерживать провинции под контролем. Сократился приток рабов, они стали дорогими.

Стали возникать совсем новые формы эксплуатации. Чтобы материально заинтересовать раба, ему выделяли *пекулий* – самостоятельное хозяйство. Это могла быть ремесленная мастерская, участок земли. Определенную часть доходов раб должен был отдавать хозяину, платить ему оброк.

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 семью раба, т.е. продать членов семьи в разные руки, но нельзя было даже отобрать у раба пекулий. Кроме того, крупные землевладельцы стали сдавать участки своей земли крестьянам. Крестьянин-арендатор назывался *колоном*.

Так в недрах рабовладельческой системы стали рождаться феодальные отношения, потому что пекулий и колонат были уже формами, соответствующими феодальным отношениям.

Но все это уже не могло спасти Римскую империю. Для победы феодальных отношений требовались крестьяне, а римские крестьяне были разорены и их разорение началось еще при переходе к крупным рабовладельческим хозяйствам. Разоренные крестьяне шли в города, но не для того, чтобы найти там работу. Рабовладельческие отношения воспитывали представление, что свободному человеку трудиться стыдно, что труд – занятие для рабов. И в городах росло число людей, не работающих и живущих на подачки знати.

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

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

#### Вопросы для повторения

1. Каковы причины появления первых государств на Востоке?
2. Что такое ирригационное земледелие?
3. Какие виды собственности характерны для государств Востока?
4. Назовите основные отличительные черты восточной модели хозяйственного развития.
5. Какие основные варианты экономических моделей характерны для Древней Греции?
6. Что такое эргастерия?
7. Каковы причины Великой колонизации, предпринятой греками?
8. Что такое вилла и латифундия?
9. Каковы особенности развития ремесла и торговли в Древнем Риме?
10. Кто такие аргентарии?
11. Каковы причины кризиса античной модели хозяйственного развития?

### **Глава 3. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФЕОДАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Переход к феодализму в разных обществах проходил по-разному. У некоторых народов он следовал за рабовладением и предшествовал капитализму. Германцы, славяне, арабы, кельты, народы тропической Африки миновали рабовладельческую стадию развития, и феодализм у них следовал за первобытнообщинным строем.

Феодальная система формировалась на следующих принципах:

- господстве крупной земельной собственности и монополии на нее феодалов;
- непосредственный производитель – крестьянин ведет самостоятельное индивидуальное хозяйство на земле, полученной от феодала во временное либо наследственное пользование (держание);
- внеэкономическом принуждении, которое является формой зависимости непосредственного товаропроизводителя от феодала;
- рентных отношениях. Крестьянин платил феодалу ренту за пользование землей; рентные платежи взимались в натуральной (барщина, оброк) либо в денежной формах;
- сословном неполноправии крестьян (от судебной и поземельной до личной зависимости);
- господстве натурального хозяйства и мелкого производства;
- преобладании аграрного сектора экономики;
- примитивном уровне техники, применяемой в производстве (особое значение приобретают индивидуальные производственные навыки);
- сословном характере общества;
- иерархической структуре феодального сословия;
- корпоративных отношениях.

Феодальные системы складывались неравномерно в различных областях Европы, Азии, Африки. Единый по своей сущности процесс генезиса феодализма в каждой стране имел значительные локальные и региональные особенности. В качестве основного критерия для выделения главных моделей (типов) этого процесса можно принять интенсивность вызревания элементов феодализма в недрах рабовладельческого или первобытнообщинного строя.

#### **3.1. Генезис феодализма в Западной Европе**

Европейский феодализм – результат трех вариантов (типов) генезиса феодализма. Первый тип рождался непосредственно из первобытнообщинного строя варваров, минуя стадию развитого рабовладельческого общества. В Европе примером подобного варианта являются Англия, Скандинавия, Северо-Западная Германия, а также Русь, Польша, Чехия.

Второй тип складывался на основе синтеза элементов феодализма, вызревающих внутри рабовладельческого общества, с феодальными отношениями, формирующимися на последней стадии развития первобытнообщинного строя варваров. Причем и те и другие элементы в равной степени составляли основу будущего средневекового общества. Этот тип генезиса феодализма нашел свое воплощение в Северной Галлии, у ряда южнославянских народов.

Третий тип зарождался на базе синтеза элементов позднеантичного общества с феодальными

отношениями, формировавшимися в варварских обществах, с явным преобладанием античных начал. Этот путь был характерен для Византии, Южной Галлии, стран Среднеазиатского региона.

Восточный феодализм, сложившийся на базе «азиатского способа производства», унаследовал все его характерные черты: преобладание государственной феодальной земельной собственности, сохранение специфических форм общинной организации крестьянства; особые формы организации сословия феодалов и реализации ими своей монополии главным образом через продуктовую ренту; высокая степень государственной централизации.

Феодальная система в Западной Европе прошла в своем развитии через несколько этапов.

V–IX вв. – эпоха генезиса и развития феодализма, время постепенного образования крупной земельной собственности, монополизация ее меньшинством населения, превращения свободных земледельцев в зависимых крестьян, установления вассально-ленных отношений.

X–XV вв. – расцвет феодализма в странах Западной Европы, отмеченный экономическим подъемом, основанным на внутренней колонизации – освоении новых земель, увеличении сбора сельскохозяйственных культур, развитии животноводства; возрождении городов, превратившихся в центры ремесленного производства и торговли. Развитие товарного производства и товарно-денежных отношений сопровождалось коммутацией ренты, появлением ярмарок, кредитного дела, банков. В это время внедрялись технические новшества ветряная мельница, доменная печь, артиллерия, книгопечатание и др., формировались централизованные государства.

Конец XV–XVII вв. – время разложения, кризиса феодальной системы и зарождения капитализма. Расширялись товарно-денежные отношения, уничтожалась личная зависимость крестьян, начался процесс первоначального накопления капитала, развития мануфактурного производства и, как следствие, обострялись социальные противоречия, перераставшие в буржуазные революции.

Изменения происходили не только в экономической, но и в политической жизни. В раннефеодальный период государство представляло собой крупное, но непрочное объединение (например, империя Карла Великого). В X–XII вв. преобладали мелкие политические образования – княжества, герцогства, графства, располагавшие значительной политической властью над своими подданными. Иногда они были полностью самостоятельными, иногда номинально объединялись под властью слабого короля (так называемый период феодальной раздробленности). В XIII–XV вв. во многих странах шел процесс централизации государства, завершившийся оформлением сословной монархии. В этих государствах относительно сильная королевская власть сочеталась с существовавшими сословно-представительными собраниями. Лишь в Византии в период средневековья сохранялось сильное централизованное государство. Наконец, в XVI–XVII вв. феодальное государство приняло свою последнюю, наиболее централизованную форму абсолютной монархии.

Становление феодальной экономической системы в Западной Европе традиционно рассматривают на примере Королевства Франков, возникшего в Северной Галлии в 486 г. **Франки** – одна из конфедераций немецких племен, наряду с англосаксами, лангобардами, вандалами, остготами и др. В IV–V вв. германцы завоевали Западную Римскую империю и образовали несколько так называемых варварских королевств. В V–VII вв. франками правила династия Меровингов, с конца VII до середины IX в. – династия Каролингов.

Основные сведения о хозяйстве франков в эпоху раннего феодализма содержатся в судебнике «Саллическая правда». Из этого документа следует, что франки были оседлыми земледельцами, они сеяли зерновые культуры, применяли двуполье, использовали плуг с железным лемехом, борону, а в качестве тягловой силы – быков и лошадей. Право распоряжения землей в деревне принадлежало общине – **марке**. Землю франки обрабатывали индивидуально, большими семьями. Общинные угодья находились в нераздельном пользовании крестьян. Хозяйство франков носило натуральный характер. У франков еще не сложились классы, но уже отмечалось имущественное расслоение.

Одной из важнейших предпосылок развития феодальных отношений явился дуализм франкской общины. **Дуализм общины** – это сочетание общинного землевладения с частным крестьянским хозяйством. Уже с V–VII вв. она стала поземельной, территориальной, соседской, а земля все чаще превращалась в аллод. **Аллод** – свободно отчуждаемая индивидуально-семейная земельная собственность, т.е. *частная собственность на надел общинной земли*. Крестьяне присваивали полученные от общины наделы в частную собственность, как только для этого появлялась возможность. Расчистки и займки

лесных участков использовались чаще всего.

Появление аллода, углубляя имущественную и социальную дифференциацию франков, стало предпосылкой формирования крупной феодальной собственности.

Процессу концентрации земельной собственности, социальному расслоению способствовало вмешательство государственной власти. Государственный земельный фонд, состоявший из сохранившихся поместий римских рабовладельцев, государственных земель, земель бунтовщиков, конфискованных во время многочисленных гражданских войн, раздавался королевской властью приближенным, дружинникам, церкви в форме аллода. Государственный земельный фонд быстро сокращался, поэтому пришлось изменить принципы жалования земель.

В VIII в. в Королевстве Франков были проведены *важные реформы*. При Карле Мартелле (715–741) в результате военной реформы крестьян отстранили от военной службы. Основой войска стала рыцарская конница. Вооружение конного рыцаря стоило дорого. Расходы на содержание войска и снаряжение рыцарей легли на плечи крестьян. Военная реформа потребовала изменений в земельных пожалованиях. Была введена бенефициальная система. **Бенефиций** – форма земельного владения феодала, обусловленная определенными обязанностями (платежи и военная служба) и сроком (обычно пожизненным). Возникли отношения **вассалитета**: вассал зависел от сеньора, пожаловавшего бенефиций, приносил последнему клятву верности и исполнения службы. Сеньор, сохраняя право верховного собственника на пожалованную землю, мог ее отобрать, если вассал нарушал договор.

**Военная служба** становилась **монополией феодалов**. При раздаче бенефициев подданными вассалов часто становились ранее свободные люди, населявшие эти земли: они из подданных короля превращались в зависимых от частных лиц крестьян.

В IX в. бенефиции превратились в **лени**, или **феоды**, представлявшие собой *условное пожалование вассалу, которое передавалось по наследству*. Военная служба оставалась главным условием владения феодалом, хотя последний и передавался в наследственное пользование. **Ленная система** – развитая форма феодального землевладения, на ее основе складывался вассалитет, феодальная иерархия знати.

Все условия, которые способствовали образованию крупного землевладения (феодальные междоусобицы и войны против других племен), обусловили утрату свободы крестьянами-общинниками.

Разоренный войной или неурожаем крестьянин, не найдя защиты ни у общины, ни у королевской власти, вынужден был искать покровительства местных сильных и богатых людей. Получая от них земельный участок, он терял свободу и превращался в зависимого или крепостного человека. В свою очередь, крупный землевладелец обеспечивал собственное хозяйство рабочими руками зависимых от него людей, плативших за землю и помощь своей работой (барщина) и продуктами (оброк).

При низком уровне развития производительных сил того времени требовалось много земли и рабочих рук, чтобы обеспечить достаточное количество продуктов сельского хозяйства. Господствующий класс был заинтересован не в захвате земли у крестьян, а в достаточном количестве рабочих рук. Захват земли феодалом состоял в том, что аллодист терял свое право собственности на эту землю и превращался в держателя на основе феодального права, т.е. становился обязанным платить за нее ренту и нести повинности, устанавливавшиеся либо обычаем, либо соглашением. Эта перемена в положении аллодиста и составляла содержание понятия верховной собственности феодала на определенные земли.

Захваты феодалами общинной земли и крестьянских наделов приобретали с начала IX в. массовый характер. Феодалы всеми возможными способами доводили крестьян до разорения, заставляя либо продать, либо передать землю крупному землевладельцу.

Наиболее распространенной формой установления зависимости бедняка от крупного землевладельца была практика его перевода в разряд так называемых прекариев. **Прекарий** – дословно «переданное по просьбе», условное земельное держание, которое крупный земельный собственник передавал либо во временное, либо в пожизненное держание безземельному или малоземельному бедняку с обязательством последнего нести в пользу собственника повинности и оброки. Существовало три вида прекариев: а) держатель получал всю землю от собственника; б) крестьянин отдавал собственную землю крупному землевладельцу и получал ее же обратно, но уже не как свою, а как уступленную ему землевладельцем за обязательство несения барщины и оброков, и получая при этом покровительство и необходимую помощь в случае нужды; в) отдавая землю, держатель получал большее количество земли.

Система прекариев предполагала зависимость отдельных крестьян от феодалов, причем форма и

степень зависимости устанавливались каждый раз индивидуально.

Крестьянское поселение могло сразу попасть в зависимость, если деревня входила в состав бенефиция. Король, жалую бенефиций и требуя за него несение военной службы, передавал бенефициарию доходы жителей территории, что при натуральном хозяйстве было единственным способом вознаграждения за службу. Жители становились людьми, зависимыми от бенефициария, если раньше не попали в зависимость. С превращением бенефиция в феодал зависимость жителей бенефиция укрепились, стала постоянной. **Натуральное хозяйство** – простое воспроизводство всех условий хозяйствования; ремесленный труд соединен и подчинен труду земледельческому; феодальная рента взимается в натуральной форме; экономические связи с территориями за пределами вотчины осуществлялись редко.

Результатом роста крупного землевладения было постепенное сосредоточение в руках крупных землевладельцев судебных, административных, фискальных функций и функций военного руководства. Эти функции получают свое юридическое оформление в виде так называемого иммунитета. **Иммунитет** – это привилегия, защищающая сеньоров и их земли от вмешательства короля и его представителей в дела феодала.

Иммунитет подтверждался иммунитетной грамотой. **Иммунитетные права** землевладельца включали в себя: судебную власть над подвластным населением; исполнение функций государя на иммунитетной территории; право на сбор всех фискальных сумм (налогов, штрафов и др.).

Основой хозяйственной организации франкского общества в VIII–IX вв. стала феодальная вотчина – **сеньория**, ее размеры были различными. Земля вотчины состояла из двух частей: земли, находившейся в хозяйстве самого феодала (**домена**), и крестьянских наделов (**держаний**). Земля домена составляла, как правило, не более  $\frac{1}{3}$  всех крестьянских держаний. В состав домена входили главным образом не пахотные земли, а леса, пустоши, болота и пр. При низком уровне производительных сил необходимый труд, или труд, затрачиваемый на воспроизводство рабочей силы непосредственного производителя и его семьи и других условий производства, поглощал большую часть трудового времени крестьянина и прибавочный труд не мог быть большим, а следовательно, сфера его приложения, т.е. барская запашка, не могла быть велика.

Феодал не мог получить дохода от своей земли иначе, как путем передачи этой земли небольшими наделами в руки крестьян. Поступление феодальной ренты зависело от благосостояния крестьянского хозяйства и крестьянской общины. Следствием этого была относительная экономическая независимость и отдельного крестьянского хозяйства, и крестьянской общины в целом от хозяйства феодальной вотчины. Более того, вотчина предполагала существование общины-марки, как организации (корпорации) производителей. Производство в общине составляло основу производства в вотчине. Лежавшие чересполосно с крестьянскими наделами домениальные земли при двуполье и трехполье входили в соответствующие клинья деревни-общины и подлежали принудительному севообороту наравне с крестьянскими. Феодал не вмешивался в хозяйственные решения общины.

Производственный процесс совершался при помощи индивидуальных орудий труда, само производство оставалось мелким, независимо от величины вотчины. Прогресс в сельском хозяйстве выражался в увеличении культурной площади путем мелиорации, расчистки лесных массивов, которая обрабатывалась неизменными орудиями труда. В условиях господства мелкого, малоэффективного производства получение прибавочного продукта от экономически самостоятельного хозяина возможно только с помощью внеэкономического принуждения, и личная зависимость является в этом случае средством внеэкономического принуждения.

В средние века различали *три вида подчинения* крестьянина сеньору – **личную, поземельную и судебную**. *Крепостным в Западной Европе был человек, зависевший от одного и того же сеньора сразу в трех отношениях*. Своими корнями **личная зависимость** уходит в античное рабство. Раб, посаженный на землю, оставался сервом. Он не имел права передавать по наследству надел, не уплатив сеньору особого взноса, выплачивал «поголовный налог», все прочие повинности не были фиксированы и взимались по воле сеньора.

**Поземельная зависимость** вытекала из факта принадлежности крестьянского надела сеньору. Земля надела составляла часть вотчины, в силу чего крестьянин должен был нести разнообразные повинности пропорционально размерам надела и сообразно обычаям, которые закреплялись традицией и были точно

перечислены в кадастрах вотчины.

**Судебная зависимость** крестьянина вытекала из иммунитетных прав сеньора. Эта зависимость выражалась в том, что население должно было судиться в суде иммунитета, а все судебные штрафы, равно как и те повинности, которые раньше шли королю, теперь выплачивались в пользу сеньора.

В результате развития вассалитета структура господствующего класса феодального общества представляла собой **иерархическую лестницу**. Каждый крупный землевладелец считался вассалом короля, и каждый феодал мог иметь вассалов путем уступки тому или другому лицу части своей земли с ее населением в качестве феода. Крупный феодал, передавая бенефиций или феодал вассалу, передавал ему и феодальную ренту (или часть ее) с населением феода, которое таким образом ставилось в зависимость от нового сеньора, не теряя зависимости и от вышестоящего.

Установление вассалитета, с одной стороны, приобретало характер распределения феодальной ренты между различными слоями феодалов, а с другой – ставило непосредственных производителей в зависимость от многих сеньоров, причем зависимость от каждого из них выражалась в обязанности уплаты определенного вида повинностей и платежей. Поскольку условия хозяйствования не изменялись в течение долгого времени, феодальный держатель и его потомки несли в пользу сеньора одни и те же повинности, иногда на протяжении столетий. Сам размер и характер повинностей становились обычаями. Эти повинности рассматривались и крестьянами, и сеньорами как законные, а отступление от них – как нарушение обычая. Подобная неизменность порождала еще одно характерное для феодализма явление: превращение определенных отношений между людьми, в данном случае отношений между сеньором и его держателем, в юридическое качество самого держания. За наделом, отданным крепостному, закреплялись все повинности, свойственные сервскому держанию. Они сохранялись тогда, когда земля переходила, например, лично свободному человеку. И наоборот, крепостной мог иметь свободное держание. Эти отношения еще больше усложнились с развитием товарно-денежных отношений, когда земля и отдельные повинности феодально-зависимых людей стали объектом купли-продажи.

В 843 г. Каролингская империя распалась на Западно-Франкское королевство, предшественник Франции, Восточно-Франкское, положившее начало Германии, и Среднюю Францию, включавшую Италию и области вдоль Рейна и Роны. Распад огромного и могущественного государства являлся свидетельством завершения процесса феодализации франкского общества. Любая страна в средние века представляла собой систему вотчин, каждая из которых была по сути «суверенным» государством. Феодальная раздробленность – важнейший признак сформировавшейся феодальной системы. **Феодализация** – это превращение аллода в держание; исчезновение свободных общинников и появление их зависимых или крепостных держателей; образование феодальной собственности на землю и возникновение господствующего класса феодалов землевладельцев-воинов.

### Вопросы для повторения

1. Назовите экономические и социально-политические основы формирования феодальной хозяйственной системы.
2. Что такое аллод, бенефиций, феодал и в чем заключается разница между ними?
3. Какие формы зависимости крестьянина от феодала существовали в средние века?
4. Дайте определение натурального хозяйства.
5. Что такое иммунитетные права феодала и какую роль они сыграли в истории феодализма?

### 3.2. Экономика Византии в IV – XV вв.

**Хозяйственный строй империи в IV – первой половине VII в. Поздняя античность.** До конца IV в. Римская империя, несмотря на смену императоров и территориальные переделы, оставалась единым политическим образованием. Лишь в 395 г. она раскололась на части. Через восемь десятилетий Западная Римская империя пала, уступив место варварским королевствам, а Восточная просуществовала еще более тысячи лет, превратившись в одно из наиболее влиятельных государств средневековой Европы.

В состав нового государства вошло семь больших областей (Дакия, Македония, Фракия, Азия, Понт, Восток, Египет). Его столицей стал город Константинополь, основанный на месте старинной греческой

колонии Византии, куда еще в 330 г. император Константин перенес свою резиденцию. Выбор места был обусловлен исключительно благоприятным географическим положением города. Здесь пересекались торговые пути из Европы в Азию, из Черного моря в Эгейское. Константинополь являлся важнейшим военно-стратегическим пунктом, обеспечивавшим империи господство над проливами. Новое государство получило название Византия.

В ранний период (IV – первая половина VII в.) Византийская империя имела территориальные владения на трех континентах – в Европе, Азии и Африке. Она связывала Восток и Запад.

Византия располагалась на территориях древней и высокой *земледельческой культуры*. Широкое распространение получило хлебопашество, выращивание зерновых – пшеницы и ячменя. Житницами империи в ранний период были Египет и Фракия. Греция, Сирия, Палестина славились садами, огородами, богатыми виноградниками. Там же занимались выращиванием оливковых деревьев и производством оливкового масла. В степных и высокогорных районах развивалось скотоводство. С VI в. в Сирии и Финикии появилось шелководство. Малая Азия была одним из основных районов производства кож и кожаных изделий. В Сирии, Палестине и Египте вырабатывались льняные и шерстяные ткани.

Византия обладала богатыми природными ресурсами, в том числе строительным лесом, камнем, мрамором; залежами полезных ископаемых – золотом, серебром, железом, медью.

В IV–VI вв. в Византии господствовали **рабовладельческие отношения**. В ранней Византии труд рабов применялся достаточно широко как в сельской местности, так и в городах. Однако рабских латифундий в Византии было меньше, чем в Западной Римской империи. Здесь преобладали более рентабельные формы использования рабского труда: рабов «сажали на землю», предоставляя им участок земли – пекулий, что повышало производительность труда, а тем самым и доходы рабовладельцев. Рабский труд использовался в ремесленных эргастериях и в государственных мастерских. В периоды успешных завоеваний (VI в.) масштабы рабовладения увеличивались. Войны способствовали притоку рабов.

В империи сохранилась и получила распространение *свободная крестьянская община*. Византийская община по своей внутренней организации отличалась от восточной, подчиненной государству податной общины и ближе стояла к западноевропейской общине – марке. Наиболее распространенным типом крестьянской общины в ранней Византии была *митрокомия* – соседская община, объединявшая крестьян, владевших небольшими участками земли и имеющих довольно широкие права собственности на эти участки. Подобно западноевропейской марке ей был присущ дуализм – сочетание общинного землевладения с частной собственностью на землю. Митрокомия производила раскладку и сбор податей, обеспечивала выполнение повинностей и совместных работ. С IV в. государство усиливает коллективную ответственность общины, вводит *эпиболу* – обязанность общины платить подати за заброшенные односельчанами земли. Разорившиеся крестьяне уходили из общины, пополняя число колонов крупных собственников. Чтобы защитить собственные интересы, община нередко отдавалась под *патронат* более сильного и могущественного лица. В ранней Византии широкое распространение получил «коллективный патронат». Существенную роль в усилении сельских общин сыграло переселение на территорию Византийской империи варварских народов, в первую очередь славян.

Характерной особенностью аграрного строя Византии являлось длительное сохранение полной и безусловной собственности на землю крупными собственниками и крестьянами. Однако крупное землевладение развивалось медленнее, чем на Западе. Его росту препятствовали такие факторы, как устойчивость городского муниципального землевладения, наличие крепких крестьянских общин и значительные масштабы государственной собственности на землю.

Сохранение *централизованного государства* в Византии имело первостепенное значение для всех сторон жизни византийского общества. Прочной экономической базой центральной власти было наличие значительного фонда государственных земель. Он состоял из владений фиска и доменов императора, обрабатывавшихся трудом не только рабов и колонов, но и крестьян-арендаторов. Однако в отличие от стран Востока император не обладал правом собственности на все земли империи.

Наряду с рабовладением в империи, особенно в восточных провинциях, был очень широко распространен *колонат*. Колоны разделялись на две основные категории – свободных и «приписных». Первые – «георги» – считались свободными людьми, имели владельческие права на землю, часто арендовали ее у государства или крупного землевладельца. Вторые были бесправны. Они не имели земли



и были приписаны к налоговому цензу имений. Законы V–VI вв. прикрепляли свободных колонов к земле, а «приписным» препятствовали переходу в свободное состояние. Все большее число колонов утрачивало остатки собственности, превращалось в держателей чужой земли, не способных вести свое хозяйство. Колоны составляли низшую, ограниченную в правах категорию крестьян. Однако они не были лишены имущественной и личной правоспособности. Постепенно колоны стали господствующей группой в византийской деревне.

Первый период византийской истории отмечен неуклонным ростом *церковно-монастырского землевладения*. Союз с императорской властью обеспечил церковь и монастыри богатыми земельными пожалованиями.

Крупных, территориально целостных хозяйств латифундиального типа, как на Западе, было мало. Владения крупного собственника состояли из множества средних и мелких хозяйств, что затрудняло формирование единого натурально-замкнутого поместного хозяйства.

В ранней Византии сохранялись *крупные города* и городская экономика, что в немалой степени способствовало жизнестойкости и стабильности византийской экономики в целом. В городе жила основная масса рабовладельцев и значительная часть рабов. Рабский труд использовался в ремесле, на черновых, вспомогательных работах, в муниципальном и домашнем хозяйстве. Богатые города оставались экономической опорой центральной власти, очагами культуры и образования. В то время как на Западе города лежали в руинах, опустели после варварских завоеваний, Византия на заре своей истории по праву называлась страной городов.

Ремесленники и торговцы объединялись в корпорации, членство в которых приобрело принудительный характер. Ремесленник работал в своей мастерской (эргастерии), которая служила ему и жильем, и лавкой. На главных улицах, первых этажах домов размещались магазины богатых торговцев. К зажиточным слоям торгово-ремесленного населения относились кузнецы, медники, литейщики, ремесленники, изготавливавшие предметы роскоши; владельцы пекарен, выпекавшие и продававшие хлеб; содержатели постоялых дворов и харчевен, золотых и серебряных дел мастера, выступавшие в качестве менял и ростовщиков. К состоятельным слоям городского населения относились строители-подрядчики, а также врачи, учителя, адвокаты. Богатую верхушку составляли купцы, связанные с внутренней межпровинциальной и внешней торговлей, судовладельцы приморских городов.

Значительной частью городского плебейского населения являлась беднота, наемные работники – поденщики, представители самых массовых профессий – сапожники, ткачи, портные.

В IV–VI вв. небольшие города приходили в упадок, в то время как центры провинций и приморские города переживали расцвет. Сюда стекалось торгово-ремесленное население, здесь велось обширное строительство.

Рост крупных городских центров отражал изменения, происходившие в экономической жизни империи, связанные с уменьшением местного и внутриобластного обмена, сокращением сухопутной торговли и удорожанием перевозок товаров. Возросло значение дешевых морских перевозок, следствием которых явился рост приморских городов и строительство гаваней. Удобство связей обуславливало и характерное для этой эпохи перемещение столиц провинций к побережью, к морским путям.

В V–VI вв. в восточных провинциях славились своим богатством, красотой храмов и дворцов, блеском изысканной культуры Антиохия в приморской Сирии, Александрия в Египте, Иерусалим в Палестине, Бейрут в Финикии. В европейской части Византии продолжали развиваться Фивы, Коринф. Правда, древние Афины понемногу теряли экономическое значение.

Первое место среди византийских городов по праву принадлежало Константинополю – столице великой империи. Исключительное стратегическое положение на стыке Европы и Азии, обладание проливами, соединявшими Средиземное и Черное моря, обеспечили ему доминирующее положение в государственном управлении, обороне страны, торговых связях как с Востоком, так и Западом. В столичных мастерских искусные ремесленники изготавливали предметы самой утонченной роскоши. Славу Константинополя составили произведения его ювелиров, художников, мозаистов, эмальеров.

В ранний период Византия обгоняла Запад по уровню развития городского ремесла и торговли. Произведения византийских ремесленников оставались недостижимым эталоном для ремесленников многих стран. Заметно улучшилась техника обработки металлов. Военные завоевания стимулировали производство оружия и расцвет военного искусства. Широкое распространение получило производство

орудий труда для ремесла и сельского хозяйства. Знаменита империя была своим текстильным производством – выработкой тончайших полотняных, шерстяных, а с VI в. узорчатых шелковых тканей. Большим успехом Византии стало раскрытие секрета производства шелка, тайна которого веками оберегалась в Китае. На изготовление шелковых тканей была установлена государственная монополия. Одежды из шелковых тканей, окрашенных в пурпур, могли носить только члены императорского дома. Необычайной красотой отличались изделия из стекла. Изысканностью и тонким вкусом поражали ювелирные изделия.

В VI в. достигло высокого уровня строительное дело. Постоянно совершенствовалась строительная техника. По всей империи строились оборонительные сооружения, города украшались дворцами и храмами. Прогресс строительной техники явился важным стимулом для развития архитектуры. Размах строительства был бы невозможен без прогресса точных наук, прежде всего механики, математики, физики. Улучшилась ирригация, навигационное дело, что было связано с достижениями в области астрономии и географии.

Немаловажную роль в жизни византийского общества играла **торговля**. Византийские купцы на востоке торговали с Цейлоном, Индией, Китаем, Ираном, Средней Азией; на юге вели оживленную торговлю с Аравией и Эфиопией; на севере корабли византийцев достигали Британии и Скандинавии. С Востока в Византию привозили шелк-сырец, слоновую кость, золото и драгоценные камни, жемчуг, благовония и пряности, а вывозили ткани, вышитые одежды, ювелирные и стеклянные изделия.

В торговле Запада со странами Востока византийцы в течение долгого времени оставались монополистами. Возросли масштабы торговли Византии со странами Причерноморья и Кавказа. Византийские золотые **солиды** имели широкое хождение и играли роль международной валюты. Никогда позже византийская торговля не достигала такого огромного размаха, как в период до арабского завоевания и отторжения от империи ее восточных провинций.

Ни в одной сфере общественной жизни отличие Византии от Запада и ее сходство со странами Востока не бросается так явно в глаза, как в организации государственной власти. Вместе с тем именно в этой области особенно устойчивыми оказались традиции поздней Римской империи. В ранней Византии продолжала существовать **римская система налогообложения**. Государственное управление было полностью централизовано и сосредоточивалось в императорском дворце в Константинополе. Все высшие чиновники назначались императором, центральное правительство контролировало провинциальное управление. Армия строилась по римскому образцу.

Централизация государства накладывала отпечаток и на социальную структуру Византии. Именно наличие централизованного государства определило такие особенности общественного строя империи, как существование многочисленных категорий крестьян, подчиненных непосредственно государству, прикрепление крестьян к деревням и налоговому тяглу, государственная регламентация ремесла и торговли.

По своей политической структуре Византия представляла **самодержавную монархию**. Император мог казнить подданных и конфисковать их имущество, назначать и смещать должностных лиц, издавать законы. Он был высшим судьей, руководил внешней политикой и командовал армией; его власть считалась божественной. Однако власть императора ограничивалась сенатом, государственным советом и организациями свободных горожан. Власть **василевса** (императора) не являлась привилегией какого-либо аристократического рода, поэтому по закону она не наследовалась сыном императора. Подобное положение открывало путь политическим и военным переворотам, делало престол шатким. Император имел личное и положенное ему имущество и источники доходов, но доходы от государственного имущества шли на государственные нужды.

В период правления **Юстиниана** (527–565), когда Византия достигла наивысшего экономического расцвета, были предприняты попытки восстановления Римской империи. Византия вела войны в Северной Африке, на Сицилии и в Италии. На завоеванных землях восстанавливалось рабство и римская система налогообложения, основой которой являлись подушная и поземельная подати. Внутренняя и внешняя политика Юстиниана была направлена на усиление централизации государства и укрепление экономики империи, на активизацию торговли и поиски новых торговых путей.

Юстиниан покровительствовал росту крупного церковного землевладения, но поддерживал и средние слои землевладельцев. Он проводил, хотя и непоследовательно, политику ограничения власти крупных

землевладельцев.

Юстиниан вошел в историю как реформатор. Он облегчил освобождение рабов, ограничил эксплуатацию «приписных колонов», т.е. было запрещено устанавливать оброки сверх установленных обычаем. Для колонов были упрощены судебные тяжбы с господином.

Законодательство Юстиниана рассматривало «приписных колонов» как людей, обязанных своими платежами в первую очередь государству, а личную зависимость от господина – как установленную государством гарантию выполнения их обязанностей перед господином. Тем самым государство выступало против усиления личной зависимости колонов. При Юстиниане сформировалась византийская культура, был осуществлен пересмотр римского законодательства. Свод Юстинианова права утвердил незыблемость права частной собственности.

**Византия в VII–XI вв. Переход от античности к феодализму.** В течение всего VII в. Византия терпела крупнейшие военные поражения. К концу VII в. арабы завоевали всю византийскую Северную Африку, вторглись на территорию Малой Азии, утвердили свое господство на море.

В VII в. продолжалось заселение славянскими племенами Балканского полуострова, завершившееся образованием Болгарского царства (681 г.).

К концу VII в. территория Византии уменьшилась втрое по сравнению с VI в. В самой Византии происходили серьезные изменения. В середине VII в. большинство византийских крестьян стали свободными. Исчез колонат.

*Крестьянин в VIII в. выступал уже не только как лично свободный, но и как собственник земли.* Укреплялось положение византийской общины. Государство считалось с общинами как основными налогоплательщиками и оказывало им поддержку.

**Крестьянское хозяйство** было поликультурным. В нем сохранились основные виды плодовых и огородных культур, выращивался виноград и оливки. Общими усилиями обеспечивалось поддержание и строительство оросительных сооружений. Если крестьянин не использовал долю общинных угодий, но ею пользовался кто-то другой, то общинник получал соответствующее вознаграждение. Крестьянин мог отдать часть земли в аренду соседу на условиях уплаты **морты**, составлявшей  $\frac{1}{4}$  урожая. Арендатор-мортит – зажиточный крестьянин, обрабатывающий землю более бедного односельчанина. Существовала **аренда исполу (половничество)**.

**Община** охраняла права собственности крестьянина и обеспечивала хозяйственное использование земли, получение от нее доходов и уплату государственных поборов. Крестьяне кроме поземельной подати платили подымное, выполняли разнообразные строительные повинности.

Постепенно *менялось место городов* в хозяйстве Византии. Из центров торговли и ремесла они превращались преимущественно в торговые центры. На смену крупным купцам, богатым судовладельцам и ростовщикам приходили мелкие торговцы. Сокращение внутриимперской торговли привело к тому, что город превратился в центр местного обмена, зависимый от сельской округи. Исчезла система принудительных ремесленно-торговых корпораций. Ремесло стало свободным. Но численность ремесленников сократилась. Сохранились лишь немногие крупные города как производственные, административные и военные центры, а также окраинные города, занятые обменом с соседними регионами. Возросло значение Константинополя, где сконцентрировалось крупное ремесленное производство, объединенное и контролируемое государственными корпорациями. В массовом производстве получили развитие **кинонии** – добровольные временные объединения отдельных лиц на основе договоров в целях достижения общей выгоды. Обычно кинонии были сообществами двух-трех лиц, объединявших капиталы, труд, имущество. Город перестал господствовать над деревней. По условиям жизни городское население мало чем отличалось от сельских жителей, исключение составляли лишь жители Константинополя.

В VIII в. в связи с постоянной угрозой внешнего вторжения коренным образом изменилось административное устройство Византийского государства. Старые провинции заменялись новыми военно-административными округами – **фемами**. Из свободных византийских крестьян, а также представителей других племен – славян, армян, сирийцев – в VIII в. создавалось особое воинское сословие **стратиотов**. За несение военной службы они получали от правительства в наследственное владение земельные наделы, освобожденные от всех налогов, кроме поземельного. Стратиоты составили

главную силу войска и основу нового строя. Во главе фем стояли командиры войска – *стратиги*, которые сосредоточивали в своих руках всю полноту военной и гражданской власти в этих административных структурах. Фемы возникли в Малой Азии, где существовала постоянная угроза арабского нашествия. Формирование фемного строя растянулось на два столетия и было тесно связано с деятельностью иконоборцев.

*Иконоборчество* возникло стихийно как движение против почитания икон. С 726 г. оно стало официальной государственной политикой. Проведенная секуляризация церковных и монастырских земель дала государству средства на строительство укреплений и флота, производство оружия, выплату стратигам денежных пособий. Все эти мероприятия позволили создать боеспособную, стабильную армию, которая могла противостоять арабской коннице.

**Становление феодальных отношений в Византии (вторая половина IX–XI вв.).** *Начало массового разорения византийского свободного крестьянства приходится на вторую половину IX в., что было связано с ростом податного гнета и повинностей. Государство уже не ограничивалось только учетом площади обрабатываемой подворной земли. Оно все более тщательно учитывало качество и количество тяглогового и домашнего скота, используемых лугов и пастбищ, птицы, ульев–все источники доходов крестьянского хозяйства.*

Натуральная подать, которая в X в. отчасти собиралась уже в денежной форме, дополнялась денежным подворным обложением, которое взималось даже с безземельных крестьян – собственников только своего жилья, судебными пошлинами. Многочисленные государственные повинности, личные отработки тяжелым бременем ложились на крестьян. Их руками велось массовое строительство военных укреплений, государственных сооружений, дорог, мостов, осуществлялась перевозка строительных материалов. С X в. началось взимание налога в пользу церкви – *каноникон*. К тяжести государственных поборов добавлялись грабежи и вымогательства многочисленного чиновно-фискального аппарата. В Византии действовала бесчисленная армия учетчиков и сборщиков, ведавших определением размера поборов и осуществлявших их. Каждый вид поборов взыскивался отдельно, особыми ведомствами, в пользу которых взимался определенный процент от уплаченной плательщиком суммы. Несмотря на то что правительство при обложении учитывало различия в стоимости имущества и доходах, процесс имущественной дифференциации и обеднения крестьянства резко ускорился. В законодательстве X в. постоянной категорией крестьян становятся «бедные» и «убогие». В связи с ростом неплатежеспособности многих крестьянских хозяйств в X в. вводится податная ответственность общины за односельчан.

В IX–X вв. резко усилилась имущественная дифференциация стратиотов. Верхушка стратиотского сословия постепенно выделялась в низший слой господствующего класса.

Важным источником дохода византийского государства являлась обширная государственная земельная собственность, которая росла за счет завоеванных территорий, выморочных и заброшенных земель.

Развитию крупного частного землевладения в VIII–IX вв. препятствовала нехватка рабочих рук и сильные общины. Не случайно, первые крупные византийские феодальные хозяйства возникли в скотоводческих районах Малой Азии, где ведение хозяйства требовало минимума занятых.

В византийской деревне из малоимущих и неимущих крестьян сформировался устойчивый слой наемных работников – *мистиев*. Потеря собственности воспринималась крестьянином как своеобразная форма рабства, поскольку полноправным членом общества был только собственник. Даже окончательно разорившиеся крестьяне предпочитали оставаться наемными работниками. Они упорно не «садились» на чужую землю, т.е. не переходили в категорию *париков* (феодално-зависимых крестьян). Из-за сопротивления крестьян для начальной стадии становления крупного феодального землевладения было характерным сочетание рабского труда с наемным. В X в. византийцы, где только могли, приобретали рабов. Их везли с Востока, из Причерноморья, Руси и других мест.

Для раннефеодального византийского поместья было характерно преобладание собственного, домениального натурального хозяйства.

С середины X в. неимущий крестьянин стал оседать на землях крупного земельного собственника, превращаясь в парика. Рента намного превышала все прежние платежи крестьян. Натуральные платежи и барщина увеличивали количество сельскохозяйственной продукции, что подталкивало владельцев имений к установлению более тесных связей с рынком. Крупные феодалы и монастыри организовывали

рынки и ярмарки в своих владениях для сбыта произведенного продукта, включались в торговлю продукцией сельского хозяйства на более отдаленных рынках.

Государство, терявшее значительную часть доходов, перешло к запрету свободным подданным селиться на частных землях. Для обеспечения обработки заброшенных государственных земель оно на льготных условиях поселяло на них крестьян. Однако положение последних приближалось к положению париков – зависимых держателей чужой земли. Постепенно формировалась категория государственных париков. Аналогичные процессы происходили и в монастырских владениях.

В Византии не землевладельцы закабалили крестьянство, а государство превращало свободных крестьян в зависимых.

В середине IX в. стали возрождаться византийские города, превращавшиеся в центры местного обмена и отчасти производства. Обмен между городом и деревней осуществлялся на ярмарках. Внутригородская торговля велась на дому, непосредственно между продавцом и покупателем. На ярмарках купцы скупали изделия как сельских, так и городских ремесленников. Увеличение спроса стимулировало развитие городского ремесла.

В византийском городе действовала система поимущественно-подоходного обложения. Собирался налог с недвижимости в соответствии с ее доходностью, устанавливались торговые пошлины с ремесленников и торговцев, сборы с торговых сделок. Норма дохода была единой – 8,33% от прибыли с вложенной суммы исходного капитала. Регулируя норму прибыли, государство осуществляло контроль над ценами, ограничивало спекуляцию.

Городское население было обязано нести общегосударственные и городские повинности: осуществлять надзор за системами водоснабжения и орошения, ремонтировать общественные здания, доставлять грузы.

С начала X в. проводились многочисленные мероприятия византийского правительства, способствовавшие росту внутреннего спроса, оживлению городского ремесла, расширению товарно-денежных отношений. Поощрялся поиск драгоценных металлов, развитие ряда производств, была признана необходимость и полезность ростовщичества для оживления торговли. Однако Византия не имела нужного количества богатых купцов-посредников, которые могли бы взять торговую инициативу в свои руки. Этим объяснялось то, что на рынок энергично выходили феодалы и монастыри.

В IX–X вв. сложилась структура византийской раннефеодальной государственности. Государственный аппарат базировался на иерархии должностей, подкрепленной титулами и почетными званиями. Сложилось 18 классов должностей, объединенных в пять разрядов. Каждому разряду соответствовал определенный почетный титул. Обладатель титула получал соответствующее пожалование от императорской власти. Титулы не только присваивались императором за заслуги, их можно было купить. Продажа титулов стала одним из источников единовременного дохода казны, а приобретатель титула получал своего рода процент на вложенный капитал (9,7%).

Таким образом, в Византии сформировался мощный слой профессионального чиновничества. Государственная служба была важнейшим источником укрепления положения, обогащения, возвышения и, наконец, упрочения реальной власти на местах.

К концу XI в. определяющую роль в аграрных отношениях играла крупная земельная собственность – **феодалная вотчина** (как важнейшая структурная ячейка феодального общества) и труд зависимых крестьян–париков (как основной категории зависимого населения). В Византии утвердились феодальные отношения.

Развитие этого процесса шло за счет сокращения частной собственности свободного крестьянства, собственности общин, роста крупной частной земельной собственности и умножения числа частновладельческих париков, а также постепенной феодализации отношений на государственных землях. Стремление государства обеспечить обработку земли и поступление податей приводило к тому, что все более значительный фонд государственных земель переходил к крупным земельным собственникам, особенно монастырям.

Другим средством формирования феодального землевладения являлся **солемний** – раздача «невещных прав», т.е. прав на получение государственных налогов с имущества или плательщиков, а с XI в. – **прония** (забота, попечение), т.е. пожалование права взыскания с тех или иных территорий поступлений государству, прежде всего с крестьян, в виде платы за государственную, гражданскую или военную службу. Таким образом, прония по своему характеру была близка к западноевропейскому бенефицию,

хотя прониару и не передавалась во временное владение земля, а только часть прав на взыскание с нее государственных поборов. Условным военным держанием являлись земли, раздававшиеся государством стратиотам.

Если в результате приобретения крупными землевладельцами и монастырями крестьянских земель и прямых пожалований расширялся земельный фонд частной собственности, то прония представляла собой отчуждение в руки земельных собственников все возрастающей доли непосредственных доходов государства. Не создавая прямо условного землевладения как такового, она расширяла сферу частноправовой зависимости крестьянства, втягивая в нее как свободных крестьян, так и крестьян на государственных землях. Прония способствовала упрочению владельческих прав и последующему ее превращению в условное земельное держание.

В X–XI вв. формируется типичное феодальное поместье. Прежние поместья с большим домениальным хозяйством, обрабатывавшимся трудом рабов, мистиев и лишь отчасти париков, сменяют хозяйства, основанные исключительно на труде париков.

Византийский парик, как лично свободный, мог уйти со своей земли, но мог быть продан вместе с ней, поскольку существовала продажа земли. Париком становился или ничего не имевший мистий, или окончательно разорившийся крестьянин, прочно привязанный к поместью узами долговой и прочей зависимости; последнее обуславливало высокий уровень феодальной ренты. *Рента*, уплачивавшаяся париком землевладельцу, по объему значительно превосходила платежи крестьянина-собственника государству. В XI в. преобладала продуктовая рента. Размер ренты составлял 30–45% совокупного дохода парика.

Сидевшие на государственных землях свободные крестьяне и посаженные на государственную землю безземельные постепенно превращались в государственных париков. Таким образом, *парикия* как феодальная форма зависимости стала в Византии доминирующей и ведущей во всех типах хозяйств.

В конце X–XI вв. произошла некоторая консолидация городского торгово-ремесленного населения, но особого сословия горожан не сложилось.

Феодализация византийского общества проявилась и в развитии элементов вассальных отношений, связанных с распространением форм условного землевладения.

В частных отношениях они развивались в форме *этери* – «свиты», состоявшей из мелких землевладельцев, «вассалов», пользовавшихся защитой и покровительством богатого собственника, прямого держателя земли. Эти отношения оформлялись понятием «дружба», означавшим верность, благодарность за оказанные услуги, помощь. Приоритет «долга перед друзьями» по сравнению с должностным, служебным долгом, по существу, разлагал устой централизованной государственности. Он стал проявлением феодализации государственного аппарата изнутри, когда должность переставала быть инструментом исполнения определенных функций и превращалась в инструмент личной власти ее носителя. Следствием этого явился рост коррумпированности бюрократического аппарата, возрастающая его неэффективность. Приказы и распоряжения не доходили до мест и не исполнялись, налоги не поступали вовремя, и значительная их часть исчезала «по дороге» к казначейству.

Таким образом, в Византии XI в. в основном утвердились феодальные отношения. Однако процесс их оформления не был завершен. В XI в. не сложилось четких сословных градаций внутри господствующего класса, не было обособленности духовенства как особого сословия, не оформилось и городское сословие.

**Феодальная Византия XII–XV вв.** В эпоху правления династии *Комнинов* (1081 – 1180) произошел новый взлет могущества Византии. Внутреннее и внешнее положение империи стабилизировалось.

В начале 90-х годов XI в. византийцам удалось отбить натиск норманнов, сельджуков, печенегов, подавить народные движения и преодолеть феодальные распри. Однако в последние десятилетия XII в. внешняя ситуация резко обострилась. Византийская армия потерпела поражение от сельджуков, итальянские города вышли из коалиции с Византией. Внутри страны ширились народные восстания, росло сопротивление знати императорской власти. В 1203 г. Константинополь был захвачен крестоносцами (IV крестовый поход) и превратился в столицу нового государства – *Латинской империи*.

Завоевание Константинополя способствовало распаду империи. От нее окончательно отпали многие окраинные области, уже давно тяготевшие к самостоятельному существованию. Латиняне не пожелали идти на компромисс с греческой знатью и православной церковью, образовавшими *Никейскую империю*, ставшую центром консолидации греческих сил и борьбы за ликвидацию Латинской империи (государства

рыцарей-крестоносцев и Венеции).

В Никейской империи тенденция к углублению феодальной раздробленности замедлилась из-за угрозы завоевания. Упрочилась императорская власть. Борьба Никейской империи за восстановление Византии увенчалась успехом в 1261 г. Однако восстановленная Византия была лишь подобием некогда огромной империи. Территория страны постоянно уменьшалась и к концу XIV в. ограничивалась лишь Константинополем и его округой.

Конец XIII – начало XIV в. – время окончательного установления в Византии господства крупного феодального землевладения. Огромное количество земель с париками было роздано светским феодалам и крупным монастырям. Свободное крестьянское землевладение сократилось до минимума. Расширение имущественных привилегий вело к росту прав феодалов на землю и закреплению крестьянина.

Расширение судебных прав феодалов фактически ставило в зависимость не только отдельных крестьян, но и общину в целом. Укреплялась система вотчинной организации, росла роль управляющих и старост феодала, вотчинного суда. Существенно увеличился объем феодальной ренты. Росли натуральные поборы в пользу феодала и денежные – в пользу государства.

Обеднение крестьян и развитие господского хозяйства стимулировали рост сельского ремесла, как во владениях светских, так и духовных феодалов. В византийской деревне XIV в. представлено почти  $\frac{1}{3}$  ремесел, известных в то время в городах. Деревня, поместье, крупный монастырь в XIV в. выступали конкурентами малого византийского города.

В первой половине XIV в. итальянское купечество монополизировало не только внешнюю торговлю Византии, но в значительной степени и внутреннюю оптовую торговлю, в первую очередь продовольствием. Возраставший ввоз в Византию итальянских готовых изделий, стекла, оружия отрицательно сказывался на ее ремесленном производстве.

К XV в. большинство византийских городов переживало упадок, который был вызван засильем феодалов в экономике и управлении городов, слабостью торгово-ремесленных слоев, утратой городами их аграрной периферии, демографическим спадом из-за опустошения многих городов завоевателями. Монополия итальянских купцов превращала Византию в аграрно-сырьевой придаток Генуи и Венеции. Города Византии аграризировались и превращались в центры местного обмена товарами с ограниченным ремесленным производством. Некоторые из них оставались только церковно-административными центрами или резиденциями крупных феодалов.

Расширение налоговых иммунитетов феодалов, торговые привилегии итальянских купцов, оскудение крестьян и горожан сократили поступления в государственную казну. Не стало средств для содержания армии и флота. Ни одна из предпринятых мер, будь то увеличение налогов, снижение золотого содержания монеты, не вели к стабилизации экономического положения страны. Кроме того, нарастала турецкая угроза. К началу XIV в. большая часть Малой Азии находилась уже в руках турок. Все попытки остановить продвижение Османской империи не увенчались успехом. В 1453 г. Константинополь был захвачен и разграблен турками-османами. Некогда могущественная Византия пала.

Падение Византии было обусловлено как внешними, так и внутренними причинами. Империя была надломлена латинским завоеванием. С конца XIII в. Византия вела непрерывные войны на западе и востоке империи. Государство ослабло из-за постоянных феодальных междоусобиц и восстаний крестьян. Политическая раздробленность не позволила Византии собрать силы для решающей борьбы против Османской империи.

Главными внутренними причинами гибели Византии являлись упадок городов, ремесленного производства и торговли, обнищание крестьянства. Экономика была задавлена иностранной конкуренцией. С XIV в. под контролем итальянцев оказалась внешняя торговля. Империя потеряла морское могущество, превратившись в «колонию» Генуи и Венеции. Таким образом, феодализация Византии экономически подготовила ее политический распад.

### **Вопросы для повторения**

1. Охарактеризуйте хозяйственный строй Византии в IV–VI вв.
2. Какова роль городов в экономике Византии в IV–VI вв.?
3. Каковы причины устойчивости государства в Византии?

4. Какова роль общины?
5. Укажите особенности формирования феодализма в Византии.
6. Какова роль фемного строя в истории Византии?
7. Укажите причины гибели Византии.

### 3.3. Развитие феодальной экономики Западной Европы в XI–XV вв.

**Аграрная экономика.** Определяющим фактором развития экономики Западной Европы в XI–XIII вв. было окончательное утверждение **феодального поместья** в качестве главной организующей основы общества. В X в. владельцы крупных поместий (герцоги, графы) «осели» на своих землях, поскольку в этом регионе установился временный мир (завершились великие завоевательные походы). Воины давали клятву защищать Божий мир: крестьян, купцов, детей, женщин, домашних животных. На смену их ратным подвигам, приносящим военную добычу, приходила мирная хозяйственная деятельность, направленная на извлечение как можно большего дохода с земельных владений. Поэтому крупные землевладельцы стремились сосредоточить в своих руках всю полноту власти на своих землях.

В XI–XIII вв. вся территория Западной Европы представляла череду величественных неприступных замков, владельцы которых с помощью средне- и мелкопоместных дворян (баронов и рыцарей) осуществляли организацию близлежащей местности и жившего на ней населения, состоявшего преимущественно из крестьян. Владельцы поместий выполняли на своих территориях **функции государственной власти**, судебную (символом всевластия сеньора были тюрьмы и виселицы, «украшавшие» въезды в замки), фискальную (сбор податей), политическую (военные отряды).

Хозяйственное управление заключалось в решении ими проблемы «что» и «для кого» производить. Землевладельцы, исходя из соображений престижа, показателями которого в мирное время были каменные замки и церкви, их внешнее украшение, внутреннее убранство, дорогая и красивая одежда, посуда, качественная и разнообразная пища и пр., определяли виды и размеры различных повинностей и платежей, которыми облагались зависимые крестьяне. Главными среди них были поземельные повинности (отработки) и платежи (определенная доля урожая), т.е. **отработочная и натуральная рента**.

Львиная часть дохода, получаемая с поместья, направлялась на удовлетворение престижных потребностей. Инвестиции составляли только 6–10% дохода. В основном эти средства расходовались на приобретение тяжелых колесных плугов, прессов для изготовления вина, масла, печей для хлеба и т.п.; на строительство мельниц, дорог, мостов, рынков, ярмарок. Крестьяне обязаны были пользоваться этими объектами за определенную плату. Даже в сельской таверне подавалось вино и пиво, с которых взимался сбор в пользу владельцев земли. Эта система, позволявшая феодалам извлекать дополнительный доход, называлась **баналитетной**.

Таким образом, они, с одной стороны, содействовали прогрессу, внедряя технические новшества, создавая объекты рыночной инфраструктуры, с другой – его ограничивали, изымая большую часть производимой крестьянами продукции в виде различных платежей и поборов. Эти принудительные «изъятия» до предела сужали финансовую базу хозяйства крестьян, на плечи которых перекладывалось решение самой сложной проблемы любой экономической системы: как производить продукцию.

Поскольку финансовые возможности для решения этой проблемы были крайне ограничены, развитие аграрной экономики происходило преимущественно **экстенсивным путем**. Прирост сельскохозяйственной продукции обеспечивался в основном за счет увеличения площади обрабатываемой земли (освоение целины, расчистка пустошей, осушение болот и т.п.; переход от двухпольного севооборота к трехпольному) и многократной вспашки.

Техническое оснащение сельского хозяйства было крайне примитивным. В крестьянских хозяйствах использовались сохи, серпы, косы, лопаты, мотыги и т.п. Применение тяжелого колесного плуга для большинства крестьян было недоступно, так как, во-первых, требовало как минимум двух волов, во-вторых, за пользование им взимался довольно большой побор. В некоторых местностях получил распространение легкий плуг, для которого в качестве тягловой силы использовались ослы или лошади.

Употребление минеральных удобрений – известных в это время извести и мергеля (осадочная горная порода) – ограничивалось районами их добычи. Органических удобрений было недостаточно, поскольку



преобладало пастбищное скотоводство. Об их дефиците свидетельствовал тот факт, что любимые слуги феодала получали в качестве вознаграждения «навоз от одной коровы и ее теленка». Самым тяжким видом побора считался горшок голубинового помета. В Англии крестьяне для удобрения полей использовали так называемые ночные загоны: перед вспашкой перегоняли овец в это время суток по полям.

Главной отраслью сельского хозяйства было *земледелие*, в котором выделялось зерновое хозяйство. В X в. к традиционным зерновым культурам (пшенице, просу, ячменю) прибавились бобовые, богатые протеином. Их использование повысило качество питания, способствовало росту физической активности населения. Поскольку живая сила человека на протяжении длительного времени оставалась главным видом энергии, введение в рацион питания бобовых было важнейшим показателем прогресса.

Наряду с зерновыми и бобовыми в каждом поместье выращивались технические культуры, прежде всего лен. Большое внимание уделялось садам, огородам, виноградникам, цветникам, которые очень тщательно обрабатывались, представляли собой настоящие оазисы. Они были предметом особой заботы владельцев поместий, так как давали продукцию, отличную от традиционного набора, производимого в любом феодальном хозяйстве.

В скотоводстве приоритетными отраслями были овцеводство и разведение лошадей.

Несмотря на недостаточные источники финансирования, преобладание экстенсивных способов обработки земли, развитие аграрной экономики характеризовалось определенным *прогрессом*. Его количественными показателями являлись увеличение площади обрабатываемых земель, повышение урожайности зерновых, рост цен на них, прирост населения. Крайне ограниченная статистика средневековья позволяет привести следующие данные: нормальная урожайность пшеницы, согласно данным английских агрономов XIII в., составляла 1:5 (в каролингский период 1:3), ячменя – 1:8, ржи – 1:7, бобовых – 1:6, овса – 1:4. В отдельных плодородных районах Франции пшеница давала урожай 1:11,6 (данные за 1321 г.). Результирующим показателем подъема аграрной экономики был демографический рост. Население Западной Европы с 950 по 1348 г. возросло более чем в два раза (с 22,5 до 55,4 млн человек).

Качественные показатели прогресса выражались в медленном, но неуклонном движении от натурального к товарно-денежному хозяйству, к переходу от отработочной к натуральной, а затем к денежной ренте, что в конечном итоге привело к эволюции социально-экономических отношений.

В результате развития аграрного сектора производство прибавочного продукта становилось стабильным (исключая периоды стихийных бедствий, эпидемий, опустошительных войн). Поэтому возникали возможности регулярного обмена сельскохозяйственной продукции на ремесленные изделия, отделения ремесленного производства от сельскохозяйственного. Необходимость такого отделения определялась, во-первых, ростом спроса на ремесленные изделия со стороны крестьян и феодалов, во-вторых, постоянно растущей потребностью феодалов в деньгах.

Домашнее крестьянское ремесло в рамках поместья уже не могло удовлетворить возраставшие потребности. Наряду с увеличением количества ремесленной продукции требовалось расширение ее ассортимента, повышение качества. Поэтому появлялись новые ремесленные специальности, технологии, требовавшие отдельных помещений, оборудования, профессиональных навыков, обучения. Наряду с этим масштабы производства стали перекрывать внутренний спрос поместья. Эти обстоятельства обусловили стремление ремесленников к выходу из замкнутого круга сельской местности. «Выходу» ремесленников за пределы поместья способствовал постоянно растущий спрос феодалов на деньги, обусловленный прежде всего крестовыми походами, возобновлением торговли с Востоком. Расширение потребительского кругозора (дорогое оружие, изысканные украшения, роскошная одежда, обувь, посуда и т.п.), участие в военных экспедициях вызывали «денежный голод» феодального слоя. Поэтому ремесленников стали переводить сначала на натуральный, а затем на денежный оброк.

Поскольку «денежные потребности» феодалов постоянно возрастали, крестьян-земледельцев также стали переводить на натуральную, а затем на денежную ренту. Это сопровождалось сокращением собственно помещичьей запашки, увеличением земельных участков, передаваемых в наделы крестьянам. Указанные процессы получили название *«коммутация ренты»*.

Кроме того, все большее число крестьян получало *личную свободу*. Это были участники крестовых походов, крестьяне, осваивавшие целинные земли. Французские короли, которым постоянно не хватало

денег на ведение войн, стали заставлять крестьян из своих владений освобождаться отличной зависимости за выкуп. Их примеру следовали многие феодалы. На всех западноевропейских землях в XIII в. распространилось движение по освобождению крестьян.

В силу этих причин возникла новая форма крестьянского землепользования – *цензива*. Обрабатывавший цензиву крестьянин считался лично свободным, мог по своей воле переходить с места на место, передавать свой надел по наследству, продать его. За право распоряжения землей уплачивался твердый ежегодный денежный взнос. Во Франции в XIV–XV вв. цензива являлась основной формой крестьянского землепользования. В XIV в. лично свободные крестьяне составляли большинство населения северной части страны. В Англии переход от натуральных повинностей к денежным происходил еще более активно. В XIV в. основная масса английских крестьян перешла в разряд лично свободных.

Замена барщины и трудовых повинностей фиксированной податью, цензом обусловила высокую степень экономической свободы крестьян. Они, уплачивая денежную ренту, получали возможность самостоятельно решать проблемы «что производить» и вопросы, связанные с реализацией продукции. Эти обстоятельства повышали социальный статус крестьянства, что нашло отражение в крестьянских движениях XIII–XIV вв., главными требованиями которых была фиксация размеров основных повинностей.

Коммутация и выкуп феодальных повинностей привел к расколу крестьянского мира. Меньшинство, способное извлечь доход из продажи своих излишков, богатели и образовывало привилегированную категорию, так называемую элиту, представители которой («пахари», обладатели собственного рабочего скота и орудий труда) становились предпринимателями. Однако большая часть крестьянства превращалась в батраков и поденщиков.

Экономическая и социальная эволюция затронула и феодальные слои. В условиях развития товарно-денежного хозяйства они стали терять часть своих доходов от поместий, так как реальное содержание ренты падало, поскольку ее размеры были фиксированы.

Поэтому феодалы вынуждены были искать новые источники доходов, приспосабливаясь к менявшимся условиям. Средне- и мелкопоместное дворянство вынуждено было продавать часть земли. Во Франции основная масса дворян, ликвидировав собственное хозяйство, становилась *рантье*; дополнительные источники доходов находили в традиционной службе королю (военной, гражданской или духовной). В Англии, имеющей благоприятные условия для развития овцеводства, крупные феодалы стали сдавать свои земли в аренду под пастбища. Средние и мелкие дворяне стали заниматься бизнесом, связанным с производством и торговлей шерстью. В Германии, главным образом в ее восточной части, помещики активно принялись за предпринимательство в области производства и реализации зерна.

Указанные процессы свидетельствовали о начале *кризиса* традиционной *феодальной системы*. Во-первых, происходил подрыв монополии феодалов на владение землей. Продажа части земель средними и мелкими феодалами приводила к тому, что ее собственниками становились городские слои, разбогатевшие крестьяне. Во-вторых, феодалы теряли власть над личностью производителей. В-третьих, расшатывались основы натурального хозяйства. Главным показателем этого кризиса являлось становление и развитие городской экономики.

**Городская экономика.** Среди многообразных причин возникновения западноевропейских городов необходимо выделить главные: прогресс аграрного производства, возобновление торговли с Востоком, заинтересованность феодалов в дополнительных источниках дохода.

Наиболее урбанизированными регионами Западной Европы становились местности, где, с одной стороны, наблюдался устойчивый прогресс сельского хозяйства, с другой – завершались или пересекались крупные торговые пути. Подъем аграрной экономики, позволивший производить прибавочный продукт, более разнообразные пищевые и сырьевые продукты, обеспечил возможности их регулярного обмена на ремесленную продукцию, а следовательно, и обособления ремесленной деятельности.

Ремесленники, постепенно выделявшиеся из массы зависимого крестьянства, стремились уйти из деревни, из-под власти феодалов и поселиться в тех местах, где существовали благоприятные условия для налаживания производства и сбыта продукции. Они селились, как правило, на территориях, которые в период раннего средневековья играли роль административных, военных, религиозных центров. Многие из них были укреплены, что обеспечивало необходимую безопасность. Сосредоточение там значительного населения – феодалов (светских и духовных) с многочисленными слугами и свитой,

представителей королевской и местной администрации – создавало благоприятные условия для сбыта продукции. Наряду с этим ремесленников привлекали местности, расположенные вблизи крупных феодальных владений, монастырей, куда стекалось много народа на богомолье, пункты, находившиеся на пересечении важных дорог, у речных переправ, мостов, в устьях рек, на берегах, удобных для стоянки кораблей, и т.п.

При всем различии мест поселений ремесленников они становились центрами сосредоточения населения, занятого производством изделий на продажу, центрами товарного производства и обмена.

Часть ремесленников, совмещавших в одном лице производителя и продавца, становилась купцами, другая предпочитала производственную деятельность, что явилось основой становления городского ремесла.

Отделение купеческой деятельности от ремесленной было новым шагом в общественном разделении труда. В отличие от странствовавших торговцев предшествовавших периодов (в Англии их называли «пыльноногими», покрытыми пылью дорог), осуществлявших преимущественно внешнеторговые операции, купцы, появившиеся в западноевропейских городах в XI–XII вв., занимались также и внутренней торговлей. Они становились наиболее активной и могущественной группой городского населения.

Короли, светские и духовные феодалы, на землях которых вырастали города, были заинтересованы в их образовании. Города для них являлись новым перспективным источником доходов.

Они оказывали финансовую поддержку определенным группам населения, принимавшим активное участие в создании городов. Это были разного рода «выскочки», порвавшие с крестьянской общиной, церковью, люди, лишенные предрассудков, беспринципные, предприимчивые и корыстолюбивые. Важную роль в подъеме городов сыграли так называемые *министершалы* – служащие феодалов, как правило, выходцы из рабов или крепостных крестьян, быстро продвигавшиеся в феодальной иерархии.

Таким образом, города привлекали представителей разных слоев населения. Их объединяло стремление вырваться из тесного мира поместья (светского или церковного), обогатиться путем создания собственного бизнеса. Миграция из сельской местности в города в период средневековья была одним из важнейших факторов развития Западноевропейского региона.

*Из этих групп город формировал новое общество:* лично свободных людей, благополучие которых покоилось на собственном труде и предприимчивости. Это обстоятельство противопоставляло городское общество феодальному, основанному на несвободе, сословных принципах, эксплуатации чужого труда.

Однако первоначально крупные феодалы, на землях которых находилась большая часть городов, сосредоточили в своих руках всю полноту власти над ними. Городские жители облагались постоянно растущими налогами, пошлинами, большей частью произвольными. Поэтому города вели длительную упорную борьбу против произвола феодалов.

Городские восстания, прокатившиеся по территории Западной Европы в XI–XIII вв., получили название *коммунальных революций*. Их результатом было образование городов-коммун во Франции и Фландрии, городов-республик в Италии, имперских городов в Германии. Эти города освобождались от большей части феодальных поборов, функционировали на основах принципов самоуправления (выборные органы управления из числа горожан), самостоятельного судопроизводства, городского права, охранявшего частную собственность, регулировавшего торговлю, деятельность ремесленных корпораций, порядок налогообложения, имели собственные финансы и войско. В Англии король Ричард I Львиное Сердце, известный своими военными авантюрами, «зарабатывал» средства, продавая освободительные хартии городам. К концу XIII в. большая часть городов в этом государстве получила самоуправление.

Несмотря на то что некоторым городам, особенно мелким, не удалось добиться полной независимости от феодалов, все городские жители признавались лично свободными. В городских грамотах говорилось: «Если крепостной проживет год и один день в стенах города и если за это время господин не предъявит на него права, то он получает навсегда полную свободу». В период средневековья была популярна поговорка: «Воздух города делает человека свободным».

Во Франции вольные города получили название «буржуазных» – от слова «бург», означавшего «укрепленный город» (право возводить укрепления было здесь непременным признаком свободы, точно так же, как виселицы, гербы и печати).

Средневековые города по современным меркам были небольшими. Самый крупный – Венеция –

насчитывал 100 тыс. жителей. Другие города первого ранга (Париж, Лондон, Кельн и пр.) насчитывали от 20 до 80 тыс. жителей.

Коммунальные революции привели к утверждению руководящей роли города по отношению к сельской местности, устанавливавшейся посредством рынков, вышедших из-под контроля феодалов; к повышению экономического и политического статуса городских слоев, особенно купечества.

Города Западной Европы X–XV вв. выполняли прежде всего *экономические функции*. Феодалное поместье постепенно уступало им роль организационной основы экономики близлежащих территорий и населения, проживающего на них. Функции эксплуатации крестьянского населения перешли к городу, но при этом изменились методы – они стали преимущественно экономическими.

Города навязывали сельской округе свои правила игры: высокие цены на изделия городских ремесленников, на редкие, дефицитные, чаще всего импортные товары (соль, перец, пряности), низкие цены на сельскохозяйственное сырье и продукты питания. Именно город разрывал замкнутость натурального хозяйства, создавая открытую экономику, втягивая производителей аграрного сектора в товарно-денежные отношения. Он становился движущей силой развития экономики благодаря прежде всего своей роли рынка, крупного торгового узла.

Экономические функции города постепенно расширялись, на первый план выдвигалась его роль как промышленного центра. Город становился мастерской, где активно развивалось разделение труда, выражавшееся в росте числа различных ремесел. В начале XIV в. в крупнейших городах насчитывалось 300 видов ремесел.

Эта цифра свидетельствует о довольно широкой отраслевой структуре ремесленного производства. Поскольку разделение труда в мастерской отсутствовало, происходил процесс дифференциации ремесла, выразившийся в узкой специализации производителей, в увеличении числа ремесленных специальностей. Во второй половине XIII в. в Париже существовало 22 вида металлообрабатывающих ремесел. В кузнечном деле, например, выделялись производства оружия, кольчуг, шпаг, подков, гвоздей, металлической посуды, ножей и т.п.

Традиционными видами продукции городского ремесла, работавшего на местный рынок, были товары повседневного спроса (съестные припасы, ткани, одежда, кожа, обувь, посуда, мебель, украшения и т.п.), предметы вооружения, орудия труда – земледельческие и ремесленные, удовлетворявшие потребности как сельских жителей, так и городских. Такой набор ремесел был характерен для любого средневекового города. Даже в самых мелких из них существовало не менее 15 ремесленных специальностей.

Наряду с традиционными возникали новые виды городского ремесла. Расширение отраслевой структуры, помимо указанной выше причины, вызвалось также ростом спроса на продукцию со стороны набиравших силу городских слоев, как средних, так и высших.

Именно горожане изобрели такое понятие, как комфорт. Поэтому возрастали их потребности в изысканной пище (первые гастрономические трактаты появились в странах Западной Европы в XIII в.), роскошной одежде, обуви, ювелирных изделиях, дорогим и престижным оружию, металлических доспехах, комфортных жилищах и т.п. Парвеню (высочки) стремились своей крикливой роскошью затмить представителей старых аристократических фамилий. Одежда этих групп во Франции стала столь роскошной, что в первой половине XIII в. был издан специальный королевский закон, строго ограничивавший щегольство. Этому примеру последовали монархи других западноевропейских государств. Однако суровое законодательство не возымело должного действия: штрафы платились, запрещения не соблюдались. Склонность высших сословий дворянства, духовенства и богатых горожан к роскоши и щегольству еще более усиливалась, что содействовало прогрессу ремесла.

Текстильное производство в городах северо-западной части Европы, особенно во Фландрии и Северной Италии, благодаря выпуску дорогих тканей, тонкого сукна, шелка, бархата достигло почти индустриальных масштабов, стимулировало развитие смежных производств, например изготовление растительных красителей (марены, вайды, пурпура). Большая часть этих товаров экспортировалась.

В Англии суконное и красильное производства стали быстро развиваться только с начала XIV в. благодаря переселившимся сюда нидерландским ремесленникам.

В городах Франции текстильное ремесло было представлено производством хлопчатобумажных и льняных тканей, темных и ярко-красных сукон, экспортировавшихся на Восток. Производство шелка стало заметно прогрессировать только после выписки Людовиком XI греческих и итальянских ткачей в конце

XV в.

С развитием национальной промышленности эти виды продукции становились доступными для небогатых слоев населения, при этом потребление иностранной продукции уменьшалось.

Важнейшими отраслями городского ремесла были также металлургия и металлообработка. Они были распространены во всех странах. Индустриального масштаба металлообработка достигла в немецких городах.

Большая часть металла предназначалась для производства вооружения. На гражданские нужды – изготовление серпов, кос, лопат, сошников, гвоздей, посуды и другой продукции – металла постоянно не хватало.

Ужесточение войн потребовало производства новых видов оружия и военной амуниции. Развитие с XIV в. артиллерии, употребление цельных металлических доспехов вместо кольчуг обусловили повышенный спрос на металл, что вызвало подъем металлургии. В ней стала применяться новая техника: плавильные печи с мехами, которые приводились в действие энергией воды.

Изобретение пороха и огнестрельного оружия было наиболее значимым техническим достижением в индустриальной сфере. Первые пушки появились в начале XIV в., чуть позже – ручное огнестрельное оружие. В конце XV в. в итальянском городе Пистойе был изобретен курок. Поэтому сложилось мнение, что именно этому городу пистолет обязан своим названием.

Важнейшим феноменом экономического развития Западной Европы в средние века явился грандиозный размах строительства каменных сооружений (церквей, замков, городских стен, домов, мостов). Он вызывал необходимость в становлении новых и расширении традиционных ремесел, производивших инструменты, необходимые для строительства, вспомогательные материалы (гвозди, замки, стекла). Искусство строить превращалось в науку. Архитекторы, возводившие знаменитые кафедральные соборы, исходя из сложных расчетов, противопоставляли себя каменщикам; их величали «мэтрами». Они пытались добиться присвоения ученых званий – «магистров каменного строения».

В средневековых портовых городах значительное развитие получило судостроение. На севере Западной Европы сооружались корабли, предназначенные для перевозки объемных грузов – зерна, леса. В XII–XIII вв. появились суда повышенной грузоподъемности – ганзейские кокки. В Венеции строили так называемые галеасы – торговые корабли более крупных размеров. Их максимальное водоизмещение составляло 200 т.

Высшим достижением технического прогресса в период средневековья явилось применение водяных мельниц во многих видах производств: сукноделии, дублении кож, пивоварении, в выплавке металлов, мукомольном деле и т.д.

Организационной формой городского ремесла был *цех*, представлявший объединение производителей одной и той же профессии. В городе человек существовал как член той или иной *корпорации* – сословной, профессиональной, возникшей по интересам. Помимо ремесленных объединений в городах функционировали союзы купцов, преподавателей университетов, парикмахеров, нищих, проституток, врачей (например, «Братство хирургов Святого гроба»). В итальянских городах знатные молодые люди объединялись с целью устройства концертов, театральных представлений, маскарадов и т.д.

Корпоративное устройство городского ремесла было вызвано необходимостью защиты от произвола феодалов, от конкуренции в своей среде и со стороны деревенских ремесленников.

Возникновение *цеховых организаций* восходит к X в. Впервые они появились в Италии. Во Франции первым цехом было объединение парижских свечников, созданное во второй половине XI в. Окончательное оформление цехов (получение специальных хартий от королей, запись цеховых уставов и т.д.) происходило в более поздние времена.

Во главе цеха стоял выборный *магистр* (или *староста*), выполнявший функции менеджера. Единицей организационной структуры цеха была *мастерская*. Она возглавлялась полноправным членом цеха – *мастером*, вместе с которым работали один или два *подмастерья*, а также несколько *учеников*.

Цех функционировал на основе *устава*, исполнение которого контролировал магистр. Согласно уставу жестко регламентировался весь цикл производства и реализации продукции. Сырье закупалось централизованно, уравнительно распределялось между производителями. Строго соблюдалось единообразие производственного процесса – количество подмастерьев, учеников, время работы, набор инструментов, орудий производства и т.п. Ограничивался объем выпуска продукции, определялись

единые требования к ее качеству, устанавливались продажные цены, единообразные условия сбыта (одинаковая длина и ширина прилавков, запрет всяческой рекламы и т.п.). Целью жесткой регламентации являлось устранение конкуренции между производителями однородной продукции. В условиях узости рынка только таким путем можно было обеспечить существование мелкого товарного производства.

Цеховая организация охватывала все стороны жизни средневекового ремесленника. Цех представлял и военную организацию, участвовавшую в сторожевой службе и военных действиях. Каждый его член должен был иметь оружие для защиты города. Именно в городах раньше всего стала складываться регулярная армия, состоявшая из наемников. Ими становились прежде всего младшие сыновья в крестьянских семьях, оказавшиеся «лишними» при разделе имущества, разорившиеся ремесленники и др. Наемники служили за деньги тому, кто платил. Члены цеховой организации, как правило, селились на одной улице, ходили в одну церковь (и даже в баню), имели свое здание, где проводились ассамблеи (собрания). Кроме того, цех являлся организацией взаимной помощи ремесленников. В случае болезни или смерти члена цеха его семье оказывалась материальная помощь из средств от вступительных взносов, штрафов и прочих платежей.

Первоначально цеховая организация городского ремесла играла прогрессивную роль: способствовала повышению качества выпускаемой продукции, ее стандартизации; стабилизации цен; воспитывала ответственность за конечный результат, подготавливая высококвалифицированных работников; приучала к организованности и дисциплине. Поскольку разделение труда в мастерской отсутствовало, каждый работник производил конечную продукцию, поэтому были высоки требования к профессиональному мастерству. Например, при вступлении в кузнечный цех в Германии необходимо было изготовить подкову для лошади без снятия мерки. Для выполнения подобной работы необходима была длительная подготовка.

Со временем жесткая цеховая регламентация, направленная на сохранение мелкого производства, становилась серьезным тормозом для развития научно-технического прогресса, предпринимательской активности, организации крупных производств.

Запрещалось применение технических новшеств (самопрялок, сукновальных мельниц и т.п.), нельзя было вводить более рациональные методы организации производства (пооперационное разделение труда), укрупнять его и т.п. Изобретатели сурово преследовались, вплоть до вынесения им смертных приговоров.

Наряду с этим усложнялись условия вступления в цех. Увеличивался денежный взнос, удлинялся срок ученичества, непомерно повышались требования к профессиональному мастерству.

**Развитие торговли, денежной, кредитной, налоговой систем.** Прогресс сельского хозяйства, успехи в развитии городского ремесла обусловили становление устойчивых рыночных связей между отдельными территориями западноевропейских государств. Этот процесс выражался в развитии торговли между городом и окружающими его деревнями, формой организации которой были **городские рынки, сельские ярмарки**, а также торговли между отдельными местностями, происходившей на **областных ярмарках**.

К факторам, сдерживавшим внутреннюю торговлю, следует отнести слабую покупательную способность основной массы населения, состоявшего преимущественно из крестьян; феодальную раздробленность, в силу которой на территории каждой сеньории собирали пошлины; отсутствие дорог и безопасности. При провозе товаров по реке Луаре (Франция) пошлина взималась 70 раз. Владельцы земель с целью поборов строили мосты, переправы, дороги ведущие в «никуда», занимались прямым грабежом купеческих повозок.

Для взаимной защиты в пути и на рынках, в целях устранения взаимной конкуренции посредством соглашений по поводу условий сбыта (цен, мер веса, длины и т.п.) купцы объединялись в **гильдии**. Наиболее могущественными из них были объединения, монополизировавшие торговлю сукном. Существовали гильдии мелочных торговцев, занимавшихся продажей съестных припасов, предметов повседневного спроса.

В XI–XV вв. наибольшего размаха достигла **внешняя торговля**, проходившая по трем основным направлениям. Первое – **торговля с Востоком**, которую осуществляли итальянские города, прежде всего **Генуя и Венеция**. Купцы этих городов предоставляли крестоносцам корабли, что давало им возможность свободного захода в восточные порты. Они основывали в городах этого региона свои фактории, получали

различные привилегии. Венеция, например, имела право беспошлинной торговли со всеми греческими городами. Итальянские купцы, монополизировав торговлю с Востоком, получали довольно высокие доходы. Норма торговой прибыли здесь составляла 25–40%. В Западную Европу ввозились предметы роскоши, пряности, основными потребителями которых были высшие слои дворянства, духовенства, городов. Поскольку вывозить из этого региона лес, металл, оружие, зерно, смолу, деготь, корабли запрещал Ватикан, считая их стратегическими товарами, из Европы на Восток переправлялось золото и серебро.

Вторым направлением морской торговли являлся *Северный путь*, соединявший через Северное и Балтийское море Восточную и Западную Европу. Эта торговля была монополизирована набравшим силу в XIII в. союзом северонемецких купцов, известным под названием *Ганза*. В него входило от 60 до 170 европейских городов. Структура товарооборота (зерно, скот, лес, кожи, пенька, лен, воск, меха, металлические изделия, шерстяные ткани) свидетельствовала о том, что эта торговля «обслуживала» потребности местных производителей и потребителей, поэтому имела большое значение для экономики стран Европы, хотя торговая прибыль здесь составляла всего 5–8%. Сравнительно низкая прибыль компенсировалась объемами товарооборота и существенно меньшим риском.

На пересечении северного и южного торговых путей организовывались ярмарки, на которых встречались восточные и европейские товары. Наиболее известными и значительными были *ярмарки во Франции (графство Шампань) и Фландрии*. Итальянские купцы торговали здесь восточными товарами, французские – вином и сукном, немецкие – мехами, льняными тканями, металлом, английские – оловом, свинцом, шерстью. Подобного типа международные ярмарки стали основой появления *товарных бирж*. Значительные масштабы производства массовых заменимых товаров, которые могли продаваться по стандартам и образцам, растущая регулярность обменов внутри национальных рынков и между странами привели к необходимости создания оптового рынка таких товаров, т.е. бирж. Первая из них возникла в 1406 г. в голландском городе Брюгге. Позже возникли товарные биржи в Венеции, Генуе, Флоренции.

Расширение торговли, особенно внешней, требовало все большего количества средств обращения. Главными проблемами развития денежной системы в период средневековья были нехватка драгоценных металлов (золота и серебра) для чеканки требовавшейся массы монет; их порча; множество монетных систем; утечка золота и серебра на Восток.

В целях обеспечения правильности торговых сделок в Италии с XII в. начали чеканить тяжелую (весом более 20 г) серебряную монету – *гроссо*. Пока чеканка этих монет находилась в руках итальянских монетчиков, они оставались полноценными. По мере того как их чеканка распространялась за пределами Италии, монеты обесценивались.

Необходимость в полноценных средствах обращения привела к появлению в XIII в. золотой монеты, известной под общим названием *«голден»* весом 3,25 г. В Голландии подобные монеты назывались гульденами, во Флоренции – флоринами, во Франции – экю, в Англии – соверенами, в Венеции – дукатами и т.д. Однако великий золотой ренессанс завершился «похудением» монеты до 2,5 г.

С XV в. благодаря открытию нового серебряного рудника в Германии – Ийохимштале – началась чеканка знаменитого *немецкого талера*, вес которого достигал 30 г. Однако эту монету ожидала та же судьба – быстрое обесценение.

Становление кредитной системы выражалось в том, что в условиях роста товарообмена на внешних рынках, многообразия монетных систем меняльным делом могли заниматься только профессионалы. Они получили название *банкиров* (от слова «банко» – скамья, стол, где сидел в Ломбардии меняла).

Первоначально банкиры появились в XII в. в Италии. Техника меняльного дела (т.е. финансовых и торговых сделок) была проста: сначала обмен одних монет на другие, затем обмен наличных монет на безналичные (разменное письмо или вексель). *Вексель* стал товаром, цена которого определялась теми наличными деньгами, на которые он обменивался. Сделки облекались в письменную форму: вексель превращался в расписку, удостоверяемую специальным лицом – нотариусом. Такого рода операции в средневековой Европе выполняли итальянцы. Во всех торговых центрах мира (а также и в весьма отдаленных местах) существовали колонии итальянских торговцев, часть которых была представлена банкирами. Крупные банкиры имели отделения своих контор повсеместно.

Итальянские банкиры, будучи активными участниками шампанских ярмарок, совершенствовали вексельное дело, стали практиковать метод двойной бухгалтерии (с XIV в.), безналичный перевод

денежных сумм по книгам – со страницы плательщика на страницу получателя, а в конце ярмарочной торговли подводились итоги торговых операций, купец наличными выплачивал только разницу.

Постепенно операции банкиров расширялись: они брали деньги на хранение, выплачивали за это проценты, предоставляли ссуды.

Крупные торговые дома Италии, Германии (Медичи, Фуггеры и др.) расширяли свою деятельность: помимо организации производства сукна и торговли им они стали заниматься банковскими операциями.

В этот период усилились междоусобные столкновения во всех странах Западной Европы. На ведение войн требовались деньги, поэтому короли прибегали к крупным займам, которые предоставляли прежде всего торговые дома итальянских городов.

В связи с причинами объективного порядка – ростом внутреннего рынка, укреплением экономических связей между отдельными районами внутри стран, возникновением и развитием городов, появлением новых социальных слоев и субъективными факторами, стремлением королей собрать по ячейкам раздробленное общество – в Западной Европе начался процесс политической централизации.

### **Вопросы для повторения**

1. Каковы были причины утверждения феодального поместья в качестве главной организующей основы общества?
2. Почему развитие сельскохозяйственного производства происходило преимущественно экстенсивным путем?
3. Назовите основные отрасли аграрной экономики.
4. Какие количественные показатели свидетельствовали о прогрессе сельского хозяйства?
5. Дайте краткую характеристику процессам, в которых выражались качественные показатели прогресса аграрной экономики.
6. Почему домашнее ремесло не могло удовлетворить потребности феодалов?
7. Что такое цензива?
8. Каковы были причины возникновения западноевропейских городов?
9. Определите экономическую роль средневековых городов.
10. Что такое коммунальные революции?
11. Выделите главные отрасли городского ремесла.
12. Какие функции выполнял средневековый цех?
13. В чем проявлялся консерватизм цеховой организации?
14. Что такое гильдия?
15. Каковы были причины, сдерживавшие развитие внутренней и внешней торговли?
16. Назовите основные торговые пути средневековой Европы.

### **3.4. Экономика феодальной России**

**Сельское хозяйство.** Основной отраслью феодальной экономики является сельское хозяйство. В полной мере это относится и к России. На протяжении столетий именно сельскохозяйственное производство определяло уровень и степень экономического и общественно-политического развития страны.

Состояние сельскохозяйственного производства, особенно на ранних этапах, во многом зависело от природно-климатических факторов, которые в целом не были благоприятными. В Европе, например, колебания температуры в течение года из-за североатлантического течения Гольфстрим составляют 10–20° С в год. Европейская же часть России лежит в зоне действия арктического антициклона, делающего эти колебания гораздо более значительными -35–40° С в год. Температура января в Европе в среднем на 10° С выше, чем в центре России. Это позволяет заниматься сельским хозяйством большую часть года, например, разводить «зимние» сорта овощей.

Весенний и осенний периоды в Европе гораздо более продолжительны, чем в России. Там нет необходимости завершать сев в кратчайшие сроки. У нас же глубокое промерзание почвы (до 40 см) заставляло крестьянина после зимы быстро переключаться на сельскохозяйственные работы – пахоту, сев, от скорости проведения которых зависело его благополучие. Лето для русского крестьянина – период



предельного напряжения сил, требовавшего максимальной концентрации трудовых усилий и большой их интенсивности.

Развитие сельского хозяйства было тесно связано с другими отраслями экономики, с внутри- и внешнеполитическим положением страны. Так, политические события начала XVII в. причинили сельскому хозяйству страны огромный вред. В результате событий Смутного времени по минимальным подсчетам пришли в запустение примерно 1,7 млн десятин пашни (1 десятина = 1,09 га). Существенный территориальный рост России на протяжении XVII – первой половины XIX в. влиял на развитие земледелия, сельского хозяйства в целом. Это выразилось прежде всего в увеличении посевных площадей на вновь осваиваемых и заселяемых окраинах государства. Присоединение причерноморских земель и Крыма способствовало сдвигу земледелия в южном направлении, освоению «дикого поля». Итогом стало формирование крупнейших очагов сельскохозяйственного производства в Черноземном районе, на Украине, в Причерноморье, на Кубани и Северном Кавказе, в заволжских степях.

При всех переменах, которые претерпело сельское хозяйство, на всем протяжении феодальной истории его главной отраслью являлось зерновое хозяйство, поскольку в структуре питания основную долю составляли хлебопродукты. Ведущее место занимала рожь, пшеница, ячмень. Их дополняли овес, просо, гречиха, горох и другие сельскохозяйственные культуры. Природно-климатические условия определяли различное соотношение злаковых в разных районах страны.

Набор сельскохозяйственных культур начал расширяться только с середины XVIII в. В это время были освоены десятки новых видов растений; специалисты насчитывают 87 новых культур. Особенно важным было введение в обиход картофеля, подсолнечника, сахарной свеклы. Почти повсеместно в Европейской части страны и за Уралом развивалось производство технических культур – льна и конопли.

Основной формой пашенного земледелия во всех областях, заселенных восточными славянами, являлось *двуполье*. Во времена Киевской Руси применялись две системы земледелия – паровая и переложная, или залежная.

В XIV–XV вв. начался переход к *трехполью*, делившему пашню на три части (яровое–озимое–пар). Оно связывало в единый комплекс совершенные орудия земледельческого: труда, наиболее оправданный ассортимент культур и соответствующую агротехнику. Основной предпосылкой распространения новой системы земледелия стало усовершенствование пахотных орудий труда, изобретение и введение в хозяйственную практику плуга, бороны и других орудий.

Повсеместный переход к трехпольному севообороту – крупнейшее достижение земледелия в России. Его внедрение произвело переворот в агротехнике и использовании земли. Трехполье явилось средством земледельческого освоения новых земель, создало условия для массового возделывания озимой ржи, наиболее подходящей для лесной полосы культуры – гречихи, обладавшей ценнейшими питательными свойствами.

Урожайность хлебов в феодальный период отличалась чрезвычайной пестротой. Она зависела от множества факторов – природно-климатических, социально-экономических, политических и иных. В XIV–XVI вв. урожайность была равна сам-2. Максимальные урожаи ржи и ячменя не превышали сам-4-5, овса -сам-3. В XVII–XVIII вв. урожайность в целом оставалась на том же уровне. Для первой половины XIX в. урожайность злаков не превышала в среднем сам-2,5, а в государственной деревне 40–50-х годов была даже ниже.

Другие отрасли сельского хозяйства носили вспомогательный характер. При господстве трехполья плодородие во многом зависело от состояния животноводства. Обеспеченность скотом определяла уровень производства зернового хозяйства. Продукты животноводства со временем заняли ведущее место среди товаров, поступавших на внутренний рынок.

В XVII в. наблюдался прогресс животноводства. Он выражался в выделении районов, где эта отрасль становилась преобладающей, наиболее приспособленной к рынку. Это Архангельская губерния, Ярославский, Вологодский уезды. В следующем столетии в черноземной полосе и на юге широкое развитие получило коневодство, в том числе специализированное (беговые лошади, тяжеловозы, племенное коневодство).

Экономика феодального общества базируется на соединении крупного землевладения с мелким крестьянским держанием. Крестьянин производит на земельном наделе необходимый для себя продукт и прибавочный продукт для феодала.

Становление и развитие феодальной собственности и феодальной зависимости сельского населения в Древней Руси шло по трем линиям: во-первых, через «окняжение» земель, обложение общинников данью, перераставшей в ренту, и формирование государственного («черного») землевладения; во-вторых, посредством постепенного выделения безземельных крестьян, попадавших в поземельную зависимость, и аллодистов, становившихся феодалами; в-третьих, через обращение населения в зависимых земледельцев.

На протяжении раннего и зрелого феодализма в России существовали следующие формы земельной феодальной собственности: *земли «черные» под властью монарха; земли дворцовые; земли светских и духовных феодалов.* Класс феодалов состоял из двух основных сословий: светских и духовных землевладельцев. Оба сословия подразделялись на различные разряды и группы.

В период раннего феодализма патриархально-общинная собственность постепенно уступала место феодальной. Верховным собственником земли выступал великий князь, обладавший правом судить и собирать дань. В период образования централизованного государства владения московского князя расширялись за счет захваченных или купленных у других князей земель.

Главным источником создания и расширения светских и духовных феодальных владений были *«черные» («черносошные»)* земли. В центральных областях правом отчуждать (продажа, мена, дарение) «черные» земли обладал только князь. Земельные сделки между крестьянами совершались под наблюдением княжеской администрации. Дворцовое землевладение – земли, принадлежавшие членам великокняжеской, а потом царской семьи, – стало выделяться из состава «черносошных» земель лишь в XVI в. Использование «черных» земель государством в интересах класса феодалов являлось основой для системы «государственного феодализма».

К середине XVII в. земли «черных» волостей центральных уездов поглощались феодалами, а крестьяне постепенно превращались в крепостных. Наиболее активно раздача земель дворянству шла в 20-х и 80-х годах XVII в. Только за 1682–1711 гг. было роздано в вотчины и поместья в общей сложности более 1 млн десятин земли.

В XVIII в. плодородные земли Черноземного центра и Поволжья щедрой рукой раздавались представителям феодального класса. Включение в состав России областей, прилегавших к новой столице государства – Петербургу, привлекло феодалов, получивших и захвативших здесь к 1740-м годам почти 1 млн десятин.

С присоединением Новороссии и Крыма в последней четверти XVIII в. и там стало складываться крупное феодальное землевладение, хотя и не получившее господствующих позиций. К 1797 г. в Крыму и Северной Таврии помещикам было роздано не менее 625 тыс. десятин.

Не прекращалась практика пожалований и в XIX в. В последние десятилетия существования крепостного права царизм предпринимал попытки улучшить земельную обеспеченность разорившихся помещиков. В этих целях сотни дворянских семей переселялись из Смоленской и Рязанской губерний в Тамбовскую и Симбирскую, где им выделялись земельные участки из казенного фонда.

Крупными землевладельцами в эпоху раннего и зрелого феодализма являлись *монастыри.* До XIV в. они редко владели землями, так как земельные вклады могли обмениваться или выкупаться родственниками. Со второй половины XIV в. монастыри стали превращаться в самостоятельные феодальные хозяйства с большими земельными владениями. Усиление экономических позиций превратило черное духовенство во влиятельную феодальную группу. В XIV в. было основано 42 монастыря-вотчинника, в XV в. – 57, в XVI в. – 51. Всего насчитывалось 150 подобных монастырей. В основном они вели замкнутое хозяйство, покупая продукты, которые не могли дать их владения. Но отдельные богатые монастыри центральных уездов пренебрегали собственным хозяйством, собирали с крестьян денежный оброк, покупали продукты на рынке. В XVI в. основная часть доходов монастырей (30–50%) состояла из пожертвований и вкладов; денежные платежи с подвластных крестьян стояли на втором месте (22–31%).

Светские феодалы давно и с завистью посматривали на обширные земельные богатства церкви, мечтая прибрать их к рукам. Соборное уложение 1649 г. подтвердило курс правительства на замораживание роста владений духовенства. Однако в течение XVII в. церковь несколько увеличила земельный фонд. Даже в районах с преобладанием государственного феодализма (Европейский Север, Сибирь) в это время около 15% крестьян проживало во владениях церковников. Огромными вотчинами обладал патриарх, а также монастыри, например, Троице-Сергиев, Иосифо-Волоколамский и др.

Идея секуляризации – конфискации государством в свою пользу церковных и монастырских земель, – давно вынашиваемая дворянством и горожанами, осуществлялась довольно медленно. При Петре I предпринимались ограничительные шаги, свидетельствовавшие о начальной фазе секуляризации. Но лишь в 1764 г. состоялось государственное изъятие церковного имущества, имевшее большое значение в перераспределении земельной собственности. На церковных землях в тот период проживало до 1 млн душ мужского пола.

По типу феодального землевладения различались земли вотчинные и поместные. **Вотчиной** (или отчиной) называлось земельное владение, хозяйственный комплекс, принадлежащий владельцу на правах полной наследственной собственности. Вотчинное землевладение зародилось в период раннего феодализма. После образования централизованного государства вплоть до конца XVI в. в стране существовали огромные вотчинные владения удельных и служилых князей. Московские правители проводили политику постепенного сокращения размеров удельных княжеств и ущемления прав вотчинников. Некоторые земли великий князь жаловал мелким князьям «в вотчину и в удел». Великий князь мог отбирать за провинности земли у своих подданных. Так складывались вассально-служебные отношения.

**Поместье** – неотчуждаемая земельная собственность, обусловленная службой правителю. Становление поместного землевладения приходится на конец XV в. Первое упоминание об условном земельном владении относится к 1328 г., времени правления Ивана Калиты. Развитие поместного землевладения как системы связано с земельной реформой Ивана III. В присоединенных землях Новгорода конфисковывались вотчины новгородских бояр, монастырей и раздавались в качестве поместий выходцам из старинных московских вотчинных родов. Утверждение поместного землевладения связывалось с необходимостью создания в присоединенных областях слоя верных государю военных подданных.

XIV–XV вв. – время постепенного оформления поместного (условного) землевладения мелких военных и дворцовых слуг князей, бояр и церковных феодалов. Формирование условного держания встречало поддержку московских князей, так как соответствовало их устремлениям к усилению централизма. Судебник 1497 г. юридически провозгласил, что вся земля находится в феодальной собственности, разделенной на собственность государства и отдельных феодалов.

Во второй половине XVI – начале XVII в. активно шел процесс развития светского феодального землевладения. Принцип условности земельной собственности государство пыталось перенести с поместий на вотчины. Обязательность военной службы и с поместий, и с вотчин была усилена Уложением о службе 1556 г. Постановления 1551, 1562 и 1572 гг. приближали вотчину к поместью, всячески сокращая права отчуждения вотчинных земель в руки частных лиц и духовных феодалов, расширяя при этом право государства на конфискацию этих земель. С 1572 г. возникло понятие «пожалованной вотчины». Развиваясь, поместная система постепенно теряла признаки условного владения. Для России XVI в. усиление роли класса феодалов в хозяйственной жизни страны соответствовало аналогичным явлениям в других европейских государствах.

Великокняжеская, а затем царская власть на основе централизованной формы земельной собственности стремилась укрепить феодально-иерархическую систему. Социальную базу абсолютной монархии составляли широкие слои дворян-землевладельцев. Между ними и верховным собственником – государем отсутствовали промежуточные ступени феодальной иерархической лестницы. Указанный процесс был тесно связан с изменениями в структуре земельной собственности, выразившимися в постепенном сближении двух основных форм землевладения.

Соборное уложение 1649 г. санкционировало установившуюся практику передачи поместья целиком или частично от отца к детям. Хотя и с ограничениями, было разрешено отчуждение поместий путем обмена (в частности, поместий на вотчины), дарения, а также в качестве приданого. По размеру в массе своей поместья представляли сравнительно небольшие владения. По нормам Соборного уложения 1649 г. мелкими считались поместья до 70 четвертей (четверть = 0,5 га), средними – от 70 до 200 четвертей и крупными – свыше 200 четвертей. Поместная система способствовала развитию феодализма. На первых порах она гарантировала воспроизводство и материальное обеспечение военных кадров, необходимых новой армии феодального централизованного государства, занятого расширением территории и закреплением прежних завоеваний. С развитием поместной системы было связано дальнейшее

закрепощение сельского населения.

Указ Петра I от 23 марта 1714 г. обозначил слияние поместной и вотчинной форм землевладения, превратив земельные имущества феодалов в наследственную собственность.

В 1730–1731 г. правительство окончательно отменило всякие ограничения в распоряжении земельной собственностью для дворян. Манифест 1762 г. освобождал дворянство от обязательной службы. Этот закон обосновывался, в частности, необходимостью предоставления дворянам возможности заниматься хозяйственными делами в собственных владениях.

Проникновение в XVII в. товарно-денежных отношений в аграрный сектор экономики прямо сказывалось на хозяйстве феодалов. Производство сельскохозяйственной продукции на рынок приобретало все большее значение не только в крупных владениях Морозова, Милославского, Черкасского, Голицына, Одоевского, но и части рядовых феодальных хозяйств, например у помещиков Новгородского уезда.

Перемещение помещичьего землевладения в плодородные районы Черноземного центра во второй половине XVII в. служило своего рода рычагом развития товарно-денежных отношений внутри феодального хозяйства. В следующем столетии дворяне активизировали торговлю сельскохозяйственными продуктами. Расширение и углубление этого процесса прослеживается на протяжении предреформенных десятилетий. Помещичий хлеб в эту эпоху стал важнейшим товаром на рынке.

Такие высокотоварные культуры, как табак, сахарная свекла, виноград и другие, привлекали внимание помещиков. Большие конезаводы и овчарни возникали в различных местностях России. Помещики стремились к повышению доходности своих владений. Производство сахара и свеклы, быстро развивавшееся на юге России в первой половине XIX в., было в значительной мере, а местами исключительно делом помещиков-предпринимателей.

Серьезным отступлением от безусловной монополии дворянства на земельную собственность и крепостные рабочие руки явилась распространившаяся в начале XVIII в. практика передачи обширных земельных угодий во владение промышленникам.

В 1721 г. лицам недворянского происхождения, «купецким людям», было разрешено покупать земли и крестьян к мануфактурным предприятиям. Введенное этим указом *посессионное право* предусматривало неотчуждаемость «деревень» отдельно от предприятий, что вменялось в обязанности как дворянству, так и купечеству. Хотя этот указ был позже отменен, земельные богатства продолжали разными путями переходить в руки промышленников, многие из которых добивались дворянских званий. Один из самых влиятельных заводчиков, Р.И. Баташов, к концу жизни (умер в 1821 г.) имел почти 150 тыс. десятин земли и 12,5 тыс. душ. Указом 1762 г. порядок, установленный в 1721 г., был отменен, вновь разрешен в 1798 г., а затем в начале XIX в. окончательно запрещен.

Но допуская буржуазию к земле, правительство оберегало привилегии дворянского сословия. В 1810 г. Александр I разрешил купеческой верхушке приобретать у казны населенные имения и «владеть ими на праве помещичьем, оставаясь, однако же, в купеческом состоянии и без всякого присвоения прав, дворянскому сословию особенно принадлежащих».

**Рента.** Экономической формой реализации земельной собственности феодалов является рента. Выделяют *три вида ренты: отработочная (барщина), натуральная (натуральный оброк), денежная (денежный оброк)*. В ренте – ее виде, размере, эволюции – проявляется зависимость крестьянина (несмотря на то, что земля принадлежит или частному лицу, или государству).

В течение X–XI вв. происходил процесс превращения дани в феодальную ренту. Князья Киевской Руси первоначально раздавали своим подданным не земельные владения, а доходы с них. В период раннего феодализма преобладала натуральная рента.

Помимо ренты крестьяне выполняли многочисленные и разнообразные повинности, что объяснялось натуральным характером хозяйства того времени. Их число достигало 20. Среди них были пахота на землевладельца, натуральный оброк продуктами землевладения, животноводства и птицеводства, сенокосение и др. В государственной деревне существовала система выполнения различных повинностей, связанных с обслуживанием ямской гоньбы, доставкой казенных грузов, строительными работами, наконец, с мобилизацией в армию по указу правительства.

В XIV–XV вв. в северо-восточной Руси существовали все три формы феодальной ренты. Среди них

определяющее положение занимали отработки. В XVI в. постепенно оформляется барщинная система, с которой теснейшим образом связано становление крепостного права. Развитию барщины способствовали: формирование поместной системы и сокращение массива «черносошных» земель, усиление, феодальной эксплуатации, расширение владельческих прав феодалов над крестьянами, усиление привилегированного положения служилых людей, резкое возрастание налоговых тягот в годы Ливонской войны, хозяйственное разорение. К концу столетия барщина по распространенности в центре страны вышла на первое место. Взаимосвязь барщины с остальными факторами закрепощения явилась объективной основой, которая позволила феодалам «накинуть на зависимое население крепостнические путы».

Усиление внеэкономического принуждения и развитие рентных обязательств привели к сокращению прав крестьянства и подчинению феодалу. Уже в середине XV в. для крестьян отдельных монастырских вотчин вводилось ограничение права выхода неделей до и после осеннего Юрьева дня (26 ноября по старому стилю). Срок выхода был подтвержден общерусским Судебником 1497 г. По Судебнику 1550 г., закрепившему и ужесточившему эти порядки, беспошлинно и бессрочно можно было только «продаться с пашни в полные холопы», т.е. переход в более тяжелую форму феодальной зависимости ничем не ограничивался. В 1581 г. последовало временное, а затем и бессрочное запрещение крестьянского выхода. По указу 1597 г. устанавливался пятилетний период сыска беглых крестьян («урочные лета»). Соборное уложение 1649 г. провозгласило бессрочность сыска, что позволяет говорить о закреплении крестьян за землевладельцами. В целом же процесс оформления крепостничества затянулся до начала XVIII в.

В XVIII – середине XIX в. в частновладельческих хозяйствах, особенно в имениях помещиков Центральной России, наблюдался рост отработочной ренты. Барщина продолжала распространяться в Нечерноземной полосе, Черноземном центре и в Поволжье по мере его освоения. В первой половине XIX в. в ряде крепостнических районов она отступала под натиском денежных форм ренты. Наиболее отчетливо эта тенденция проявлялась в Нечерноземной полосе.

Накануне реформы 1861 г. в Европейской России 71,7% помещичьих крестьян находились на барщине и 28,3% – на денежном оброке. Однако если в Нечерноземной полосе преобладал денежный оброк (58,9%), то в Белоруссии и на Украине он не превышал 2,6-7,6%.

В системе поборов с крестьян продуктовая рента самостоятельного значения не имела. Весьма распространенной была смешанная рента, когда барщинные повинности сочетались с натуральными сборами и денежными платежами. Со временем денежный оброк в смешанных повинностях возрастал, постепенно вытесняя другие формы эксплуатации. В Нечерноземной полосе наблюдался его рост – от 2 руб. в 70–80-е годы XVIII в. до 5–7 руб. и более в 90-х годах того же столетия.

**Ремесло и торговля.** В Древней Руси помимо сельского хозяйства широкое развитие получило ремесленное производство. Как самостоятельная отрасль оно начало оформляться в VII–IX вв.

Центрами ремесла являлись древнерусские города. В IX–X вв. в письменных источниках сохранилось название 25 городов, таких, как Киев, Новгород, Полоцк, Смоленск, Суздаль и др. За XI в. появилось еще свыше 60 городов, в том числе Витебск, Курск, Минск, Рязань. Образование наибольшего числа городов пришлось на XII в. В это время появились Брянск, Галич, Дмитров, Коломна, Москва и др. – всего не менее 134. Общее число городов, возникших до монголо-татарского нашествия, приближалось к 300. Среди них первое место занимал Киев – крупный ремесленный и торговый центр.

В больших городах ремесленники селились улицами по профессиональному признаку (Гончарный и Плотницкий концы – в Новгороде, Кожемяк – в Киеве). Вероятно, существовали ремесленные объединения, напоминавшие западноевропейские средневековые цехи. Сохранились данные о наличии учеников у иконописцев, сапожников и других ремесленников.

Уровень ремесленного производства в Древней Руси был достаточно высоким. Искусные кузнецы, строители, гончары, серебряных и золотых дел мастера, эмальеры, иконописцы, другие специалисты работали в основном на заказ. Со временем ремесленники начали работать на рынок. К XII в. выделился Устюженский район, где производилось железо, поступавшее в другие местности. Близ Киева существовал Овручский округ, славившийся шиферными пряслицами.

Оружейники Киева освоили производство разнообразного оружия и военного снаряжения (мечи, копьё, доспехи и т.п.). Их продукция была известна по всей стране. Отмечалась даже определенная унификация наиболее совершенных видов оружия, своего рода «серийное» производство. Только из железа и стали древнерусские мастера изготавливали более 150 видов различных изделий. Киевские

металлурги владели сваркой, литьем, ковкой металла, наваркой и закалкой стали. В древнерусском государстве насчитывалось более 100 различных ремесленных специальностей.

Огромное экономическое значение в период раннего феодализма играла внешняя и транзитная торговля. Торговый путь «из варяг в греки», проходивший по территории Древней Руси, имел общеевропейское значение. Примерно с IX в. значение Киева как центра посреднической торговли между Востоком и Западом возросло. Транзитная торговля через Киев еще более оживилась после того, как норманны и венгры перекрыли путь по Средиземноморью и Южной Европе. Походы киевских князей способствовали развитию торгового обмена в Причерноморье, на Северном Кавказе, в Поволжье. Увеличилось значение Новгорода, Полоцка, Смоленска, Чернигова, Ростова, Мурома. С середины XI в. характер торговли заметно изменился. Половцы и турки-сельджуки захватили торговые пути на юг и восток. Торговые связи Западной Европы и Ближнего Востока переместились в Средиземноморье.

Первое место среди экспортных товаров занимали меха, рабы, воск, мед, лен, полотна, серебряные изделия, кожи, керамические изделия и др. Вывоз влиял на развитие городского ремесла, стимулируя целый ряд отраслей ремесленного производства. Древняя Русь ввозила предметы роскоши, драгоценные камни, пряности, краски, ткани, благородные и цветные металлы.

Торговые караваны на восток шли по Волге, Днепру, через Черное и Азовское моря к Каспийскому морю. В Византию ехали морем и сухопутным путем. В Западную Европу торговцы из Новгорода, Пскова, Смоленска, Киева отправлялись через Чехию, Польшу, Южную Германию либо по Балтийскому морю через Новгород и Полоцк. Киевские князья защищали торговые пути. Система договоров обеспечивала интересы русских купцов за рубежом.

Развитие торговли вызвало появление денег. Первыми деньгами на Руси служил скот (второй по значимости в пантеоне языческих богов – Велес – бог скота и в том числе денег; княжеская казна называлась «скотница») и дорогие меха (отсюда название первой денежной единицы «куна», т.е. куница). Использовались также византийские и арабские золотые монеты, серебряные западноевропейские монеты. С конца X в. на Руси получила хождение гривна – серебряный слиток весом 200 г. Гривна делилась на 20 ногат, 25 кун, 50 резан.

Монгольское нашествие нанесло тягчайший урон ремесленному производству и торговле Руси. Десятки городов были превращены в руины, а их население погибло или было угнано в рабство. Ремесленников насильственно переселяли из русских городов в монгольские улусы. Все это не могло не привести к резкому падению производительных сил страны, к утрате многих видов ремесла, снижению качества ремесленных изделий. Одним из следствий монгольского вторжения явилось нарушение связей ремесла с рынком. Процесс перехода ремесла в мелкое товарное производство замедлился.

XIV–XV вв. – период возрождения и постепенного развития ремесленного производства. Результатом стал рост как старых, так и новых городов, превращавшихся в крупные центры ремесленного производства. Существенно расширился круг профессий за счет восстановления утраченных и появления новых видов ремесла. Возродились литейное дело, искусство эмальеров, обработка металла, дерева, кожи, кузнечное и ювелирное дело. Возникли новые ремесленные специальности, шло постепенное совершенствование ремесла, углублялась его дифференциация. Так, в производстве железа наблюдалось отделение добычи руды и плавки металла от последующей его обработки. Кузнечное дело все более специализировалось. Из него выделились мастера по изготовлению отдельных видов продукции – гвоздочники, лучники, пищальники.

С конца XIV в. на Руси стали лить пушки. Было освоено производство огнестрельного оружия и боеприпасов. Больших успехов достигло сложное мастерство изготовления колоколов. Расширение каменного строительства, выделение кирпичного производства из гончарного дела повлекли за собой распространение новых профессий. В крупных городах набирал силу процесс перехода от ремесла к мелкотоварному производству.

Овладение глубинным бурением способствовало росту соледобычи. Соляные промыслы Старой Руссы, Соли Галичской, Соловецкого монастыря и других местностей обеспечивали нужды населения внутренних районов страны в этом продукте. Этот промысел способствовал развитию металлургической промышленности, кузнечного производства, содействовал росту речного транспорта, для которого нужны были пиломатериалы, якоря, скобы, гвозди. В XVI в. в городах России насчитывалось до 220 ремесленных специальностей.

Крупнейшими промышленными центрами страны являлись Москва, Новгород, Смоленск и некоторые другие города. В них развивалось меднолитейное дело, строительство, солеварение, производство селитры, некоторые рыбные промыслы, речной транспорт.

В конце XVI в. начали выделяться промышленные, специализированные пункты, на основе которых складывалась товарная специализация отдельных регионов страны. В Ярославле, Вологде, Можайске, Костроме развивалось кожевенное производство, в Новгороде, Пскове, Твери – изготовление льняного полотна, в Москве – выделка сукна.

В последующие столетия наиболее интенсивно мелкая промышленность развивалась в Центральной России и Приморье. Во многих сельских районах она задавала тон экономическому развитию. Только в области металлообработки выделились несколько районов. Это уезды к югу от Москвы – Серпуховской, Тульский, Каширский; на северо-западе – Устюжна Железопольская, Белоозеро, Тихвин; на востоке – Устюг Великий, Тотьма, Кунгур; за Уралом – Верхотурский, Томский, Иркутский уезды.

Большое распространение получило изготовление тканей, главным образом льняных, грубошерстного сукна, в Псковском, Тверском, Ярославском, Суздальском, Нижегородском, Смоленском уездах. К началу XIX в. в ряде районов Подмосковья (Богородском, Бронницком, Серпуховском) от 70 до 90% государственных крестьян занимались ремесленными промыслами. В Московской и Владимирской губерниях получила развитие хлопчатобумажная промышленность. К середине XIX в. во всех видах крестьянской текстильной промышленности было занято около 6,6 млн человек.

В феодальную эпоху ремесло характеризовалось принадлежностью непосредственных производителей к определенным социальным категориям. Значительная часть ремесленников относилась к зависимому населению феодальных владений (вотчинные ремесленники).

Среди них были и холопы-ремесленники. Именно они, а не крестьяне поставляли господину основные предметы домашней промышленности. Позже феодалы все чаще обращались к услугам посадских и деревенских ремесленников, отдавая им в обработку сырье и полуфабрикаты.

Складывалась категория казенных ремесленников, находившихся под юрисдикцией великокняжеской (позже царской) власти; среди них строители, оружейники, кузнецы. Довольно рано выделилась группа ремесленников, обслуживавших нужды дворцового ведомства, – ткачи-хамовники в Москве и близ Ярославля, швеи, портные и другие специалисты «царицынской мастерской палаты».

В России отсутствовала европейская цеховая организация ремесла с ее жесткой регламентацией производства и продажи продукции. Ремесленник зачастую занимался изготовлением не одного, а нескольких видов товаров. В XVI в. в ремесле оформилась система ученичества. По «житейской записи» ученик заключал договор об учебе и работе у мастера на 5–8 лет. Он жил у хозяина и выполнял всякую работу. По окончании обучения ученик определенный срок отрабатывал у мастера, иногда по найму. После приобретения необходимого опыта и прохождения испытания у специалистов вчерашний ученик сам становился мастером.

Образование централизованного государства способствовало изменению характера торговли. Московские князья стремились овладеть торговыми путями в верховьях Волги, на Севере, по Оке и Дону. Особое значение для экономики Руси представлял Волжский торговый путь. Русские купцы отправлялись в украинские, белорусские, прибалтийские города и продавали там меха, кожи, воск, одежду, оружие.

К концу XV в. Москва превратилась в крупнейший торговый центр страны. Здесь продавалось зерно, меха, промышленные изделия. Постепенно Москва переросла рамки областного рынка. Ее торговые связи охватывали все русские земли. Она выступала и как основной производительный, и как потребляющий, и как распределительный центр, обеспечивающий отечественными и иностранными товарами многие районы страны. Благодаря своему торговому значению Москва оказалась узлом водных и сухопутных путей. Путь по реке Москве и далее по Оке и Волге до Каспия приобрел большое значение с присоединением Казани и Астрахани.

Крупными торговыми центрами являлись Нижний Новгород, Белоозеро, Вологда, Тверь, Великий Новгород, Псков, Смоленск и др. Они превращались в торговые центры областного значения. Основными предметами межобластной торговли были соль, меха, хлеб.

На рубеже XV–XVI вв. наступил новый этап в развитии экономических связей. В его основе лежал рост торгово-промышленных поселений, увеличение товарной массы.

Намечается специализация областных рынков, связанная с изготовлением определенных видов

товаров. Например, на базе промыслов по добыче руды и изготовления железа набирали силу рынки Серпухова, Тулы, Твери, Тихвина, Великого Новгорода, по выделке кож – Казани, Нижнего Новгорода. Холст, полотна и сукна вырабатывались в Смоленске, Пскове, Прионежье, Новгороде.

В течение XVI в. расширилась торговля зерном и хлебом, в которую втягивались князья, бояре, церковь. В урожайные годы Иосифо-Волоколамский монастырь, например, отправлял на продажу около 6% общего сбора ржи. В городах феодалы устраивали склады, где продавали хлеб, соль и рыбу.

На процесс укрупнения местных рынков и усиления связей между ними большое значение оказали Сухоно-Двинский и Волжский торговые пути. Волга для России имела особую значимость. Она являлась удобным водным путем для внутреннего товарообмена на огромной территории страны. Она же открывала возможность для торговли с Ираном, Закавказьем, Средней Азией.

Торговля в течение XVI–XVII вв. оставалась феодальной по характеру и основным чертам – ассортименту товаров, пестроте социального состава участников, многочисленности продавцов, обособленности рынков друг от друга, сохранению таможенных барьеров, разнообразию торговых сборов.

Внешняя торговля велась в трех направлениях: средиземноморском, западноевропейском и восточном.

Русские вели торговлю с Византией, Ираном, Бухарой и Хивой, крымским ханством. На юг и юго-восток вывозились пушнина, кожи, холсты, седла, уздечки, деревянная посуда, воск. Навстречу шел поток шелковых и хлопчатобумажных тканей, ковров, пряностей, драгоценных камней.

Из Западной Европы поступали фламандские сукна и металлы – медь, серебро. Вывозили меха, кожи, воск, мед и лен. Видное место в транзите занимала соль, производство которой находилось в руках князей и монастырей.

Произошли перемены в составе русского экспорта в восточном направлении. К вывозу промысловых продуктов присоединились товары сельскохозяйственного и ремесленного производства. Основным торговым контрагентом России стала Турция. Торговля шла по Дону. После присоединения всего Поволжья все большее значение приобретала торговля с Ираном и Средней Азией.

Главным центром деятельности восточных купцов являлась Астрахань. Торговля с Востоком положительно сказывалась на развитии ремесел в русских городах, ибо в вывозе преобладала продукция ремесел и промыслов – высокого качества кожи, седла, обувь, топоры, деревянная посуда, холсты, полотна, меха, а также зерно, мука, масло и т.д. В импорте значительную долю составляли шелковые, хлопчатобумажные и шерстяные ткани, пряности, рис, краски, драгоценные камни.

Развитие ремесла и торговли было невозможно без развитой *денежной системы*. До конца XV в. чеканкой монет занимались практически все княжества Руси – Тверское, Рязанское, Нижегородское. Иван III запретил чеканку монет удельным князьям и приступил к выпуску московской монеты. В 1534 г. власть предприняла шаги по созданию единой денежной системы. Вводились жесткие правила чеканки монет по стандартным образцам (весу, оформлению). Нарушение стандартов строго каралось. Были выпущены серебряные монеты мелкого веса, на которых изображался всадник с мечом в руках (меченые деньги), на монетах более крупного веса – всадник-воин, поражающий копьём змея (копейные деньги). Позднее они получили название «копейка». Выпускались и более мелкие монеты – полушки или  $\frac{1}{4}$  копейки с изображением птицы и др. Нехватку собственных монет восполняли иностранные монеты. Так, при Алексее Михайловиче с 1654 г. на немецких и чешских талерах надчеканивалось клеймо в виде всадника с копьём или двуглавого орла.

**Промышленность и торговля.** Развитие хозяйства, рост внешнеполитической активности России увеличили потребность в промышленной продукции. В начале XVII в. были построены первые *мануфактуры*. Большая их часть принадлежала казне, царскому двору и крупному боярству.

*Дворцовые мануфактуры* обслуживали нужды царского двора. Одной из первых был Хамовный двор, расположенный в подмосковных дворцовых слободах. Казенные мануфактуры создавались для производства оружия (Пушечный двор, Оружейная палата) либо для государственных потребностей (Денежный, Ювелирный дворы). В вотчинах бояр (Милославского, Морозова и др.) строились металлургические, кожевенные, полотняные, поташные мануфактуры. На них использовался труд крепостных крестьян и ремесленников, работавших на предприятиях в порядке феодальной повинности.

Мануфактуры создавались также русскими и иностранными купцами (А. Виниус), разбогатевшими ремесленниками (С. Гаврилов, Н. Антуфьев). На купеческих мануфактурах использовался наемный труд.



Однако в целом мануфактурное производство не занимало большого удельного веса в хозяйственном развитии. Их общее количество к концу XVII в. не превышало 30.

Появление и развитие промышленности происходило в местностях, где получило распространение ремесленное производство соответствующих изделий. Группа тульско-каширских металлургических и металлообрабатывающих заводов возникла в старинном металлургическом районе. Заводы Олонецкого края образовались из крестьянских металлообрабатывающих мастерских. Железодельные предприятия Б.И. Морозова во многом опирались на ремесленников его нижегородских владений.

Новый этап развития промышленного производства приходится на петровскую эпоху. Для военных целей правительство усиленно строило текстильные, металлургические и металлообрабатывающие, пороховые и кожевенные предприятия. К середине 20-х годов XVIII в. в стране имелось 205 мануфактур, среди которых 90 принадлежали казне, а 115 – частному капиталу. Особенно много насчитывалось металлургических предприятий: 52 – в черной, 17 – в цветной металлургии, также существовало 18 лесопильных мануфактур, 17 пороховых, 11 кожевенных, предприятия по производству стекла, фарфора, бумаги и др.

Свидетельством растущего воздействия рынка на сословие феодалов явилось развитие промышленного предпринимательства, базировавшегося на переработке сельскохозяйственного сырья. Наиболее заметные изменения были отмечены в виноделии, производстве сукон, полотен, мукомольном и кожевенном деле. Так называемая **вотчинная мануфактура** стала обычным явлением в XVIII в. Часть крепостных использовалась в качестве вотчинных рабочих, подчас потомственных и слабо связанных с сельским хозяйством. Помещики азартно включились в очень выгодное дело – поставку казне вина, заводили собственные предприятия и участвовали в подрядных предприятиях. Отмена внутренних таможен в 50-х годах XVIII в. оказалась возможной благодаря тому, что многие представители «благородного» сословия, не исключая и правящую верхушку, уже тогда активно торговали.

На протяжении всего XVIII в. продолжалось строительство мануфактур, прежде всего металлургических и текстильных. Согласно данным 1766–1768 гг., в России работали 504 мануфактуры, из которых половина – текстильные. На исходе столетия русская металлургия была представлена 167 действующими предприятиями, текстильная промышленность – 1082 предприятиями.

Отличительной особенностью промышленного развития России являлась **государственная поддержка**. Государство передавало казенные предприятия частным лицам, предоставляло субсидии деньгами и материалами, обеспечивало владельцев предприятий дешевой рабочей силой. В промышленную деятельность вовлекались представители торгового капитала, преуспевшие ремесленники, царские вельможи, дворянство.

В первой половине XIX в. мануфактурное производство сделало новый шаг вперед. Наиболее быстро развивались хлопчатобумажная и шелкоткацкая отрасли, темпы роста металлургии существенно снизились. В предреформенные десятилетия заметно повысился удельный вес разных видов машиностроения. Центром отечественного машиностроения стал Петербург. С 1815 по 1861 г. число промышленных предприятий возросло с 4189 до 14 148.

В первой половине века продолжала существовать помещичья мануфактура, основанная на крепостном труде, однако ее развитие в отличие от предшествующего времени резко сократилось. Более быстро развивались предприятия, основанные на наемном труде, – **капиталистические мануфактуры**. Общее число промышленных предприятий значительно увеличилось. Если в 1800 г. насчитывалось 1200 крупных промышленных предприятий и на них было занято 225 тыс. рабочих, то в 1850 г. было уже 2800 предприятий с числом рабочих свыше 700 тыс. Преимущественно росли передовые в техническом отношении предприятия, основанные на наемном труде. К 1860 г. в обрабатывающей промышленности вольнонаемные составляли уже свыше 80% общей численности рабочих, а во всех отраслях промышленности – 65%. Количество вотчинных и **посессионных мануфактур** неуклонно сокращалось. Горная промышленность Урала, основанная на крепостном труде, переживала застой. Крепостной подневольный труд был мало производительным и в условиях XIX в. не отвечал потребностям производства: крестьяне работали из-под палки, необходимых технических навыков не имели. Крепостные рабочие работали главным образом зимой, а летом обрабатывали землю, так как основным источником жизни для таких рабочих по-прежнему оставалась земля, ведение своего хозяйства.

В 1840 г. хозяева посессионных предприятий добились издания закона, по которому они получали

право отпускать на волю прикрепленных к этим предприятиям рабочих. К 1860 г. посессионных рабочих почти не стало.

Развитие мелкотоварного производства и мануфактуры было необходимой предпосылкой для перехода к фабричному, машинному производству. 1830–40-е годы характеризовались постепенным переходом от мануфактурного к фабричному производству, основанному на машинной технике. Применение машин в русской промышленности началось еще в первые десятилетия XIX в. Однако станков и машин было тогда еще немного, и их использование носило эпизодический характер. Только с 30-х годов началось более широкое их внедрение в промышленное производство. Мануфактура с ее ручным трудом превращалась в капиталистическую фабрику, основанную на применении машин. В России вызревали предпосылки для промышленного переворота.

Важное значение имело внедрение в промышленность паровых двигателей, которые пришли на смену примитивной конной тяге и водяным двигателям. Их применение намного увеличило мощность и производительность предприятий. Самыми передовыми в техническом отношении были хлопчатобумажное производство и другие отрасли текстильной промышленности, которые быстро оснащались машинами. К началу 60-х годов в России уже насчитывалось несколько тысяч механических ткацких станков и около 2 млн механических прядильных веретен. Новый метод обработки свеклы с помощью особых аппаратов, приводимых в движение паровой машиной, привел к быстрому развитию сахарной промышленности.

Изменялся внешний облик предприятий: вместо маленьких разбросанных мастерских стали вырастать крупные фабричные корпуса, а старые центры кустарной промышленности приобретали облик городов.

Первоначально машины привозили из-за границы, но уже в конце 40-х годов началось строительство отечественных машиностроительных заводов, главным образом в Петербурге и Москве. В Сормове (близ Нижнего Новгорода) был построен большой судостроительный завод. Внедрение машин способствовало увеличению производительности труда в десятки и сотни раз.

Пролетариат формировался из разорившихся кустарей и оторвавшихся от земледелия крестьян.

Однако экономическое развитие России значительно отставало от экономического развития передовых капиталистических стран. Промышленный переворот шел медленно и растянулся на несколько десятилетий: начавшись в 30-х годах XIX в., он завершился уже после ликвидации крепостного права (в 80-х годах). Крепостной строй тормозил развитие промышленности. Капиталов для организации машинного производства было еще недостаточно. Купцы по-прежнему предпочитали вкладывать деньги в торговлю, а разбогатевшие крестьяне могли открывать свои предприятия лишь на имя помещика, который присваивал значительную часть дохода. Свободного рынка рабочей силы, необходимого для капиталистической промышленности, еще не было. На работу в большинстве случаев нанимались крепостные крестьяне, отпущенные помещиком на заработки. Значительную часть своего заработка они вынуждены были отдавать помещику в виде оброка. Помещик мог в любое время вернуть их в деревню, что приводило к текучести рабочей силы и отрицательно сказывалось на производстве. Внутренний рынок для промышленных товаров был узок, так как покупательная способность населения оставалась очень низкой. Да и хозяйство носило еще в значительной степени натуральный характер.

Таким образом, развитие промышленности прошло несколько циклов. В XVII в. получило развитие мелкотоварное производство, в хозяйстве страны утверждалось мануфактурное производство. Резкий скачок промышленного производства пришелся на первую четверть XVIII в., когда мануфактура укрепила свои позиции в экономике, в первую очередь в металлургической и текстильной отраслях. Замедленность промышленного переворота в первой половине XIX в. в условиях давления крепостничества отрицательно сказалась на состоянии промышленности России.

С XVII в. начался новый этап в развитии *внутренней торговли*. Торговые связи, размывавшие границы местных рынков, приобрели национальный, всероссийский характер. Центром формирующегося рынка стала Москва. Усиливались ее связи с Поволжьем, Сибирью, Украиной. В XVIII в. постепенно сложились два обширных района – Центральный и Центрально-Черноземный. Поразительно быстро создавался новый рынок с Петербургом во главе. Рынки крупнейших городов и ярмарки перерастали областные пределы, становились частями складывающегося всероссийского рынка, связанными между собой хозяйственной специализацией. Натуральность хозяйства, характерная для феодализма, неуклонно разрушалась.

В первой половине XIX в. развитие всероссийского рынка продолжалось. За полстолетия удельный вес городского населения вырос вдвое. В середине XIX в. горожане составляли уже около 8% всего населения России (в конце XVIII в. – 4%). Рост городов и углубление хозяйственной специализации отдельных районов страны ускорили развитие внутренней торговли. Так, промышленный центр России с его крупными городами, фабриками и заводами, количество которых непрерывно росло, обменивался товарами с земледельческими районами юга и юго-востока страны. В городах появлялось все больше и больше магазинов и лавок, которые становились основной формой торговли. На окраинах, в провинциальных городах вырастали крупные ярмарки. Нижегородская ярмарка с ее миллионными оборотами производила грандиозное впечатление на современников. Сюда приезжали купцы со всей России и из-за границы. Большую роль играли также Ирбитская, Ростовская, Харьковская, Контрактовая (в Киеве) и Коренная (в 30 км от Курска) ярмарки. Во многих городах Украины, Сибири и Закавказья возникли новые ярмарки местного значения.

На XVIII в. пришелся рост *ярмарочной торговли*. Во второй половине века насчитывалось до 1831 годовых ярмарок и 6916 еженедельных торгов. Широкое распространение и рост ярмарочной торговли – показатель крепнущих торговых связей. Проявлением роста внутренней торговли явилось постепенное оттеснение на рубеже XVIII–XIX вв. ярмарочной торговли постоянной торговлей в лавках и магазинах, а также еженедельными торгами. Однако уровень развития торговли и ее формы были еще отсталыми. Постоянно действующая магазинная и лавочная торговля была развита слабо, да и то только в крупных городах. В деревне регулярной торговли не было. Здесь действовали офени – мелкие торговцы галантереей и мануфактурой. Небогатые офени (коробейники, ходябчики) носили весь свой товар на руках (в коробе), более состоятельные имели подводы. Тормозило развитие торговли и отсутствие хороших путей сообщения. Главным видом транспорта была подвода.

Однако в первой половине XIX в. в развитии *путей сообщения* произошли заметные сдвиги. Стал активно развиваться речной транспорт, правда преимущественно с ручной тягой (с помощью бурлаков), в начале века была расширена сеть каналов, увеличилась длина шоссейных дорог.

Важное значение имело возникновение *речного пароходства*. Первый пароход появился на Неве в 1815 г., но лишь в 40–50-е годы пароходы стали регулярно ходить по Неве, Волге, Днепру и другим рекам. К 1850 г. в России было около 100 пароходов.

В 30-х годах началось *железнодорожное строительство*. В начале 30-х годов замечательные изобретатели, крепостные мастера отец и сын Е.А. и М.Е. Черепановы построили первую железную дорогу (с паровой тягой) на Нижнетагильском заводе. В 1837 г. была построена железная дорога протяженностью 25 верст от Петербурга до Царского Села, а в 1843 г. началось строительство железной дороги между Петербургом и Москвой. Оно продолжалось до 1852 г. и обошлось очень дорого. Затем началось строительство дороги Москва – Нижний Новгород и других направлений. К 1861 г. общая протяженность построенных дорог составила полторы тысячи верст, что в 15 раз меньше, чем в Англии.

Выход России к Балтийскому морю увеличил объем и расширил сферу русской *внешней торговли*. Большое значение во внешней торговле приобрели порты Петербурга, Риги, Галлинна, Выборга, а после присоединения черноморского побережья – Одессы, Таганрога. Самые значительные торговые связи Россия имела с Англией и Голландией. Видное место в русском экспорте XVIII в. занимали промышленные товары: льняные ткани, парусина, железо, канаты, мачтовый лес, а в начале XIX в. зерно. Ввозила Россия сукно, красители, предметы роскоши. Продолжала развиваться торговля со странами Востока – Персией, Китаем, Турцией, Средней Азией. Здесь в экспорте преобладали промышленные изделия – железо и металлоизделия, льняные ткани, а импорт состоял из шелка, хлопка, чая.

Торговая политика оставалась *протекционистской*, хотя и непоследовательной. Тариф 1816 г. был фритредерским, а с 1823 г. опять протекционистским. В 1808 г. был разрешен беспошлинный ввоз оборудования, а с 1811 г. – сырья, не производимого в России. Объем внешней торговли за 30 лет увеличился примерно в 2,5 раза. Рост торговли способствовал накоплению нарождавшегося русского капитала.

Развитие промышленных и ремесленных производств, внутренней и внешней торговли потребовало реформ *в денежном обращении*. Для улучшения денежной системы в 1700–1704 гг. была проведена реформа монетного дела. В ее основу был положен десятичный принцип (рубль–гривенник–копейка). Главными единицами стали медная копейка и серебряный рубль, который для облегчения

внешнеторговых операций был приравнен к талеру. Петр I запретил вывозить за границу золото и серебро. Чеканка монет стала монополией государства.

В 1769 г. российское правительство приступило к выпуску бумажных денег – ассигнаций достоинством 25, 50, 75 и 100 руб. За годы правления Екатерины II было выпущено ассигнаций на сумму 157 млн рублей. К 1786 г. их свободный обмен на серебряные монеты прекратился. В результате произошло падение ценности бумажных денег. К концу XVIII в. курс ассигнаций упал до 68 коп. Все это привело к нестабильности денежного обращения, которая сохранилась до 1840-х годов. В течение долгого времени в стране существовала практика расчетов как ассигнациями, так и серебром.

Экономическое развитие феодальной России происходило в целом в русле тех процессов, которые были характерны для других стран Европы. Вместе с тем оно обладало рядом черт и особенностей, связанных с внешне- и внутривнутриполитическим развитием, менталитетом, традициями, громадной территорией, полиэтническим населением. Более позднее вступление России в эпоху индустриального развития предопределило ее отставание от ведущих стран Европы.

### Вопросы для повторения

1. Назовите основные факторы, влиявшие на развитие сельского хозяйства.
2. Каковы основные формы феодального землевладения в России?
3. Назовите формы феодального землевладения.
4. Какие виды ренты существовали в экономике феодальной России?
5. Назовите основные торговые пути Древнерусского государства.
6. Какие торгово-ремесленные центры существовали в Московской Руси?
7. Когда и где появились первые промышленные предприятия?
8. Какие причины сдерживали промышленное развитие страны?
9. Когда началось формирование всероссийского рынка?

### 3.5. Экономика феодальной Индии

Индийская цивилизация сложилась в результате миграции обитавших на рубеже III–II тысячелетий до н.э. в районе Причерноморья и Прикаспия индоевропейских племен. Во II тысячелетии до н.э. часть из них пришла в долину Ганга. Пришельцев называли индоариями. Постепенно они оттеснили либо ассимилировали немногочисленные и отсталые местные племена. Высокий уровень материальной культуры – знакомство с металлами, использование плуга, удобрений, ирригационных устройств, средств транспорта, развитое ремесло – способствовали их успешному утверждению в долине Ганга.

Индоарии выше всего ценили собственную этническую общность. Религиозные нормы являлись для них чуть ли не единственным прочным связующим звеном. Итогом ужесточения этнической «стерильности» стало формирование системы **варн** (в переводе «вид», «разряд», «цвет»), а затем и каст. Три высшие варны – жрецы (брахманы), воины (кшатрии), земледельцы (вайшья), – генетически связанные с индоариями, считались почетными. Четвертая – шудр, – состоявшая из неимущих и неполноправных неариев была низшей варной. Первые три вначале резко противостояли четвертой варне, состоявшей из неариев и формировавшейся из подчиненных аборигенных племен. Шудра не мог претендовать на высокое социальное положение, порой даже на самостоятельное хозяйство. Его удел – труд ремесленника или слуги, занятие тяжелыми и презираемыми видами труда.

Сложившаяся система стала основой индийского общества, освященной непререкаемыми религиозными нормами, – человек рождается в своей варне и навсегда принадлежит ей.

Арии, осевшие в Индии и превратившиеся в оседлых земледельцев, жили **общинами**, ставшими ячейкой индийского общества. В общине долгое время существовало коллективное землепользование. Хотя пахотная земля делилась на наследственные участки индивидуального семейного владения, все остальные угодья считались коллективным общинным достоянием. Многие важные и нужные для общины работы – очистка новых территорий от джунглей, ирригационные сооружения местного масштаба, строительство дорог или храмов, защита и охрана деревни и ее имущества – выполнялись совместно и считались делом коллектива в целом.

На свои средства община содержала нужных мастеров – горшечника, кузнеца, плотника, цирюльника, ювелира, жреца-астролога, мусорщика и т.п. Все работники получали за труд строго определенную плату, в основном натурой и необходимыми услугами. Подобное положение обеспечивало общине независимость, автономию, жизнеспособность. Община – это, по сути, административная самоуправляющаяся единица. При решении общинных дел голос имели лишь полноправные общинники–домохозяева, т.е. главы семейных групп. На общем собрании они выбирали руководство общины. Община своими силами разрешала внутренние споры и имела в распоряжении немалое количество санкций – от штрафа до изгнания из общины. Общинники обычно были сплочены в религиозно-культовом плане, чему никак не мешала их кастовая неравноправность.

Для Древней Индии характерна **слабая политическая власть**, неустойчивое государство, аморфная политико-административная структура, что объясняется, с одной стороны, областным сепаратизмом и отсутствием экономических связей между территориями, с другой – кастовым строем, скреплявшим общину.

Вместе с тем государство обладало неписанным правом распоряжаться подчиненной территорией на правах собственника; индийские правители по своему усмотрению расходовали получаемые доходы – на собственные нужды, содержание воинов, чиновников, поддержание храмов и обслуживавших их жрецов-брахманов.

Норма эксплуатации в Индии была сравнительно низкой – общины платили государству  $\frac{1}{6}$  урожая, такими же были и пошлины с городского населения, ремесленников и торговцев. Налоги государству община платила в целом, причем внутри общины свою долю вносили все те, кто считался полноправным членом общины и производил продукты сельского хозяйства. Доля богатых при этом была большей. Налоги платили имущие, как в деревне, так и в городе.

Земледельцы выполняли ряд повинностей в пользу государства – содержали в сохранности мосты и дороги, обслуживали приезжавших в деревню должностных лиц, участвовали в строительных работах.

**Экономика раннефеодальных государств Индии.** Основой экономики было земледелие. Щедрый климат Индии позволял выращивать два урожая в год – хариф (осенний) и раби (весенний), а в некоторых местах на орошаемых землях можно было собрать даже третий урожай. Основными зерновыми культурами было просо и рис, причем был известен 21 сорт риса. Кроме того, выращивали пшеницу, ячмень, бобовые, многие виды овощей и фруктов, сахарный тростник, масличные культуры. Увеличилась запашка под индиго, являвшийся самым распространенным красителем тканей, а также посадка тутовых деревьев для питания шелковичных червей.

Правители раннефеодальных государств (Гупт, Харш) раздавали земли в наследственные владения с правом фискальной эксплуатации, сдачи в аренду и даже заклада. Однако полной свободы отчуждения земли государство не разрешало.

В эпоху раннефеодальных государств система варн превратилась в сложную, дробную и строго иерархически организованную систему каст. **Каста** («джати», т.е. род) – это замкнутая группа людей, обычно наследственно занятых в определенной сфере деятельности. Именно в касты консолидировались мелкие специализированные группы внутри старых варн, представители осевших в Индии иноплеменников-завоевателей, не говоря уже о появившихся на свет в результате смешанных браков, о неполноправных и т.п. На смену четырем древним варнам пришла система из многих сотен и даже тысяч каст. Она предоставляла каждой касте определенное строго фиксированное место в общекастовой социальной иерархии. Только включение человека в ту или иную касту могло узаконить его место в системе социально-сословных связей.

Принципиальным отличием каст было то, что они являлись **корпорациями**, т.е. имели четкую внутреннюю организацию – органы управления, кассы взаимопомощи, совместные ритуалы и обряды, внутренний регламент профессиональной деятельности, нормы внутреннего и внешнего общения, свои обычаи, привычки, кухню, украшения, кастовые знаки и т.п. Каста строго стояла на страже интересов своих членов, оказывала каждому из них поддержку, помогала найти работу, получить обусловленную нормой плату за нее и т.п. Кастовая система дожила до наших дней и продолжает существовать.

В IV–XII вв. при участии государства были заложены основы индийского **феодализма**, который отличался от европейского преобладанием государственной собственности на землю.

Для государства земля – это территория, с населения которой должна поступать определенная сумма

налогов. В Индии подавляющее большинство пожалований носило условный характер. Условные пожалования предполагали уплату определенной суммы, размер которой для каждой местности определяли государственные чиновники. В крестьянское распоряжение земель индийский феодал не вмешивался. Поскольку налог взимался только с обрабатываемой площади, он стремился увеличить пахотную землю, устанавливая в течение ряда лет налоговые привилегии крестьянам, поднимающим целину, или поощряя тех, кто засеивал землю высокотоварными или интенсивными культурами. Государственная собственность на землю выражалась в праве установления нормы земельного налога.

Для землевладельца земля – это конкретное поле, которое он обрабатывал, не теряя прав на него даже после длительного перерыва в пользовании землей, передавал по наследству и мог отчуждать путем продажи и дарения при соблюдении некоторых традиционных общинных ограничений. За этот участок земли он должен был вносить установленный налог–ренту государству или тому лицу, которому правитель передоверял право сбора налогов.

**Развитие феодальных отношений в XIII–XVI вв.** В последней четверти XII в. Северная Индия была завоевана правителем из Газни (Афганистан) Шихад ад-Дином. После его смерти в 1206 г. на севере Индии образовался Делийский султанат.

Мусульманское завоевание Индии привело к укреплению существовавшего режима. Это было достигнуто путем создания мощного централизованного аппарата и роста государственной земельной собственности. Особая роль государства обусловила особый тип бюрократии. Нередко жалование было единственным источником доходов чиновников и воинов. В средневековой Индии, например, существовал обычай, по которому все состояние умершего переходило в собственность раджи, а родные довольствовались пенсией, позволявшей лишь влачить полунищенское существование.

Государственная земельная собственность распадалась на земли *халиса* (или хасе) и *икта*. Чиновники султана собирали с земель халиса поземельные налоги в пользу казны. В сборщиков государственных налогов (*заминдаров*) превращались феодалы, которым разрешалось удерживать часть податей. Правительство не вмешивалось в их дела, пока они исправно выполняли обязанности. Заминдары могли передавать свои функции по наследству, делить и даже отчуждать и расширять земельные угодья. Они сами устанавливали нормы взимаемой ими ренты и порой вели собственное хозяйство с помощью зависимых или наемных работников. Но государство в любой момент могло отнять заминдарское владение и передать его другому,

Основная часть государственных земель была роздана в условное держание мусульманской прослойке (*икта*). Получая земельное владение, иктадар обязан был нести постоянную военную службу, поставляя в армию воинов. Икта не была наследственным держанием, а иктадаров перемещали в соответствии с требованиями службы. Большую часть собираемых оброков иктадар передавал государству.

Система икта подрывала финансовую основу государства, поскольку иктадары стремились превратить условное пожалование в наследственные вотчины. В 1398 г. войсками Тамерлана был нанесен сильный удар по Делийскому султанату. В XV в. государство потеряло контроль над икта. Иктадары перестали платить взносы в казну и превратились в полноправных земельных собственников.

Большинство пахотных земель были неполивными, и урожай зависел от муссонов. Делийское правительство принимало меры для увеличения площади поливного земледелия. Так, в окрестностях Дели были сооружены большие водохранилища. Фируз-шах построил около 200 км оросительных каналов от рек Сатледж и Джамна и обводнил значительные массивы земель. На постройке этих каналов работали в порядке трудовой повинности 50 тыс. человек.

Единицей хозяйства оставалась малая семья, входившая в состав сельской общины. Ее ядро состояло из постоянных и полноправных членов. В нее могли входить представители только одной господствующей или численно преобладающей в данной общине касты либо представители ряда каст. В качестве временных и неполноправных членов в общину нередко включались чужаки – будь то нанятый общиной ремесленник или служащий, купленный либо подаренный общине раб, нанятый кем-либо из членов общины наемный работник и т.п.

Традиционная индийская община в ее средневековой модификации обычно включала в себя несколько соседних деревень, иногда целый округ, организационно объединенных в большую общину. В каждой деревне был свой староста и общинный совет (*панчаят*). Представители каждой деревни, старосты и члены панчаята входили в общинный совет большой общины, который руководил всей сложной системой

внутренних связей: разбирал жалобы, вершил суд, выносил приговоры. Немалую роль в совете играл староста, престиж и доходы которого были также высоки. Он осуществлял связь с государством и был ответственен перед ним.

Община представляла собой саморегулирующийся социальный механизм, практически не нуждающийся в контактах с внешним миром. Ее внутренняя жизнь подчинялась четко отрегулированному взаимобмену продуктами и услугами в соответствии с нормами варново-кастовой иерархии. Представители высших каст имели право пользоваться за гроши услугами выходцев из низших каст. Это право никем и никогда не подвергалось сомнению. Каждый член общины должен был не только четко знать свое место, права, обязанности, но и неукоснительно выполнять все то, что вправе ожидать от него другие.

Кроме уплаты  $\frac{1}{6}$  урожая, выполнения государственных повинностей при Великих Моголах земледельцы, исповедовавшие индуизм, обязаны были платить *джизию* – подушную подать, налагавшуюся мусульманскими правителями на индусов, что было для них тяжелым бременем.

Наиболее богатыми среди феодалов (за исключением правителей) были «коллективные владельцы» – индуистские монастыри и храмы, а затем мусульманские мечети. Как правило, земли, пожалованные храмам, освобождались от налога и пользовались иммунитетом. Совет брахманов – *сабха* – управлял жизнью деревень и решал вопросы распределения ренты, обычно раз и навсегда. В храмовом хозяйстве преобладала натуральная рента. Кроме продуктов земледельцы были обязаны поставлять все необходимое для богослужения: масло, благовония, гирлянды цветов, одежды и т.п. Особенно большим и хорошо организованным было храмовое хозяйство Южной Индии.

В средневековой Индии существовало три мира, три разных образа жизни: первый – окружение феодала или храма, второй – сельская община и третий – города.

*Города* являлись торгово-ремесленными центрами. Самые крупные стояли на основных караванных путях и на южном побережье. В городах касты играли еще большую роль, чем в деревне. Все торговцы и ремесленники разделялись на касты, причем представители близких каст и профессий нередко соединялись в более крупные специализированные корпорации – *ирени*. также возглавлявшиеся советами и руководителями, ответственными перед властями.

В эпоху Делийского султаната возросла численность ремесленников. Наряду с сельскими ремесленниками появились специализированные ремесленные поселения ткачей, оружейников, медников. Был известен также ряд строительных специальностей – каменщики, каменотесы. Ремесло оставалось кастовым. Свои изделия ремесленники продавали тут же на месте. Делийские султаны для нужд двора часто заводили ремесленные мастерские, именуемые *карханами*. В карханах Ала-уд-дина работало 17 тыс. ремесленников, получавших довольствие из казны.

Вплоть до конца XIII – начала XIV в. города, особенно портовые в Южной Индии, пользовались широкой автономией. Дела города вершили городские собрания, в которые входили главы наиболее влиятельных и богатых каст, особенно купеческих, реже ремесленных. Городское собрание не только наблюдало за порядком и разрешало жалобы, но и собирало в свою пользу рыночные пошлины и налог с ремесленников, самостоятельно устанавливая их величину. Оно было межкастовым и в значительной степени автономным.

Купеческие корпорации, как правило, контролировали целый торговый регион. Такова была, например, корпорация купцов Айяволе, которая распространила свое влияние на многие районы Южной Индии, на торговые центры купцов-индийцев в Юго-Восточной Азии, хотя центр ее – «совет пятисот» («свами») – находился в городе Айяволе в Южной Индии. Подобной же организацией были маниграмм, комати и т.п.

Широкое самоуправление городов не являлось зародышем капиталистических отношений, как в Западной Европе. Оно свидетельствовало лишь о том, что индийские феодалы не смогли еще подчинить себе всю экономику и общественную жизнь страны. Со временем города потеряли автономию. Пошлины стали собираться в казну государственными чиновниками, они же начали определять размер сборов. Феодалам жаловались доходы с лавок и ремесленных кварталов. Городские собрания распались, а купеческие корпорации утратили политическое влияние. С конца XIII – XIV вв. правители стали жаловать феодалам города; феодал стал господствовать в городе так же полновластно, как и в сельской местности.

Индия вывозила хлопчатобумажные и бенгальские шелковые ткани, оружие, украшения и утварь из

золота, серебра и меди. Весьма обычной была работоторговля. Рабов использовали главным образом в качестве домашних слуг. Импортировались же шелк, золото, предметы роскоши и некоторые ткани, отличавшиеся от индийских выделкой и окраской, ввозились в большом количестве лошади, поскольку природа Индии не благоприятствовала их разведению.

Внутренняя торговля развивалась на протяжении всего феодального периода. Наиболее удобной торговой артерией был Ганг с его притоками. Из Бенгалии путем каботажной торговли везли товары на юг. Торговые пути, пересекавшие южные районы Индии, проходили вдоль больших рек. Из крупных портовых городов товары поступали во внутренние области страны. Однако внутренняя торговля была менее развита, чем внешняя.

Для развития внутренней торговли имел большое значение захват дельийскими правителями морского побережья, откуда везли соль и кокосовые орехи, из которых делали масло, плели веревки. Плодородные, богатые рисом области Бенгалии посылали продовольствие в столицу для снабжения огромных армий султана. Купцы Канауджа торговали сахаром по всей Индии. Однако хозяйство оставалось натуральным. Продовольствие, а также ремесленные изделия шли главным образом для удовлетворения нужд султана, его придворных и наемной армии.

Расширению торговли и ремесла мешали многочисленные поборы и повинности, которые устанавливали дельийские правители. Кроме закята, принятого во всех мусульманских странах и выплачиваемого торговцами и ремесленниками в денежной форме в размере 2,5% стоимости товара, они платили налог на застроенную домами и лавками землю, разнообразные пошлины у застав и речных переправ, уплачивали сбор в пользу градоначальника и т.п.

Таким образом, с середины I тысячелетия н.э. начинается перерождение азиатского способа производства в специфический восточный феодализм.

Государственная собственность постепенно превращалась в частную, и одновременно шла дифференциация общин. Их верхушка начинала распоряжаться землей, налогами, сдавала участки в аренду, эксплуатировала тех, кто попадал в долговую зависимость от нее.

Однако общинно-кастовые традиции и деспотическая власть государства не допускали роста «общинной аристократии», сдерживали перерастание азиатского способа производства в восточный феодализм, сохраняя важнейшие черты традиционного восточного общества.

Социально-экономическая система средневековой Индии отличалась от европейского средневековья. В Индии структура господствующего класса была слабо развита, а в иные периоды отсутствовала вовсе. Землевладелец, как правило, не вел своего домениального хозяйства, поэтому барщины не существовало. Принудительный неоплачиваемый труд использовался большей частью только на строительстве крепостей, оросительных сооружений и т.п. Рента с крестьян взималась в форме фиксированного государственного налога.

В индийском обществе верховная государственная собственность на землю сочеталась с частным землевладением и общинным землепользованием.

Собственность и власть были слиты воедино. Абсолютная власть была непререкаемой. Она освящалась религией и философскими трактатами.

Экономическая история средневековой Индии – типичный вариант восточного общества, для которого характерно стремление к стабильности и неизменности. Поддержанию стабильности служили и деспотизм правителей, и религия, и обычаи, и законы. Ключевую роль в общественной стабилизации играла система социальных корпораций – от общин до каст.

### **Вопросы для повторения**

1. Какие четыре варны вы знаете?
2. Почему в Индии такие сильные позиции в экономике занимало государство?
3. В чем особенность становления феодальных отношений в Индии?
4. Почему система икта подрывала финансовые основы экономики?
5. В чем особенность индийской деревенской общины?
6. Что такое шрени?
7. Почему широкое городское самоуправление не стало основой развития капиталистических



## РАЗДЕЛ II. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

### Глава 4. ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: РЕНЕССАНС, РЕФОРМАЦИЯ, ВЕЛИКИЕ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ

С XV в. в социально-экономической и духовной жизни Западной Европы произошел ряд общественных изменений, ознаменовавших начало новой эпохи, которая вошла в историю как **Возрождение (Ренессанс)**. Новая эпоха представляла собой период возрождения античной культуры, античного образа жизни, отсюда и пошло название Ренессанс, т.е. Возрождение. В действительности, ренессансная культура являлась синтезом античности и средневековой культуры.

Возрождение было подготовлено всем ходом общеевропейского развития. Но на него оказывали глубокое влияние исторические и экономические региональные особенности. В XIV–XV вв. широкое развитие получили товарно-денежные отношения, появились элементы новой, капиталистической хозяйственной системы. Италия первой вступила на этот путь, чему в немалой степени способствовали высокий уровень урбанизации Северной и Центральной Италии, подчинение деревни городу, широкий размах ремесленного производства, торговли, финансового дела, ориентированных не только на внутренний, но и на внешний рынок. Богатый, процветающий итальянский город стал базой культуры Возрождения, светской по своей природе и общей направленности.

Перемены в устроении общества были связаны прежде всего с процессом секуляризации – освобождения от влияния религии и церковных институтов – культурной и общественной жизни. Самостоятельность по отношению к церкви приобретала не только экономическая и политическая жизнь, но и наука, искусство. Вначале этот процесс совершался очень медленно и протекал в разных странах по-разному.

Идеологией Возрождения стал *гуманизм*, означавший на первых порах комплекс знаний о человеке, его месте в природе и обществе.

В последующие века содержание гуманизма значительно расширилось, усложнилось. Рождение гуманизма произошло раньше всего в Италии – во Флоренции, Неаполе, Риме, где возникли кружки гуманистов, а затем он распространился по всей Европе. Виднейшими представителями гуманизма были Леон Альберти (1404–1472), Леонардо Боуни (1370–1444), Джованно Пико делла Мирандола (1463–1494), Эразм Роттердамский (1469–1539), Иоганн Рейхлин (1455–1522).

Развитие гуманистических идей в Италии, усилившееся в первые десятилетия XVI в. благодаря книгопечатанию, прервала католическая церковь, отношение которой к ренессансной культуре резко изменилось. Если вначале римско-католическая церковь покровительствовала новому искусству и не препятствовала гуманистическому движению, то с середины XVI в. она выступала как ярый враг и душитель культуры Возрождения. Столь резкий поворот в позиции церкви был неизбежен, поскольку новая идеология и культура во многом противоречили принципам религиозно-теологического мировоззрения, церковной идеологии и культуре.

Главным в гуманистическом мировоззрении стало признание высокого достоинства человеческой личности и ее творческих способностей. Гуманистическая идея активной жизнедеятельности человека никак не совпадала с проповедью пассивности и терпеливого ожидания милости божьей. Знание, как основа творчества, провозглашалось гуманистами главной целью человеческого бытия. Система церковных добродетелей во главе с верой уступила место добродетелям разума – знанию, мудрости, благоразумию.

Гуманизм решительно порвал с аскетической этикой католицизма. Идее пренебрежения плотью во имя свободы религиозного духа противопоставлялись теории гармонии тела и души, чувств и разума во имя совершенства человеческой природы, ради высшего проявления творческих способностей человека. Складывалась мораль, оправдывавшая «честное обогащение», радости мирской жизни, венцом успеха считался престиж семьи, уважение сограждан, слава в памяти потомков. Все гуманисты признавали высокую нравственную роль труда, ценили творческую, созидательную роль человека. Именно в труде,

деяниях самой личности, а не в знатности происхождения видели они основу ее благородства и достоинства. Гуманисты, желая того или нет, являлись последовательными критиками господствовавших в то время сословных, т.е. феодальных, взглядов на многие этические категории и нормы.

Новым было и решение гуманистами проблемы богатства и накопительства. Они оправдывали накопительство. По их мнению, богатство приносит пользу обществу и служит основой достойной жизни его членов. В отличие от средневековой традиции они не считали бедность атрибутом нравственной жизни. Но безусловному осуждению подлежали ростовщичество, страсть к стяжательству, неумеренное расточительство. Роскошной жизни паразитирующего дворянства противопоставлялась бережливость, честные методы накопительства, щедрые траты на образование, меценатство. Таким образом, большинство гуманистов стояло на антифеодальных позициях. Их идеи подготавливали почву для формирования буржуазной этики.

Но если новое мировоззрение противоречило многим важным принципам господствующей католической идеологии, то отношение гуманистов к религии и церкви далеко не всегда находилось в соответствии с их идеями. Большинство итальянских гуманистов никогда не порывало с католической церковью, относилось к ней лояльно в повседневной жизни, но к вопросам культа и веры проявляло полное равнодушие.

Гуманизм сформировался в переходную эпоху, отделявшую средневековье от нового времени. Объективно его задача состояла в том, чтобы подготовить почву для свободного развития науки, отделив ее от религии, освободив тем самым социальный и экономический прогресс в странах Европы. Однако завершить этот процесс стало возможным лишь в эпоху нового времени, в XVII–XVIII вв., и не в Италии, где он был прерван католической реакцией и общим упадком страны, а в других странах, вставших на путь капиталистического развития.

XV–XVI вв. – время создания централизованных государств в Западной Европе, время, когда католическая церковь стремилась встать над светской властью, что вызвало возмущение и ненависть в различных слоях общества. В ряде государств папские права были ограничены. Особенно остро эти проблемы проявились в Германии. В политически раздробленной Германии представители высшего католического клира чувствовали себя полными хозяевами. Светские князья желали ограничить всевластие князей церкви, но не имели для этого ни реальной силы, ни необходимой твердости. Вопрос об освобождении Германии от папского произвола стал национальной задачей. Необходимость церковной реформы признавалась всеми социальными слоями страны.

Сложное внутреннее положение Германии, в том числе бурный экономический и социальный подъем в обстановке неблагоприятных условий национального развития, явилось причиной **Реформации** – события общего для ряда европейских стран, но в Германии принявшего характер широкого общественного движения.

Идеологом Реформации в Германии был **Мартин Лютер** (1483–1546), бросивший вызов католической религиозной концепции в «Тезисах против индульгенций» (1517). Лютер критиковал злоупотребления и испорченность нравов католического духовенства, отстаивал идею о том, что роль церкви должна сводиться только к поучениям и наставлению христиан в духе благочестия, отвергал роль церкви как посредника между Богом и людьми, требовал предоставления мирянам права устройства церковных дел.

На первом этапе Реформации оппозиция в Германии объединилась вокруг Лютера, превратившись в мощную революционную силу. Лютер стал выразителем общенациональных интересов.

В 1520-е годы положение изменилось. Единая оппозиция начала распадаться. Каждое сословие определило свои цели в общей борьбе, свое понимание характера Реформации. Оформилось два основных направления: последователи Лютера и народная Реформация во главе с **Т. Мюнцером** и **М. Гайсмахером**.

Наиболее ярким выразителем народной Реформации являлся Томас Мюнцер. Задачи Реформации он видел не в установлении новой церковной догмы, а в осуществлении социально-политического переворота, который должны провести крестьяне и городская беднота. Возражая против угнетения народа, Мюнцер выступал за такой общественный строй, в котором отсутствовали бы классовые различия, частная собственность и чуждая обществу государственная власть.

Кульминацией Реформации стала Крестьянская война 1524–1525 гг. В ходе нее усилилась княжеская власть. Ее орудием была лютеровская реформация, продолжившая путь к секуляризации церковных

земель. Когда в 1529 г. император Карл V приостановил «огосударствление» церковных земель, сторонники Лютера заявили протест, за что их назвали «протестантами».

В 1555 г. протестантские и католические князья Германии заключили между собой и с императором религиозный мир, согласно которому княжеский суверенитет объявлялся незыблемым и распространялся на религиозную область. Религиозная принадлежность подданных теперь определялась верховным правителем, на землях которого они проживали. В результате договора в Германии образовались католические и протестантские княжества, отличавшиеся не только религиозной, но и политической ориентацией. Таким образом, Реформация в Германии способствовала усилению и закреплению политической раздробленности страны, что обусловило застой и упадок хозяйственной жизни.

С середины XVI в. Германия потеряла свое место на внешних рынках. Более того, купцы других стран стали вытеснять немцев с местных рынков. Переживала упадок горная и металлургическая промышленность, разорялись торговые фирмы, сократились капиталовложения в промышленное производство. Ухудшившееся положение городов, горнодобывающих и металлургических районов вело к сокращению внутреннего рынка, уменьшению доли на нем сельского хозяйства. Особенно ощутимый удар был нанесен сельскому хозяйству запада и юго-запада Германии, ориентированных на выращивание огородных, винодельческих и технических культур для нужд бурно развивавшихся городов. Со второй половины XVI в. перспективными оказались в основном те отрасли, продукция которых вывозилась за границу – в страны растущего капитализма. Набирала силу тенденция к усилению закрепощения крестьян, прежде всего восточных земель, где существовали благоприятные условия для развития экспортного зернового производства. В западных землях сохранилась система мелких крестьянских хозяйств, плативших феодалам денежный и натуральный оброк.

В Швейцарии зачинателем Реформации был священник **Ульрих Цвингли** (1484–1531). Сменивший его **Жан Кальвин** (1509–1564) завершил Реформацию в Швейцарии. Кальвин считал, что заранее предопределено, кому после смерти идти в рай, кому – в ад. Но никто не может знать и никогда не узнает своего приговора. Поэтому он говорил: «Бойся Бога, служи ему всей душой и надейся, что твой приговор будет милосердным». Главная обязанность христианина делать свое дело честно, добросовестно, старательно. Каждый служит Богу на своем месте, учил Кальвин. Его учение распространилось во Франции (гугеноты) и Англии (пуритане). В Нидерландах кальвинизм стал идейной основой революционной борьбы за независимость от католической Испании (1566–1609). В Скандинавских странах более привлекательным оказалось учение Лютера. Всех сторонников Реформации с этого времени стали называть протестантами.

**Великие географические открытия: предпосылки и экономические последствия.** Большую роль в разложении феодализма и генезисе капитализма сыграли географические открытия конца XV– середины XVII в., когда европейцы стали активно осваивать «новые» регионы Земли. Открытия этого периода принято называть Великими благодаря их исключительному значению для судеб Европы и всего мира.

Эпоха Великих открытий делится на два периода:

- Испано-португальский период (конец XV в. – середина XVI в.), включавший открытие Америки (первая экспедиция Колумба в 1492 г.); португальские плавания к Индии и берегам Восточной Азии, начиная с экспедиции Васко де Гама; испанские тихоокеанские экспедиции XVI в. от первого кругосветного плавания Магеллана до экспедиции Вильяловоса (1542–1543).

- Период русских и голландских открытий (середина XVI – середина XVII в.). К нему относятся: открытие русскими всей Северной Азии (от похода Ермака до плавания Попова–Дежнева в 1648 г.); английские и французские открытия в Северной Америке; голландские тихоокеанские экспедиции и открытие Австралии.

Во второй половине XV в. феодализм в Западной Европе находился на стадии разложения. Росли крупные города, развивалась торговля. Всеобщим средством обмена стали деньги, потребность в которых резко увеличилась. В Европе сильно возрос спрос на золото, что усилило стремление к «Индии – родине пряностей», где, по мнению европейцев, было много золота, серебра, самоцветов и пряностей. Но путь в Индию стал для европейцев недоступным в результате турецких завоеваний в Малой Азии и Сирии. Монополия итальянских купцов в европейской торговле восточными товарами перекачивала золото из Европы на Восток. Нехватка драгоценного металла затрудняла развитие торговли и товарного производства западноевропейских стран. Поисками южных морских путей в Индию первой начала

заниматься Португалия. Отвоевав свою территорию у арабов в XIII в., продолжив войны с арабами в Северной Африке в XIV–XV вв., Португалия создала сильный флот. Уже в 20–30-е годы XV в. португальцы открыли остров Мадейру и Азорские острова, продвинулись далеко на юг вдоль Западного побережья Африки. Открытие в 1486 г. мыса Доброй Надежды на южной оконечности Африки создало реальную возможность для подготовки экспедиции в Индию.

Одной из важнейших причин, обусловивших активность Португалии, а затем Испании в географических открытиях, стал кризис феодальной системы хозяйства, выразившийся в дроблении феодальных владений и разорении феодалов. Португальские и испанские дворяне, с презрением относившиеся ко всем видам деятельности, кроме войны, после победы над маврами остались без дела и очень скоро оказались в долгах у ростовщиков. Они мечтали о земельных владениях за океаном, но еще больше о золоте и драгоценностях, чтобы расплатиться с ростовщиками.

Другая причина заокеанской экспансии состояла в заинтересованности усилившейся королевской власти, мечтавшей об увеличении доходов для казны. В новых землях была не менее заинтересована городская буржуазия и церковь. Буржуазия стремилась расширить источники первоначального накопления; церковь – расширить свое влияние на языческие страны. Стремление к наживе прикрывалось религиозным фанатизмом – привычной и удобной маской, под которой скрывалось стремление к власти и личной наживе.

Возможности для длительных путешествий создавались успехами в науке и технике, развитием кораблестроения и мореплавания. С начала XVI в. во всеобщее употребление входит компас, который в сочетании с астрологией сыграл важную роль в развитии мореплавания. Возродилась античная идея о шарообразности земли. В XV в. была создана предназначенная для океанского плавания каравелла – быстроходное судно с вместительными трюмами. Большое значение имело усовершенствование огнестрельного оружия. До конца XV в. впереди других стран шли португальцы. Полученные ими знания дали мореплавателям других стран новую информацию о морских приливах, отливах, течениях, направлении ветров. Нанесение на карту новых земель подтолкнуло развитие картографии.

С конца XV в. к поиску морских торговых путей в Индию приступили испанцы. В 1492 г. ко двору испанских королей прибыл генуэзский мореплаватель *Христофор Колумб* (1451 – 1506). Колумб предложил испанским монархам свой проект – достичь берегов Индии, плывя на запад через Атлантику. До этого Колумб предлагал свой план королям других стран, но получил отказ. Франция и Англия не располагали необходимыми средствами и флотом. Португальцы к этому времени уже были близки к открытию пути в Индию вокруг Африки и не нуждались в чужих услугах. В Испании сложилась более благоприятная обстановка для осуществления замыслов Колумба. После завоевания в 1492 г. Гранады и завершения последней войны с арабами экономическое положение испанской монархии было очень тяжелым. Казна опустела, корона больше не имела в распоряжении свободных земель для продажи, доходы от налогов на торговлю и промышленность были незначительными. Огромное число дворян осталось без средств к существованию. Кроме того, испанская промышленность нуждалась в рынках. Все эти обстоятельства оказались решающими для принятия испанским двором проекта Колумба, Идея заокеанской экспедиции была поддержана верхушкой католической церкви. Между испанским королем и Колумбом был заключен договор, по которому великий мореплаватель назначался вице-королем вновь открытых земель, получал чин адмирала, право на  $\frac{1}{10}$  часть дохода от новых владений и  $\frac{1}{8}$  часть прибылей от торговли.

3 августа 1492 г. из гавани Палос отплыла флотилия из трех каравелл, взяв курс на юго-запад. 12 октября 1492 г. корабли подошли к Багамским островам. Позже был открыт остров Куба и исследован его северный берег. Приняв Кубу за один из островов у берегов Японии, Колумб продолжил плавание на запад и открыл остров Гаити, на котором было больше золота, чем на уже открытых островах. У берегов Гаити Колумб потерял самый большой корабль и был вынужден оставить часть экипажа на острове. Здесь был сооружен форт. Крепость Навидад стала первым испанским поселением в Новом Свете.

В 1493 г. Колумб вернулся в Испанию, где был принят с большим почетом. Открытия Колумба обеспокоили португальцев. В 1494 г. при посредничестве римского папы был заключен договор, по которому Испании передавалось право владеть землями к западу от Азорских островов, а Португалии – к востоку.

Колумб совершил еще три путешествия в Америку, во время которых были открыты Малые

Антильские острова, Пуэрто-Рико, Ямайка, обследовано побережье Центральной Америки. Колумб до конца своих дней полагал, что нашел западный путь в Индию. В 1500 г. Колумб был обвинен в превышении власти и в кандалах отправлен в Испанию. Однако появление в Испании знаменитого мореплавателя в оковах вызвало возмущение. Вскоре Колумб был реабилитирован.

К 1502–1503 гг. относится четвертое плавание Колумба в Новый Свет с целью найти выход в Индийский океан и совершить кругосветное путешествие. Во время этого последнего путешествия Колумб обнаружил побережье материка к югу от Кубы, обследовал юго-западные берега Карибского моря.

Через две недели после возвращения Колумба умерла королева Изабелла, покровительствовавшая ему. Он потерял поддержку при дворе. Умер Колумб в 1506 г. всеми забытый в полной нищете.

Трагическая судьба Колумба во многом объясняется успехами португальцев. В 1497 г. для разведки морского пути в Индию вокруг Африки была послана экспедиция **Васко да Гамы**. Обогнув мыс Доброй Надежды, португальские моряки вышли в Индийский океан и в мае 1498 г. достигли индийского порта Каликут. Закупив большой груз пряностей, экспедиция отправилась в обратный путь.

Успех экспедиции Васко да Гама произвел огромное впечатление в Европе. Перед португальцами открывались огромные возможности для торговой эксплуатации Индии. Благодаря превосходству в вооружении и морской технике им удалось вытеснить из Индийского океана арабских купцов и захватить в свои руки всю морскую торговлю с Индией, а затем Малаккой и Индонезией. Попытки арабов вытеснить португальцев из Индийского океана не увенчались успехом.

В Индии португальцы не захватывали обширных территорий, а стремились овладеть лишь опорными пунктами на побережье. Постепенно они захватили все торговые отношения между отдельными районами побережья Индийского океана. Эта торговля давала огромные прибыли. Продвигаясь дальше на восток по побережью, они овладели транзитными путями торговли пряностями. Торговля с Индией была объявлена монополией португальского короля.

Захватив контроль над торговлей с Индией, португальцы упорно искали и западный путь в эту страну. В конце XV – начале XVI в. в составе испанских и португальских экспедиций путешествия к берегам Америки совершил **Америго Веспуччи**, который доказал, что Колумб открыл не побережье Индии, а новый материк, названный впоследствии Америкой.

Участник португальских экспедиций **Фернандо Магеллан** предположил, что Индии можно достичь, двигаясь на запад и огибая вновь открытый континент с юга. Испанское правительство, не получившее в то время больших доходов от вновь открытых земель, с интересом отнеслось к проекту Магеллана. Согласно заключенному испанским королем договору с Магелланом, мореплаватель должен был проплыть до южной оконечности Американского материка и открыть западный путь в Индию. Ему жаловались титулы правителя и губернатора новых земель и  $\frac{1}{20}$  всех доходов, которые будут поступать в казну.

20 сентября 1519 г. эскадра из пяти кораблей взяла курс на запад. Через месяц флотилия достигла южной оконечности Американского континента и три недели двигалась по проливу, который теперь носит имя Магеллана. 6 марта 1521 г. мореплаватели оказались у трех маленьких островов из группы Марианских. Продолжая путь на запад, Магеллан достиг Филиппинских островов, где погиб в стычке с туземцами.

Новые открытия привели к обострению прежних противоречий между Испанией и Португалией. Долгое время эксперты обеих стран не могли точно определить границы испанских и португальских владений из-за отсутствия точных данных о долготе вновь открытых островов. В 1529 г. по новому соглашению Испания отказалась от своих притязаний на Филиппинские острова. Однако в течение долгого времени никто не решался повторить путешествие Магеллана, и путь через Тихий океан к берегам Азии не имел практического значения.

С 1510 г. началось завоевание **Америки** – колонизация и освоение внутренних областей континента, становление системы колониальной эксплуатации.

В 1517–1518 гг. отряды Эрнана де Кордоба и Хуана Гримальвы столкнулись с древнейшей цивилизацией – государством майя. К моменту появления испанцев территория Юкатана была поделена между несколькими городами-государствами. Не только превосходство в вооружении, но и внутренняя борьба между городами-государствами облегчила испанцам завоевание майя. От местных жителей

испанцы узнали, что драгоценные металлы привозятся из страны ацтеков. В 1519 г. на завоевание этих земель отправился испанский отряд во главе с Эрнаном Кортесом.

Государство ацтеков простиралось от побережья Мексиканского залива до Тихого океана. Здесь жило многочисленное земледельческое население, трудом многих поколений была создана совершенная система искусственного орошения, выращивались высокие урожаи хлопка, кукурузы, овощей. Хозяйственную основу представляла соседская община. У майя существовала система трудовой повинности. Население использовалось государством при строительстве дворцов, храмов и т.д. Ремесло еще не отделилось от земледелия, в общине жили как ремесленники, так и земледельцы. Начала выделяться прослойка представителей знати и вождей – касиков, которые имели большие участки земли и использовали труд рабов.

В отличие от майя государство ацтеков достигло значительной централизации, постепенно осуществляя переход к наследственной власти верховного правителя. Однако отсутствие внутреннего единства, междоусобная борьба за власть среди представителей высшей военной знати и борьба покоренных племен против завоевателей облегчили победу испанцев. Мексика оправдала надежды завоевателей. Здесь были найдены богатые залежи золота и серебра.

Второй поток колонизации шел с Панамского перешейка на юг Тихоокеанского побережья Америки. Завоевателей влекла сказочно богатая страна Перу. Здесь простирались плодородные густонаселенные земли. Население занималось земледелием, разводило стада лам. С древнейших времен территорию Перу населяли индейцы кечуа. В XIV в. одно из кечуанских племен – инки – завоевали многочисленные индейские племена. К началу XVI в. в состав государства инков входила часть территории Чили и Аргентины. Из племени завоевателей сформировалась военная знать. Центром инкской державы был город Куско. Основной ячейкой общества у инков, так же как у майя и ацтеков, была соседская община. Из общинных земель выделились поля знати и старейшин, находившиеся в собственности. Эти земли они имели право передавать по наследству.

Завоевание территории Перу испанцами растянулось более чем на 40 лет. Если на первом этапе завоеватели захватили драгоценные металлы, накопленные в предшествующие времена, то с 1530 г. в Мексике и на территории Перу началась систематическая эксплуатация богатейших рудников. С этого момента изменился характер колонизации. Завоеватели отказались от хозяйственного освоения новых земель. Все необходимое для испанских переселенцев стали привозить из Европы в обмен на золото и серебро Нового Света. Дворянский, феодальный характер колонизации predetermined то обстоятельство, что золото и серебро Америки попадало главным образом в руки дворянства. Все завоеванные земли становились собственностью короны. Начиная с 1512 г. издавались законы, запрещавшие обращать индейцев в рабство. Формально они считались подданными испанского короля, платили специальный налог и отработывали трудовую повинность.

В первой половине XVI в. в общих чертах сложилась система управления испанскими колониями в Америке. Колониальная торговля была поставлена под контроль Севильской торговой палаты (1503), осуществлявшей таможенный досмотр всех грузов, собиравшей пошлины, державшей под наблюдением эмиграционные процессы. Главной отраслью хозяйства в испанских колониях была горная промышленность.

Колониальная система, сложившаяся в португальских колониях, отличалась от испанской. С 1500 г. главным объектом колонизации стала Бразилия, где не было оседлого земледельческого населения, а малочисленные индейские племена, находившиеся на стадии родоплеменного строя, были оттеснены в глубь страны. Отсутствие месторождений драгоценных металлов и значительных людских ресурсов определило торговый характер первоначальной колонизации Бразилии.

С 1500 г. началось хозяйственное освоение прибрежных районов Бразилии. Побережье поделили на 13 капитаний, владельцы которых обладали всей полнотой власти. Но в Португалии не было значительного избыточного населения, поэтому заселение колоний шло медленно. Отсутствие крестьян-переселенцев и малочисленность коренного населения сделали невозможным развитие феодальных форм хозяйства. Наиболее успешно развивались районы, где возникла плантационная система, основанная на эксплуатации рабов-негров из Африки. Начиная со второй половины XVI в. быстрыми темпами растет ввоз африканских невольников. Белые поселенцы жили преимущественно в прибрежной полосе замкнутыми группами, занимаясь торговлей и ремеслом.

Во второй половине XVI – начале XVII в. испанские мореплаватели совершили ряд тихоокеанских экспедиций с территории Перу, во время которых были открыты Соломоновы острова, Южная Полинезия и Австралия. Однако Испания не имела сил и средств для освоения новых земель. Поэтому испанское правительство в течение целого столетия держало в тайне все сведения об открытии, опасаясь соперничества других держав. Только в середине XVII в. исследование побережья Австралии начали голландцы.

**Последствия Великих географических открытий.** В первый период Великих географических открытий, когда *главные торговые пути переместились из Средиземного моря в Атлантический океан*, в торговле господствовали Португалия и Испания. Однако основными производителями промышленных товаров были Нидерланды, Англия и Франция, что дало возможность буржуазии этих стран быстро богатеть, перекачивая золото и серебро из пиренейских стран в обмен на промышленные товары. Постепенно они вытесняли конкурентов с морских путей, а потом из их заморских колоний. После разгрома Непобедимой Армады (1588) испано-португальскому могуществу (в те годы обе пиренейские державы составляли единое государство) был нанесен сокрушительный удар. В частности, в исследованиях Тихого океана и южных морей на рубеже XVI и XVII вв. инициатива перешла к Нидерландам, а в 40-е годы XVII в. буржуазная революция в Англии вывела эту страну на арену борьбы за рынок сбыта, господство на морях, колониальные владения.

Одним из последствий Великих географических открытий стало усиление новых тенденций в экономической политике европейского абсолютизма, которая приобрела ярко выраженный меркантилистский характер. Правящие династии в Испании, Франции, Англии всеми доступными способами поощряли торговлю, промышленность, судоходство, колониальную экспансию. **Меркантилизм** был порожден развивавшимся капитализмом, но он отвечал и интересам дворянства. Национальная промышленность и торговля предоставляли средства для поддержания феодального государства, а значит, и для сохранения социального господства дворян.

Открытие новых торговых путей и неизвестных ранее стран и континентов, установление стабильных связей между Европой и другими частями света в относительно короткий срок позволили европейским странам приобрести огромные ресурсы.

В результате Великих географических открытий появилась система **колониального господства и колониальной эксплуатации**. Первоначально основным методом эксплуатации колоний был открытый грабеж. Впоследствии широкое распространение получила налоговая система. Но главные доходы от эксплуатации колоний приносила торговля. Возвышение Испании и Португалии как колониальных государств было относительно недолгим. Полученные от колоний богатства тратились феодальной знатью непроизводительно, в то время как в Англии и Франции поощрялось развитие промышленности и торговли. Позиции Англии, Франции и Нидерландов на колониальных рынках укреплялись. Они смогли более эффективно использовать географические открытия для развития капитализма и создания собственных колониальных империй.

Важнейшим следствием открытия и колонизации новых земель явилась **«революция цен»**, которая дала мощный импульс **первоначальному накоплению** капитала в Европе и ускорила формирование капиталистического уклада в хозяйстве. Эта «революция» выразилась в необычайно быстром повышении в течение XVI в. цен на сельскохозяйственные и промышленные товары. Если до XVI в. цены были в основном стабильными, то за 70 лет – с 30-х годов XVI в. и до конца столетия – они выросли в 2–4 раза. Такое движение цен современники связывали либо с большим притоком драгоценных металлов в Европу, либо с их утечкой. Однако настоящей причиной «революции цен» было падение стоимости драгоценных металлов как товара. Она способствовала обогащению зарождавшейся в эту эпоху промышленной буржуазии и обнищанию мануфактурных рабочих. Уровень жизни наемных рабочих снизился, поскольку подорожание сельскохозяйственных продуктов и предметов широкого потребления привело к падению реальных доходов населения. «Революция цен» способствовала ускоренному обогащению зажиточной части крестьянства, образованию сельской буржуазии, поскольку снижалась реальная заработная плата сельскохозяйственных рабочих, а с падением покупательной способности денег уменьшились реальные размеры денежного оброка или арендной платы, взимаемых землевладельцами, цены же на сельскохозяйственные продукты росли. Одновременно серьезно пострадали феодалы, получавшие фиксированную денежную ренту. Итогом «революции цен» явилось общее ухудшение экономического

положения феодалов и наемных рабочих и укрепление позиций буржуазии. Таким образом, она ускорила формирование капиталистического хозяйства и падение феодальной системы.

Мореплавание позволило установить **стабильные экономические связи** между самыми отдаленными частями мира. Колониальные владения использовались в качестве хозяйственной периферии европейского капитала и послужили основой для расширения внешней торговли, которая стала мировой.

Великие географические открытия создали базу для возникновения **международного разделения труда, мирового хозяйства и рынка**. Вырос объем и ассортимент торговли. В борьбе за овладение новыми рынками начинали образовываться торговые компании, регулировавшие торговлю купцов с определенным районом мира. Этого оказалось недостаточно для успеха в конкурентной борьбе с другими странами, и постепенно купеческий капитал стал объединяться в торговые корпорации. Наиболее мощными из объединенных компаний были Ост-Индские компании в Нидерландах и Англии, которым удалось монополизировать индийский рынок.

В XVI в. в Антверпене возникли товарная и фондовая биржи -центры мировой торговли товарами и ценными бумагами. Пришли в упадок итальянские города, возвысились новые центры мировой торговли – Лиссабон, Севилья и особенно Антверпен, ставший мировым торговым и финансовым центром.

### Вопросы для повторения

1. В чем смысл Возрождения и гуманизма?
2. Почему Возрождение возникло в Италии?
3. Какую роль сыграла Реформация в экономической жизни Европы?
4. Назовите причины Великих географических открытий.
5. Перечислите последствия Великих географических открытий.
6. Какую роль в экономическом развитии Европы сыграла «революция цен»?

## Глава 5. ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ (КОНЕЦ XV – НАЧАЛО XVIII В.)

Главным отличительным признаком эпохи первоначального накопления капитала было развитие товарно-денежных отношений, **становление рыночной экономики**, которое наложило отпечаток на все стороны общественной жизни того времени. В то же время это была противоречивая эпоха, как и все переходные эпохи, когда шла борьба между феодальной регламентацией жизни общества, экономики и политики, регламентацией духовных потребностей человека и новыми веяниями буржуазной свободы, связанными с расширением масштабов торговли, которая ликвидировала территориальную замкнутость и ограниченность феодальных вотчин и вела к усилению предпринимательской инициативы. На уровне же общественного сознания шло формирование идеи свободы и прав личности. Шаг за шагом экономика эпохи первоначального накопления шла к свободе предпринимательства в торговле и других отраслях хозяйства.

Наиболее престижной и прибыльной отраслью торговли была **внешняя торговля**, которая поставляла наиболее дефицитные товары с Востока (пряности, благовония, шелковые ткани, украшения и т.д.). Стремление обладать этими товарами, в свою очередь, стимулировало развитие производства и внутренней торговли Европы. Объем внешней торговли нарастал в Европе в течение всего периода средневековья, а в конце XV в. произошел качественный скачок – в результате Великих географических открытий средиземноморская торговля Европы превратилась в мировую, произошел переход от средневековья к эпохе первоначального накопления капитала.

Развитие внешней торговли привело к созданию в этот период новых форм организации торгового капитала. Это различные торговые компании, в том числе и акционерные, биржи и т.п.

Параллельно с торговым капиталом в этот период развивается **ссудный, или банковский, капитал**, пришедший на смену средневековому ростовщичеству. Ростовщический капитал обслуживал феодалов, предоставляя им кредит для целей личного потребления. Целью ростовщика было получение максимального процента и даже разорение своего клиента с целью присвоения данных под залог земель и ценностей. Клиентом же банкира был купец, который отдавал банкиру временно свободные капиталы и



получал кредиты для своих торговых оборотов. Процент банкира был частью прибыли купца, поэтому банкир был заинтересован в его благополучии, процент был значительно ниже ростовщического, поскольку банкир стремился к продолжительным отношениям с клиентом. Банкир был заинтересован не только в предоставлении кредита, но и в приеме вкладов, так как в отличие от ростовщика он в основном оперировал заемными, а не собственными средствами. Кроме того, в услуги банкира входили такие операции, как безналичные расчеты между купцами через его банк, обмен денег. Таким образом, в эпоху первоначального накопления капитала зарождались многие современные формы банковской деятельности. Примером взаимосвязи развития торгового капитала и развития кредитной деятельности является тот факт, что чаще всего страны, лидировавшие в европейской торговле в эту эпоху, уступив свое лидерство другим, становились европейскими банкирами. Наиболее яркими примерами были Северная Италия и Голландия.

Другим следствием развития торговли были *изменения в сфере производства*, как сельскохозяйственного, так и промышленного. Рост торговли требовал большего объема товаров, который не могли обеспечить ремесленные цехи и крепостное сельское хозяйство феодальных вотчин. В промышленности появились новые организационные формы – *мануфактуры*, организаторами которых были в первую очередь купцы. Поэтому первые мануфактуры возникли в двух основных центрах европейской торговли того времени – Италии и Фландрии. Это были в основном раздаточные мануфактуры, когда купец привозил сырьевые полуфабрикаты и раздавал их надомникам, а потом покупал у них готовую продукцию. Наиболее распространенными были мануфактуры по производству сукна, для чего шерсть привозилась из Англии или Испании, а потом раздавалась ремесленникам, которые ее мыли, чесали, пряли пряжу и ткали ткань. Феодальные ремесленные цехи препятствовали развитию мануфактур как нежелательных конкурентов, опираясь на свои монопольные права. В сельском хозяйстве развитие товарно-денежных отношений приводило к постепенному переходу на денежную ренту крепостных крестьян, а затем и к их освобождению. Крепостные превращались в свободных крестьян-арендаторов или шли на заработки в город. Нередко помещики и некоторые богатые крестьяне становились сельскохозяйственными предпринимателями, производящими товары для рынка и использующими наемный труд. Таким образом, в это время начался процесс зарождения капиталистического фермерства. Производство – как промышленное, так и сельскохозяйственное – становилось все более специализированным, производящим какую-либо монокультуру для широкого рынка.

В эпоху первоначального накопления капитала стала меняться и политическая структура общества: сократилась феодальная раздробленность, сформировались централизованные государства – *абсолютные монархии*.

Централизованное государство – явление далеко не новое в истории. Подобные государства существовали и раньше, например раннефеодальные империи. Но в отличие от раннефеодальных империй, единство которых носило военно-политический характер, нарождающиеся *национальные государства* имели и экономическую основу для объединения в лице формирующегося внутреннего рынка, который связывал воедино отдельные районы страны торговыми связями.

Значительную роль в образовании централизованных государств сыграла торговая и ссудная буржуазия. Заинтересованная в крепкой, стабильной центральной власти на всей территории страны, в единой системе налогов, отмене внутренних таможенных пошлин, она поддерживала верховного правителя, который мог это обеспечить. В свою очередь, король испытывал постоянную потребность в деньгах для содержания наемной армии и управленческого аппарата, ведения внешних войн и войн против непокорных феодалов. Наиболее надежным источником пополнения королевской казны становилась торговая и ссудная буржуазия, которая исправно платила налоги, предоставляя королю займы, и приобретала откупы, т.е. купец мог откупить у короля право сбора налогов на определенной территории, внося предварительно всю сумму налогов из своих средств, откупить право на промыслы, являющиеся государственной привилегией, и т.д. Предоставляя королю деньги, купцы приобретали, в свою очередь, определенные права, привилегии, льготы по торговым операциям.

С укреплением централизованных государств постепенно менялись приоритеты: интересы отдельных феодалов, отдельных городов уступают место общегосударственным интересам, и в частности вместо торговой политики отдельных городов возникает торговая политика государства. Это была политика

протекционизма, т.е. политика покровительства отечественным купцам в их борьбе против иностранных конкурентов. Так, например, в эпоху первоначального накопления капитала лидеры европейской торговли – Генуя, Венеция, Антверпен и Амстердам – были еще типичными торговыми городами. Но пришедший на смену Амстердаму в XVII в. Лондон был уже представителем всей Англии.

К концу эпохи первоначального накопления капитала формируется первая экономическая концепция, получившая название *меркантилизм* (от итал. *Mercante* – купец). Она выражала мировоззрение торговой и ссудной буржуазии. Меркантилисты утверждали, что богатством нации являются деньги, а источником этого богатства – внешняя торговля, которую они ставили выше всех остальных отраслей хозяйства. Следует подчеркнуть, что меркантилисты говорили о богатстве нации, а не отдельного человека. И с этим связано также требование меркантилистов к государству проводить в интересах нации политику протекционизма.

*Роль внешней торговли в экономике Европы. Смена торгового лидерства.* Как было показано выше, в эпоху первоначального накопления капитала внешняя торговля выполняла роль локомотива, который «тянул» за собой кредитное дело, промышленность, земледелие, а также политические и культурные преобразования. Знаменитый английский экономист А. Смит писал, что внешняя торговля в некоторых городах вызвала устройство более специализированных мануфактур или таких, которые рассчитаны для сбыта на дальних рынках, а мануфактуры и внешняя торговля, вместе взятые, породили улучшения в земледелии. Правда, А. Смит как представитель классической политэкономии, выражавшей интересы промышленной буржуазии, считал такой порядок «противоестественным и ложным». По его мнению, при естественном ходе вещей большая часть капитала всякого развивающегося общества направляется прежде всего в земледелие, затем в мануфактуры и в последнюю очередь во внешнюю торговлю. Мысль Смита была справедлива и «естественна» для следующего этапа развития капитализма, когда происходит переход к промышленному капитализму. Но если рассматривать период формирования рыночной экономики, то именно внешняя торговля была двигателем хозяйственного развития.

Другой специфической чертой внешней торговли данного периода было то, что торговые города зачастую возникали на пустом месте и не были связаны с экономикой данной территории. Смит писал, что «город мог становиться богатым и могущественным, в то время как не только окружающая его местность, но и страны, с которыми он вел торговлю, оставались бедными и разоренными». Нередко торговые центры Европы возникали как перевалочные пункты, связывающие различные районы, хотя затем они могли вести и самостоятельную торговую политику. Для купца, отмечал Смит, в значительной степени безразлично, из какого пункта вести свою торговлю, и самое ничтожное неудовольствие может побудить его перенести из одной страны в другую свой капитал. Здесь Смит отмечает еще одну черту внешней торговли эпохи первоначального накопления капитала, а именно смену торгового лидерства.

В конце XV в. начинается новый этап в развитии европейской внешней торговли. *Венеция* теряет роль лидера. Это было обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, турки во второй половине XV в. захватили территорию вокруг Средиземного и Черного морей, разорвав привычные торговые связи. Венеция, опираясь на свой мощный флот, какое-то время пыталась бороться, но соотношение сил Венеции и Османской империи было, по словам современников, как у «осы и медведя». Во-вторых, Великие географические открытия в конце XV в. обеспечили европейцам прямые пути к пряностям, благовониям и другим экзотическим товарам. Но этими европейцами были уже не итальянцы. Центры европейской внешней торговли переместились на Атлантическое побережье, в *Нидерланды*.

Постепенно Нидерланды вытеснили ганзейскую торговлю из североевропейского региона. Одной из причин падения Ганзы была «морская язва» (чума), поразившая Германию во второй половине XIV в. В результате с середины XV в. Нидерланды стали главным поставщиком хлеба, леса и других сельскохозяйственных товаров из Северной и Центральной Европы в страны Южной Европы. Поскольку к этому времени морской путь, связывающий север и юг Европы, стал превалировать над сухопутным, центр торговли в Нидерландах перемещается из Брюгге в Антверпен. Мощным фактором подъема Антверпена послужила торговля португальскими колониальными товарами.

Вскоре стал действовать и второй фактор. Началось освоение Испанией Америки, а поскольку Нидерланды входили в состав империи испанских Габсбургов, блага, которые приносили связи Испании с Америкой, распространялись на Нидерланды. Отчасти здесь повторяется история Венеции, воспользовавшейся византийской торговлей для проникновения на Восток. Нидерландские купцы все

больше налаживали связь с Америкой под эгидой Испании. Кстати, потом, окрепнув, Нидерланды, так же как в свое время Венеция по отношению к Византии, стали в конце XVI в. бороться за свою независимость. С этого начинается следующий период – период возвышения Амстердама. А пока, в первой половине XVI в., Антверпен становится лидером европейской внешней торговли. Наивысший подъем Антверпена пришелся на 1535–1557 гг. Город тогда насчитывал около 100 тыс. жителей, расцвет торговли повлек за собой промышленную активность и расцвет культуры. Наемный труд начал брать верх над трудом ремесленников. В старых отраслях мастера получили право нанимать до 22 работников, в новых отраслях появились мануфактуры (рафинадные, мыловаренные, красильные и т.д.). Антверпен стал центром кредитной деятельности.

Восстание Нидерландов против испанского господства, продолжавшееся с 1572 по 1609 г., закончилось отделением от Испании северных нидерландских провинций. Одновременно это была первая буржуазная революция в Европе, установившая в Северной части Нидерландов (Голландии) республиканское правление. Голландия стала центром объединения протестантской Европы против могущественных католических монархов. Принимая протестантских эмигрантов из других стран, Голландия получала умелых ремесленников и купцов. Война с Испанией была одним из факторов переноса торгового центра из разоренного испанцами Антверпена в Амстердам. Одним из условий капитуляции Антверпена перед испанцами было право жителей города покинуть его вместе со своим имуществом. Поэтому антверпенские купцы, перебравшиеся в Амстердам, привезли с собой капиталы, свое умение и торговые связи. Это послужило одной из причин быстрого развития Амстердама. Половина вкладов Амстердамского банка, созданного в 1609 г., поступила из Южных Нидерландов. В то же время Амстердам, выступивший преемником итальянских городов и Антверпена, стал главным торговым центром Европы. Средневековая двухполюсная система Юг–Север, прекратила свое существование. В начале XVII в. голландские корабли уже проникли в Средиземное море, таким образом, Голландия усилила там свое влияние и, оттеснив Ганзу, стала держать под контролем торговлю Северной Европы. Успех этой страны был основан на том, что она связывала север и юг Европы.

Развитие торговли стимулировало подъем сельского хозяйства и промышленности в Голландии, которая раньше значительно отставала от Южных Нидерландов. В этой стране в значительной мере отказались от традиционных видов сельскохозяйственного производства, стали больше импортировать хлеб и продукты животноводства. Земледелие все больше стало ориентироваться на культуры, приносящие наибольший рыночный доход: лен, коноплю, рапс, хмель, табак, используемые для изготовления красителей пастель и марену. Это было связано с развитием такой отрасли промышленности, как конечная обработка и крашение суровых сукон, поставлявшихся в основном из Англии. Торговый Амстердам стимулировал не только развитие своей промышленности, но и промышленности других голландских городов. Текстильная промышленность стала развиваться в Лейдене и Харлеме, судостроение – в Саардаме и Роттердаме. Активно развивался рыбный промысел, например, сельдь поставлялась во все страны Европы.

Гордостью Голландии был флот, равный всем европейским флотам, вместе взятым, который обслуживал не только своих, но и иностранных купцов, лидируя в иностранных перевозках. Кроме того, сами корабли были предметом экспорта.

Амстердам был последним торговым городом после Генуи, Венеции и Антверпена, который представлял собственные интересы, а не интересы нации и страны в целом. Государство в Голландии было достаточно слабым и не вмешивалось в торговые дела амстердамского купечества. Скорее, наоборот, последнее оказывало влияние и определяло политику государства. Так, например, обычно нейтральная Голландия вмешалась в войну между Данией и Швецией, которая мешала голландской торговле с Балтикой, но в то же время амстердамское купечество блокировало желание правителей Голландии вернуть Южные Нидерланды.

Таким образом, в XII в. маленькая Голландия держала в своих руках все нити европейской торговли.

Наряду с европейской большую роль в экономике Голландии играла **колониальная торговля**. Первые попытки проникнуть в Ост-Индию купцы этой страны предприняли в 90-е годы XVI в., а уже в 1602 г. была создана голландская Ост-Индская компания, которая монополизировала торговлю страны с Востоком. В эти годы Голландия проникла в Японию, Китай, на Цейлон и в Индонезию. В отличие от Испании, а впоследствии Англии и Франции, эта страна не стремилась к территориальным захватам,

считая это слишком дорогостоящим и малоприбыльным делом. Голландская колонизация имела «точечный» характер, т.е. сводилась к сети торговых факторий. В этом она повторяла действия Португалии, которую постепенно вытесняла из Ост-Индии. Поэтому главным объектом голландской колонизации была Индонезия, которая стала связующим звеном на торговом пути между Индией, с одной стороны, и Китаем и Японией – с другой. Создание голландской колониальной империи в этом регионе завершилось в 50–60-е годы XVII в. Главной целью этой торговой системы было не снабжение Европы колониальными товарами, а посредническая торговля между отдельными регионами Юго-Восточной Азии.

В то же время попытки голландцев освоить Американский континент были значительно менее успешными, хотя они и основали там ряд колоний. Очевидно потому, что здесь колонизация требовала освоения необжитых территорий, которое было не под силу маленькой Голландии и не соответствовало торговым традициям голландского предпринимательства.

Таким образом, в XVII в. Голландия была лидером европейской торговли. Торговля других европейских стран в значительной степени осуществлялась под ее контролем. Но в то же время, особенно во второй половине XVII в., в экономике возникли признаки заката голландского лидерства. В это время капитал еще был в изобилии, но торговая монополия ослабла.

Поэтому товароборот стал постепенно трансформироваться в банковские услуги и инвестиции за границей. В европейской торговле все большее развитие получал коммерческий кредит. Он облегчал и ускорял оборот торгового капитала; одновременно развивался рынок векселей и других ценных бумаг. Голландия стала центром рынка ценных бумаг. Сюда начали стекаться многочисленные переводные векселя, которые скупали богатые голландские купцы и банкиры, выпуская под это обеспечение свои собственные ценные бумаги. В конце XVII в. Европа уже не могла поглотить торговый капитал Голландии, который в результате стал превращаться в ссудный. Амстердам повторил судьбу Генуи и Венеции, которые в конце XVI в. также перешли от торговли к кредиту. В XVIII в. Голландия окончательно стала банкиром Европы, кредитовавшим целые государства, но уступившим торговое первенство другим странам.

Характерной особенностью первоначального накопления капитала в Голландии в XVII–XVIII вв. также было ее проникновение в торговлю и промышленность других стран Европы, таких, как Англия, Франция, Швеция и т.д. Избыточные голландские капиталы, проникая в экономику других стран и получая при этом значительные прибыли, в то же время стали одним из факторов экономического развития этих стран. Таким образом, Голландия своими руками «выращивала» конкурентов. Уже к 30-м годам XVIII в. голландская торговая система в Европе была окончательно расстроена, хотя агония продолжалась до второй половины XVIII в.

Наиболее значительным конкурентом Голландии, перехватившим, в конце концов, европейское торговое лидерство, стала **Англия**. В течение всего XVII в. нарастала конкурентная борьба Англии против Голландии. На рубеже XVI–XVII вв. англичане и голландцы одновременно проникают в Средиземное море, английская Ост-Индская компания появляется на два года раньше, чем голландская, а в Америке англичане ведут более успешную колониальную политику, чем голландцы.

В отличие от голландских купцов английские в значительной степени опирались на государственную политику **протекционизма**. Новый этап борьбы в торговле Англии с Голландией начинается с **Навигационного акта Кромвеля** (1651), разрешавшего внешнеторговые операции только на английских судах или на судах страны-поставщика. После этого произошли четыре войны Англии с Голландией. После каждой Голландия шла на определенные уступки. Кроме того, у Англии была возможность развивать собственное производство многих товаров, ввозимых раньше из-за границы. «Англия, ввиду естественного плодородия почвы, большой протяженности ее побережья и наличия многих судоходных рек предназначена самой природой быть сосредоточением заморской торговли и мануфактур, работающих на отдаленный рынок. К тому же с начала правления Елизаветы английское законодательство проявляло особое внимание к интересам торговли и мануфактур, и, действительно, не существует в Европе страны, не исключая даже Голландии, где закон более благоприятствовал бы этому роду деятельности», – писал А. Смит. В результате Лондон стал центром европейской торговли. Но в отличие от своих предшественников он был уже не торговым городом, а центром национальной английской экономики.

**Формирование национальных экономик.** В XVI–XVIII вв. происходит укрепление экономических связей между отдельными районами и формирование национальных рынков. Параллельно с этим происходит образование национальных государств – централизованных абсолютных монархий. Экономическая политика этих государств была направлена на создание национального рынка, укрепление сельского хозяйства, промышленности, внутренней и внешней торговли и средств сообщения. В области сельского хозяйства мероприятия отдельных феодалов постепенно заменяются государственными постановлениями об изменении правил землевладения и землепользования, государство покровительствует внедрению более совершенной агрикультуры, способствует развитию национальной промышленности и внутренней торговли. В области внешней торговли государство стремится к приобретению колоний и проводит политику протекционизма. То, что раньше было политикой отдельных торговых городов, становится политикой целого государства.

**Развитие сельского хозяйства.** В XVII–XVIII вв. в Европе начинается подъем в области сельского хозяйства. Происходит переход от трехпольной системы земледелия к более интенсивной агрикультуре. Вместо пара стали сеять кормовые травы и корнеплоды. Это движение началось в Нидерландах, где кормовые культуры стали применяться уже в XVI в., а затем в XVII в. голландская система земледелия распространилась в Англии. Наряду с кормовыми культурами здесь стал применяться дренаж, минеральные удобрения. В середине XVIII в. эта новая агрикультура начинает распространяться во Франции. Французов стимулировало то, что англичане благодаря новой системе земледелия смогли покрывать свою потребность в хлебе за счет внутреннего производства, в то время как Франция в первой половине XVIII в. ввозила значительное количество пшеницы. Начиная с 1750 г. во Франции публиковалось много агрономической литературы. Сначала это были переводы английских авторов. Согласно правительственным распоряжениям, чиновники бесплатно раздавали эти книги местным землевладельцам. В появившемся в 1751 г. первом томе «Энциклопедии» Дидро выделяет сельское хозяйство как новую самостоятельную науку.

В экономической науке школу меркантилистов сменила французская школа **физиократов**, которая в отличие от меркантилистов считала источником богатства нации не внешнюю торговлю, а земледелие. Стало модным любить сельское хозяйство, и даже фаворитка короля маркиза Помпадур одевалась молочницей.

Со второй половины XVIII в. в этом не отставали от Франции и германские государства, особенно Пруссия. Фридрих Великий рекомендовал землевладельцам «английскую систему хозяйства» и даже посылал их сыновей на стажировку в Англию. Кроме того, он привлекал в Пруссию колонистов из Франции и Голландии, выписывал из Испании меринсовых овец, из Италии семена люпина, приказывал разводить в имениях картофель.

Продуктивность сельского хозяйства Западной Европы значительно увеличилась. Изменения в европейской агрикультуре стимулировали изменения социальных отношений в сельском хозяйстве. Эти изменения происходили неоднозначно в разных странах. Если в Западной Европе шел постепенный переход к капиталистическому фермерскому хозяйству, то в Восточной Европе стремление помещиков к интенсификации сельского хозяйства привело к новому усилению крепостничества.

Уничтожение личной зависимости крестьян в Англии, Северной Италии, отдельных областях Испании и Швейцарии начинается еще в эпоху позднего средневековья. С XVI в. этот процесс распространяется на Францию, французскую Швейцарию и западногерманские государства.

Вслед за личным освобождением крестьян происходит **разложение общины**. Раньше всего, с XV в., этот процесс начинается в **Англии**. Здесь значительным стимулом разрушения общины стало развитие овцеводства в связи с повышением спроса на шерсть на мировом рынке, которое началось со второй половины XV в. Овцеводство распространяется на огороженных, т.е. выделенных из общинного пользования, землях, поэтому в Англии переход от общинного к частному землевладению получил название **«огораживание»**. Огораживание шло различными путями. Прежде всего это коснулось **копигольдеров** (крестьян-арендаторов) и в основном тех, чьи арендные договоры (копии) были юридически не оформлены либо оформлены небрежно. Лорд мог использовать силу закона для изгнания крестьян с земли. Что касается **фригольдеров** (свободных крестьян-общинников), то в выделении из общины и ведении интенсивного хозяйства были заинтересованы наиболее зажиточные из них, которые нередко в дополнение к своей земле арендовали пастбища у лорда. Проигрывали же беднейшие члены

общины, которые теряли право пасти скот на общинных землях, и их маленькие хозяйства становились неконкурентоспособными или даже убыточными. Поэтому нередко они сами продавали свои земли и пополняли ряды сельскохозяйственных или промышленных рабочих.

До XVIII в. этот процесс шел медленно, но в XVIII в. он принял массовый характер, и английское крестьянство в прежнем, феодальном смысле слова исчезло. Таким образом, новая система земледелия повлекла за собой изменение социальных отношений в английской деревне, социального состава крестьянства, законодательства, регулирующего эти отношения.

Развитие сельскохозяйственной культуры во **Франции** также сопровождалось борьбой с общинными порядками, но происходило гораздо менее успешно, чем в Англии. В XVI–XVII вв. сеньоры приступили к разделу сельскохозяйственных угодий, присваивая себе треть, а часто и большую часть земель. За выделение из общины выступали зажиточные крестьяне, которые, так же как и в Англии, нередко арендовали часть помещичьих земель. Бедные крестьяне, наоборот, выступали за сохранение общины, в том числе за право пасти скот на всех общинных землях, находящихся под паром, собирать колосья на всех полях после жатвы.

Новая агрикультура, заменившая пар травосеянием, вступала в противоречие с общинными порядками. Выпас скота крестьянами, ссылавшимися на свое общинное право, на участках, засеянных кормовыми культурами, означал нанесение ущерба собственности богатых землевладельцев, которые в результате тоже начали, как и в Англии, заниматься огораживанием своих земель. Но по сравнению с Англией процесс разложения общины во Франции шел очень медленно. И в то время как в Англии в XVIII в. система крупных ферм стала господствующей, во Франции в конце XVIII в. она только зарождалась, а в целом сохранялся прежний аграрный строй с общинными землями, чересполосицей и правом выпаса скота после уборки урожая. Кроме того, сохранялись различные феодальные повинности и платежи крестьян сеньорам. Более того, во второй половине XVIII в. во Франции наблюдается попытка сеньоров восстановить во многом утраченную феодальную зависимость крестьян. Но эта попытка не имела успеха.

В **Германии** аграрные отношения были более разнородными, поскольку социальные отношения в сельском хозяйстве германских государств различались. В целом можно выделить две основные группы: западные германские государства были близки по своим аграрным отношениям к Франции, восточные – к Польше и России. Некоторые, например Бавария, занимали промежуточное положение.

В Восточной Германии только во второй половине XVIII – первой половине XIX в. началось постепенное раскрепощение крестьян. В начале же XVIII в. происходило усиление крепостничества в связи с желаниями помещиков интенсифицировать свое хозяйство. Более тяжелой стала барщина, прекратившая свое существование на Западе. Ее роль даже возрастает по сравнению с другими феодальными повинностями, как правило, она составляла 5–6 дней в неделю. Должны были работать также жены и дети крестьян. Крестьян продавали, отдавали внаем, обменивали и закладывали. Положение крестьян было близким к рабству.

**Развитие промышленности.** В XVII–XVIII вв. производство для городского рынка постепенно сменяется производством для рынка национального. Возникает разделение труда между отдельными районами страны, которые специализировались на определенных производствах. В результате промыслы, которые имелись в каждом районе, под влиянием конкуренции привозного товара стали исчезать. Правда, затем этап конкуренции мог смениться периодом монополии определенного района или города на производство данного товара. Примерами такой специализации может быть лионская шелковая промышленность, производство металлических товаров в Нюрнберге, зولينгенский ножевой промысел, суконная промышленность ряда английских городов и т.д.

Основными производителями для национального рынка становятся **мануфактуры**, как **раздаточные**, так и **централизованные**. Правда, им приходилось выдерживать борьбу с монополией цехов. Цеховые привилегии особенно сильно стесняли технические новшества, появление новых изделий и технологий. Примером может служить ожесточенная и долгое время успешная борьба, которую вели цехи Англии, Нидерландов, Франции и немецких городов с появившимся в XVI в. ленточным ткацким станком и изобретенной в XVII в. чулочной вязальной машиной. Эта борьба выражалась в запрете на использование изобретений и уничтожении самих станков. Изобретателя ленточного станка бросили в Данциге в реку, а изобретатель чулочной вязальной машины вынужден был бежать из Англии. Во Франции еще в 70-е годы

XVIII в. цехи добивались уничтожения ленточных станков, и только принятый государственным законодательным собранием закон прекратил это.

В свою очередь владельцы мануфактур также стремились монополизировать свое положение, и новая предпринимательская этика, построенная на началах рационализма и свободной конкуренции, формируется только на рубеже XVIII–XIX вв. Тогда же формируется и концепция *экономического либерализма*, требовавшая невмешательства государства в экономику. Но пока, в эпоху первоначального накопления капитала, роль государства в развитии национальной промышленности была велика.

В эпоху первоначального накопления капитала промышленная политика городов постепенно замещается *государственной политикой*. Она была направлена, во-первых, против хозяйственной самостоятельности отдельных городов и территорий. Борьба с городами, цехами и отдельными феодалами, отстаивавшими свои привилегии, была весьма упорной. Во-вторых, государство постепенно ликвидировало внутренние таможенные барьеры между отдельными провинциями. Так, например, в 1664 г. была упразднена таможенная граница между Северной и Центральной Францией, в 1707 г. – таможня, отделявшая Англию от Шотландии. Кроме того, государство способствовало устройству дорог и каналов и организации почтового сообщения. Все это способствовало ускорению образования внутреннего рынка и стимулировало промышленность. Одновременно проводилась политика протекционизма в отношении отечественной промышленности, затруднялся ввоз иностранных промышленных изделий.

Еще одним направлением государственного стимулирования национальной промышленности было насаждение новых отраслей: производство шелковых и бумажных тканей, вязаных изделий, зеркал, часов и т.д. Новые отрасли получали налоговые льготы, денежные пособия, монополии на сбыт своих товаров, запрещалось даже переманивать рабочих, занятых на привилегированных предприятиях, а рабочие, бежавшие с предприятия, преследовались по закону. В Англии уже с XIV в. государство привлекало фламандских ткачей и часовщиков, в XV в. – голландских солеваров и богемских рудокопов, в XVI в. в Англию переселялись немецкие оружейники и итальянские стеклодувы и ткачи, умевшие производить атласные и хлопчатобумажные ткани. При королеве Елизавете в Англии с помощью иностранцев было налажено производство мыла, селитры, оконного стекла, парусов и т.д. Аналогичную политику проводили Франция, Пруссия и другие страны.

Что касается организационной стороны развития промышленности, то происходит процесс вытеснения ремесла мануфактурами. Ремесло уже не могло обеспечить потребности национального и внешнего рынка.

Различаются два вида мануфактуры. В *централизованных мануфактурах* труд был организован в одном помещении. Это был еще ручной труд, но поделенный на простейшие операции, что позволяло существенно повысить производительность труда и в то же время использовать менее квалифицированных, чем цеховые мастера, рабочих.

Однако преобладали в этот период *раздаточные мануфактуры (децентрализованные)*, где рабочие-надомники были объединены скупщиком их продукции, который зачастую также поставлял им средства производства. Формирование раздаточной мануфактуры происходило как внутри ремесленного цеха, так и за его пределами. В рамках цеха наиболее богатые мастера, наряду с продажей своей продукции, начинали скупать для перепродажи чужую. Это было нарушением цеховых правил, но правила тоже изменялись, шла трансформация цеховой организации ремесла. Посторонние скупщики записывались в цехи. Затем правило, что ремесленную продукцию могут продавать только члены цеха, было отменено. Одновременно по новым цеховым правилам мастерам разрешалось иметь все больше подмастерьев, фактически превращавшихся в рабочих. Вне цеха надомная раздаточная мануфактура получила большое развитие в деревнях, где не действовали городские цеховые правила, что позволяло, например, использовать женский и детский труд.

Таким образом, самостоятельные ремесленники постепенно превращались в зависимых работников мануфактуры. Эта зависимость усиливалась как по линии сбыта, поскольку мастерам запрещалось продавать свою продукцию другим скупщикам, так и по линии снабжения средствами производства. Скупщики либо снабжали мастеров сырьем, причем нередко предварительно скупив его оптом, либо ссужали мастеров деньгами на покупку сырья и материалов.

Централизованные мануфактуры появляются только к концу периода первоначального накопления капитала. Желание сэкономить на расходах, связанных с раздачей материалов и сбором готовой

продукции у отдельных мастеров-надомников, желание усилить надзор за производством во избежание присвоения мастерами материала и интенсифицировать производство побуждало скупщика организовать работу разрозненных рабочих в одном здании и взять производство под свое непосредственное управление. Однако даже в XVIII в. это были еще единичные случаи.

Наряду с тем, что конкуренция мануфактур вытесняла ремесленников, происходило разграничение сфер деятельности между ремеслом и мануфактурами. Например, если ткацкое производство все больше становилось мануфактурным, то шитье одежды из этих тканей сохранялось за ремесленниками. Ремесленники обслуживали, как правило, местное население и прежде всего его беднейшие слои.

Следует отметить также воздействие государства на развитие мануфактурного производства. Государство стимулировало развитие мануфактурного производства экспортных товаров, под видом унификации цеховых правил ослаблялась монополия цехов. Государство становилось крупным заказчиком массовой однородной продукции для армии, осуществляло законодательное регулирование отношений предпринимателей с мастерами-надомниками и рабочими централизованных мануфактур, а именно регламентировалась минимальная заработная плата рабочих, максимальная продолжительность рабочего дня, рабочим запрещалось до истечения договора уходить от хозяина, создавать свои союзы и т.д. Кроме того, государство создавало систему работных домов, куда принудительно отправляли нищих, бродяг и сирот, и очень часто затем передавало эти работные дома–мануфактуры частным предпринимателям. Все это делалось, исходя из идеи протекционизма, для снижения издержек при производстве отечественных товаров.

**Торговля и кредит.** С конца XVII в. лидером европейской торговли становится Лондон. Путь Англии в европейские торговые лидеры начинается во второй половине XVI в. в эпоху королевы Елизаветы. С этого времени в английской торговле преобладает национальный капитал, а затем то же осуществляется и в области кредита. Елизавета отказывается признать договор о разделе земного шара между Испанией и Португалией. Англичане вступают в борьбу за колонии. Их купцы проникают в Северную Америку, Индию, Китай и Россию. В первой половине XVII в., после уничтожения испанской Непобедимой Армады (1588), англичане проникают в испанские колонии, а на основании договоров с Португалией 1635 и 1654 гг. португальские гавани в Индии были открыты для английских судов. Основным соперником Англии в XVII в. остается Голландия, против которой был направлен Навигационный акт Кромвеля. После нескольких войн Англии и Голландии, окончившихся победой англичан, начинается быстрый рост английского торгового флота. Уже в 1700 г. в Лондон ежегодно прибывало свыше 1300 кораблей. Вторым по значению городом Англии был Ливерпуль, который своим подъемом был обязан прежде всего торговле с «сахарными» колониями.

Наряду с Англией и Голландией начинает подниматься Франция. Из французских городов в торговле наибольшее значение имеют в это время Париж, «всеобщая кладовая королевства, где совершается обмен произведений одних провинций на продукты других», Марсель – главный пункт французской торговли на Средиземном море, Гавр, ориентированный на торговлю с Америкой, и Бордо. Кроме того, во Франции в XVII–XVIII вв. появляются новые виды торговых городов – порто-франко – портовые города, которые лежат за таможенной границей государства. Во Франции это был Марсель, Дюнкерк, Байонна, Лориан. На зоны порто-франко не распространялась политика протекционизма, проводимая по всей территории страны. Сюда беспошлинно привозили иностранные товары, которые здесь же и перерабатывались. Так, в Марселе возникает производство мыла, сахара-рафинада, шелковых тканей, парчи, шляп и др. Эти производства были выгодны, так как использовали более дешевое беспошлинное сырье, а при ввозе в другие области Франции эти товары облагались меньшими таможенными пошлинами, чем иностранные товары. Города порто-франко создавались и в других странах.

Увеличение доли промышленных изделий в общем объеме торговли было характерно для эпохи первоначального накопления. На первом месте здесь были английские товары, прежде всего сукно, и французские, особенно предметы роскоши (шелковые ткани, ковры, одежда, мыло и парфюмерия). В то же время приходит в упадок промышленность Италии и Германии. Большое значение для развития торговли промышленными товарами имела поставка их в колонии, где своего промышленного производства не было.

Другой тенденцией в развитии торговли этого периода было усиление **специализации торговли**. Происходило постепенное разделение торговых и кредитных операций, которые в средние века часто



выполняло одно и то же лицо. Правда, отделение это шло медленно, и еще в конце XVIII в. торговые фирмы одновременно занимались и кредитом. В самой торговле происходило разделение на внешнюю и внутреннюю, оптовую и розничную. Выделяются в самостоятельные виды деятельности экспедиторские, комиссионные и транспортные функции торговли.

Менялась и организация ярмарочной торговли. Появлялись ярмарки, специализированные по определенным группам товаров, а также **оптовые ярмарки**. Наряду с ярмарками развиваются прямые связи с производителями, увеличивается роль скупщиков, появляется оптовая **торговля со складов**, нередко в виде аукционов. Торговля со складов была характерна для портовых городов. С прибывшего корабля товары перегружались на склад, о времени прибытия корабля было известно заранее, поэтому аукцион назначался на следующий день.

Организационные изменения коснулись и **торговых компаний**. В средние века торговые компании объединяли купцов, торгующих с определенной страной. Желающие вести торговлю с данной страной были обязаны войти в эту компанию. Но торговые операции члены компании вели самостоятельно. В то же время отдельные группы купцов могли объединяться в товарищества, которые разделились на полные товарищества и товарищества на вере. В полном товариществе купец участвовал как лично, так и своими капиталами, а в товариществе на вере некоторые из его членов могли участвовать в торговле только своим капиталом, доверяя его активным членам товарищества.

В эпоху первоначального накопления капитала появляются **акционерные компании**. Первоначально акциями назывался весь пай акционера, они были именными, и вопрос о передаче акции другому лицу решался на общем собрании акционеров. Но в XVIII в. наряду с именными появляются анонимные акции на предъявителя, одинаковые по номинальной стоимости, которые становились объектом свободной купли-продажи.

Новой формой организации торговли, характерной для эпохи первоначального накопления капитала, стала **биржа**. В отличие от ярмарки, действовавшей периодически, биржа функционировала постоянно, и здесь шла торговля по образцам товаров. Первая биржа появилась в конце XV в. в Брюгге. В Италии и Франции первоначально существовало другое название – «ложа», но затем термин «биржа» закрепился во всех странах.

Наряду с товарной биржей в Брюгге существовала **вексельная биржа**. Коммерческий кредит, т.е. оплата векселями, приобретал в этот период все большее значение, и в результате возник рынок векселей, когда вексель продавался за меньшую сумму другому лицу, которое и получало долг по истечении срока векселя. Когда биржа из Брюгге переместилась в Антверпен, здесь стали проводиться операции с государственными ценными бумагами. Короли для получения займов обращались уже не к конкретному лицу, а выпускали облигации займа, который размещался на антверпенской фондовой бирже.

Одновременно с Антверпеном появились товарная и фондовая биржи в Лионе. В XVII в. Амстердам превратился в главный биржевой центр. На амстердамской фондовой бирже главным объектом биржевых операций стали акции частных торговых компаний.

Наряду с развитием рынка ценных бумаг на фондовой бирже дальнейшее развитие получает и **банковский кредит**. Банкиры появились еще в конце средних веков. Часто ими становились золотых дел мастера. Банкиры принимали вклады, выдавали кредиты, производили безналичные расчеты между клиентами и занимались обменом монет.

В дополнение к этим операциям в эпоху первоначального накопления капитала у банкиров появилась такая операция, как учет векселей, т.е. получение у банкира суммы, обозначенной на векселе, с вычетом известного процента и переводом векселя на имя банкира. Кроме того, банки выпускали банкноты, своего рода векселя банка, оплачиваемые банком по первому требованию. Банкноты начали обращаться наряду с деньгами. Их принимали при платежах и лица, не имевшие вкладов в этом банке, так как их оплата гарантировалась. Также появилось еще одно новшество – банковские чеки, т.е. поручение вкладчика своему банкиру уплатить предъявителю известную сумму за счет его вклада в банке. В XVIII в. чеки в Лондоне настолько распространились, что в 1775 г. лондонские банкиры учредили расчетную палату для погашения чеков путем взаимных зачетов.

В XVI–XVII вв. начали образовываться **государственные банки**. Первый государственный банк был создан еще в XV в. в Генуе. В XVII в. уже существовали Венецианский, Амстердамский, Гамбургский, Английский и другие банки. Эти банки, например Английский, учрежденный в 1694 г., были созданы

прежде всего для кредитования государства, но, кроме того, Английский банк активно участвовал в частных коммерческих операциях, выпускал банкноты, имевшие самое широкое хождение. В XVIII в. Английский банк не имел отделений, в стране существовали небольшие банки, которые также выпускали банкноты, производили учет векселей и другие операции.

### **Вопросы для повторения**

1. Где и когда появились первые мануфактуры?
2. Какую роль сыграла буржуазия в становлении централизованных государств?
3. Что такое меркантилизм?
4. Почему произошла смена торгового лидера в Западной Европе?
5. Какие изменения происходили в сельском хозяйстве Западной Европы в XVII-XVIII вв.?
6. Что такое «экономический либерализм»?
7. Какие виды мануфактур появились в XVII–XVIII вв.?

## **Глава 6. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ. ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ВАРИАНТЫ**

Переход к индустриальной системе хозяйства осуществлялся в ходе промышленного переворота (промышленной революции), означавшего радикальную перестройку производства. Промышленная революция с технической точки зрения представляет переход от ручного труда к механизированному, с организационной – создание вместо мануфактур фабрик, использовавших системы машин. Промышленный переворот имел важнейшие экономические и социальные последствия: изменилось соотношение между сельским хозяйством и промышленностью в пользу последней, опережающими темпами развивались отрасли тяжелой промышленности и новые виды транспорта, получили развитие капиталистические формы организации аграрного производства, торговли, кредитно-денежной сферы, налоговой системы. Более четко оформилась классовая структура капиталистического общества. На первый план из лиц наемного труда выступили промышленные рабочие. Из многообразных слоев буржуазии выделились промышленники, противостояние этих социальных групп стало определяющим фактором политического развития капиталистических государств.

Промышленный переворот происходил во всех странах, вступавших на капиталистический путь развития. Однако он имел как общие, так и специфические предпосылки, связанные с историческими, экономическими, политическими, социальными, культурными и психологическими особенностями различных обществ. Переход к промышленному капитализму (индустриальной системе) осуществлялся многообразными путями: революционным (Англия, Франция), реформистским (Германия, Россия), переселенческим (США), революционно-реформистским (Япония).

### **6.1. «Революционный» путь становления промышленного капитализма**

#### **6.1.1. Промышленный капитализм в Англии**

**Предпосылки промышленного переворота.** Англия – первая страна, в которой произошел промышленный переворот. Он начался в последней трети XVIII в. и завершился в первой трети XIX в.

**Политические предпосылки** промышленного переворота складывались в результате **буржуазной революции** (1640–1688). Новая система политической власти обеспечивала (через парламент, кабинет министров) доступ к государственному управлению представителям капитала, что позволяло направлять экономическую политику государства на создание условий, необходимых для дальнейшего развития капиталистических форм хозяйствования, складывавшихся в период первоначального накопления капитала.

Деятельность правительства прежде всего способствовала процессу капиталистических преобразований *в главной отрасли экономики страны – сельском хозяйстве*. Согласно актам революционного правительства 1645 и 1647 гг. крупные земельные владения превращались в полную буржуазную собственность, освобожденную от феодальных обязательств по отношению к государству.

Правительство сосредоточило в своих руках около половины земельных угодий страны, конфискованных у короны, епископств, дворян, стоявших на стороне короля; оно в огромных масштабах перераспределяло земельную собственность в пользу нового дворянства и буржуазии, продавая ее крупными участками; пополняло государственную казну средствами, полученными под залог земельного имущества.

Вокруг земель разгорелась бешеная спекуляция, на которой сколотили колоссальные состояния дельцы Сити и члены революционного парламента, проповедовавшие принципы пуританства, но на деле далеко опередившие в жажде наживы бывших хозяев Англии.

На последнем этапе буржуазной революции («Славный переворот» 1688 г.) к представителям земельной аристократии и лондонским финансистам, поддержавшим государственный переворот, перешли оставшиеся земли английской короны. Последующие парламентские «огораживания» XVII–XVIII вв., представлявшие правительственные акты по частным заявкам землевладельцев, желавших произвести раздел общинных земель, способствовали буржуазной мобилизации земельной собственности.

Принятый в 1801 г. билль о всеобщем характере огораживания привел к почти полному исчезновению независимых крестьян – собственников. Обезземеление английского крестьянства и образование крупной буржуазной земельной собственности, происходившие при поддержке государства, способствовали дальнейшему развитию английской фермерской системы. **Лендлорды – крупные землевладельцы** не занимались хозяйственной деятельностью, они сдавали землю в аренду фермерам. Крупные фермеры арендовали землю на длительный срок (обычно на 99 лет), их хозяйства представляли собой капиталистические аграрные предприятия, в которых в больших масштабах использовался наемный труд, применялись усовершенствованные орудия труда, передовые агротехнические приемы.

Для поощрения развития фермерских хозяйств, прежде всего зерновых, правительство ввело высокие пошлины на импорт хлеба, скота, мяса (1660), установило премии за экспорт хлеба (1689), приняло закон об оседлости для обеспечения сельского хозяйства рабочей силой. Согласно ему, сельскохозяйственным рабочим запрещалось самостоятельно покидать приходы, где они трудились по найму; при избытке рабочей силы приходские власти могли высылать рабочих в другие местности.

Развитие фермерской системы, приток капиталов из колоний способствовали существенному подъему аграрного производства. Рост производства сельскохозяйственной продукции обеспечивал потребности населения в продуктах питания, а промышленности – в сырье.

Сельская домашняя промышленность, связанная с земледелием, исчезала вместе с «феодалным» крестьянством. Крестьяне покупали пищу, одежду, а фермеры, кроме того, и сельскохозяйственный инвентарь, земледельческие орудия, минеральные удобрения, строительные материалы. По мере роста доходов у фермеров накапливались свободные денежные средства, которые могли вкладываться в промышленность. На рынок капиталов поступала также определенная часть земельной ренты, получаемой крупными землевладельцами. Рынок труда, необходимый для развития промышленности, пополнялся за счет крестьян, лишившихся земельной собственности. Развитие капиталистического сельского хозяйства, ускоренное буржуазной революцией, являлось важнейшей предпосылкой промышленного переворота.

При всей важности аграрного сектора в подготовке условий, необходимых для индустриализации, решающая роль в этом процессе принадлежала *мануфактуре, подготовившей технический, организационный и финансовый переход к фабричной промышленности.*

Мануфактурное разделение труда способствовало расчленению производственных процессов на автоматически повторяющиеся операции, которые выполняли специализированные рабочие, дифференциации и упрощению применявшихся орудий труда. Мануфактура воспитала целые поколения англичан, приспособившихся к работе в режиме наемного труда, вырабатывала принципы управления производством. Она подготовила квалифицированных рабочих, приносивших значительные прибыли владельцам предприятий, которые, в свою очередь, являлись финансовой предпосылкой для создания крупных, требующих больших капиталов производств.

Буржуазная революция дала новый импульс развитию мануфактурной промышленности. Экономическая политика правительства, основанная на принципах государственного протекционизма, была направлена на поощрение промышленности и торговли.

Проявлением протекционизма стал Навигационный акт 1651 г., в соответствии с которым ввозить неевропейские товары в английские владения могли только английские суда, с английским экипажем, а

товары, производившиеся в Европе, только на судах страны-производителя или на английских. Специальные постановления охраняли английское рыболовство: ввоз рыбы разрешался при условии, что она выловлена английскими судами. Вывозить рыбу можно было только на английских судах. В 60–70-е годы XVII в. был введен запрет на торговлю английских колоний через порты континентальной Европы. Навигационная политика правительства являлась, как писал А. Смит, мудрым способом регулирования торговых отношений в интересах английских купцов и промышленников. Реализация этой политики нанесла сокрушительный удар прежде всего по Голландии – главному сопернику в конкурентной борьбе за рынки сбыта и сырья. В 1689 г. был введен запретительный таможенный тариф на французские товары.

Протекционистская политика английского правительства способствовала установлению высоких цен на собственные промышленные изделия, что обеспечивало приток капиталов в промышленный сектор хозяйства и стимулировало деловую активность.

Приоритетной отраслью мануфактурной промышленности оставалось сукноделие, работавшее на собственном сырье (шерсть запрещалось вывозить). Согласно некоторым источникам, с суконной промышленностью были связаны интересы 20% населения страны.

Наблюдалось оживление в судостроении, наращивалось производство в традиционных отраслях – мыловарении, производстве пороха, ружей, бумаги, селитры, сахара, добыче каменного угля и т.п., началось развитие хлопчатобумажной промышленности.

Увеличение промышленного производства обеспечивало потребности внутреннего рынка и позволяло расширять объемы вывоза. Английские мануфактурные товары отличались высоким качеством, что делало их конкурентоспособными на мировом рынке. Основным предметом экспорта было сукно, составлявшее в 1700–1770 гг. 25–30% экспорта. Англия снабжала постоянно воюющую Европу стандартизированными изделиями: тканями определенного сорта и цвета, необходимыми для обмундирования, сапогами, пуговицами, боеприпасами, ружьями, штыками. Расширению рынков сбыта для промышленных товаров содействовала колониальная экспансия Англии.

Английские купцы сконцентрировали в своих руках все товарные потоки, шедшие из колоний. Лондон превращался в своеобразный склад колониальных товаров. Возможность ввоза дешевого сырья из колоний (хлопка, сахара, индиго) оказывала благоприятное воздействие на развитие национальной промышленности. Монополизировав продажу колониальных товаров в Европе, английские купцы, определяя на них цены, получали сверхприбыль. Колониальная торговля являлась одним из важнейших источников пополнения рынка капиталов в стране.

Развитие различных отраслей экономики, а также государственные нужды вызвали потребность в *кредите*. Зарождение депозитных банковских операций в Англии относится к XV в. Они осуществлялись золотых дел мастерами. *Ломбард-стрит*, узенькая улица в центре Лондонского Сити, на которой некогда стояли лавки итальянских менял, превратилась в центр английского банковского дела. Многие возникшие в XIX в. крупнейшие лондонские банки открывали свои центральные конторы на этой улице. В течение XVII в. из цеха золотых дел мастеров сформировались крупные банкирские дома. Они расширили депозитные операции, стали предоставлять купечеству значительные кредиты и оказывали финансовую поддержку государству. В 1672 г. частные банкирские дома понесли крупные потери в связи с частичным государственным банкротством. Кроме того, после государственного переворота 1688 г. и установления парламентской системы правления государство не могло рассчитывать на поддержку золотых дел мастеров, поскольку большинство из них являлись сторонниками изгнанных Стюартов. Новый режим был вынужден организовать себе финансовую опору. В связи с этим в 1694 г. был создан *Английский банк*.

По закону 1709 г. Английскому банку было дано монопольное право на выпуск банкнот взамен предоставления правительству новых ссуд. Целью его деятельности являлось улучшение условий для государственных займов. Банк обладал правами выпуска денег и других операций, например учета векселей. Широкое развитие системы займов имело огромное значение для индустриализации, поскольку именно они способствовали развитию операций с ценными бумагами, фондового рынка, образованию различных групп предпринимателей и специалистов в кредитно-финансовой, денежной сферах.

В ходе буржуазной революции изменилась *налоговая политика государства*. Были установлены косвенные налоги на товары широкого потребления. В 1689 г. был введен поземельный налог, которым

облагались все категории землевладельцев.

Важнейшей предпосылкой промышленного переворота стало превращение Англии в XVIII в. в огромную *колониальную державу*. Эксплуатация колоний в Индии, Северной Америке, других частях света расширяла сырьевую и финансовую базу английской промышленности, обеспечивала ее рынками сбыта. В самой Англии имелись запасы железа и каменного угля, сырье для суконной промышленности, благоприятное географическое положение и природные условия – множество рек, изрезанность береговой линии – создавали стабильные хозяйственные коммуникации до появления железнодорожного транспорта.

Необходимым условием перехода промышленности на новую техническую базу было развитие *научно-технических знаний*. После революции в Англии начался подъем естественнонаучных знаний. В целях координации научных исследований создавались академии и научные общества. Одним из первых было «Королевское общество» (Лондон), развившее активную деятельность с 60-х годов XVII в. В это общество входили Ньютон, Бойль, Гук и др. Наибольшее развитие получили математика и механика, обеспечивавшие необходимые теоретические разработки для практического создания машинной техники.

*Ход промышленного переворота.* Ко второй половине XVIII в. в стране сформировались предпосылки для промышленного переворота. Его необходимость диктовалась требованиями растущего внутреннего и особенно внешнего рынков. Мануфактурная промышленность, достигшая к этому времени пика своей эффективности, была не в состоянии обеспечить этот спрос из-за ограниченных возможностей ручной техники. В Англии остро встали проблемы налаживания крупного производства стандартизированной продукции, что было возможным только на принципиально новой технической основе.

*Промышленный переворот в техническом отношении* представлял сложный, долговременный процесс научных открытий, изобретений, внедрений в производство различных механизмов и машин.

*Первые машины появились в хлопчатобумажной промышленности.* Эта отрасль была сравнительно молодой, более восприимчивой к прогрессивным начинаниям. Ее развитие в большей степени подвергалось воздействию рыночных факторов. С одной стороны, она не была стеснена жесткой государственной регламентацией, с другой – не пользовалась широкими правительственными привилегиями. Старые традиционные отрасли английской промышленности находились под всесторонней государственной опекой. В сукноделии, например, парламентские законы устанавливали длину, вес, ширину, цвет ткани, способы ее изготовления; порядок сбыта; запрещали ввоз аналогичной иностранной продукции, вывоз сырья. В период становления национальной промышленности подобные государственные меры были необходимы; во второй половине XVIII в. они начали оказывать сдерживающее влияние, так как препятствовали внедрению технических новинок, достижений, проявлению хозяйственной инициативы, противоречили принципам свободной конкуренции.

Подтверждением тому являлась ситуация, сложившаяся на английском рынке в конце XVII в. Хлопчатобумажные ткани, пользовавшиеся устойчиво растущим массовым спросом, в связи с их относительной дешевизной, широкими возможностями применения, ввозились в основном из Индии, Китая, Персии. (Ситец местного производства был недостаточно высокого качества.) Владельцы суконных мастерских, обеспокоенные растущим спросом на хлопчатобумажную продукцию, добились принятия закона (1700), запрещавшего ее импорт, решив проблему конкуренции традиционным силовым приемом. Предприниматели, действовавшие в хлопчатобумажном производстве, с одной стороны, получили выигрыш от этого закона, избавившись от иностранных конкурентов, с другой – вынуждены были решать задачи конкурентной борьбы с английскими суконщиками. Производители сукна, обладая монопольным положением в Англии и за ее пределами, не стремились к совершенствованию производства, расширению ассортимента, снижению цен на продукцию. Для того чтобы потеснить суконщиков, владельцы хлопчатобумажных мануфактур должны были наладить массовый выпуск высококачественных дешевых тканей. Рынок продиктовал необходимость рационального поведения, остро поставив вопрос о необходимости внедрения технических новшеств в хлопчатобумажное производство. В конечном итоге выигрыш оказался на стороне хлопчатобумажных фабрикантов. Они сумели раньше других преодолеть экономическую ограниченность мануфактурной системы и использовать преимущества машинной технологии, превратить хлопчатобумажное производство в ведущую отрасль английской промышленности.

Технический переворот в хлопчатобумажной промышленности начался с того, что английский механик **Кей** в 1733 г. изобрел оригинальное механическое устройство – летучий челнок, позволивший увеличить производительность труда ткача вдвое. Широкое его распространение привело к отставанию прядильного производства, заставившему предпринимателей, работавших в этой сфере, активизировать свои усилия по внедрению новой техники в прядение. Был задействован механизм материального стимулирования технического прогресса. В 1761 г. общество поощрения искусства и промышленности выпустило воззвание, обещавшее значительное вознаграждение за создание прядильной машины. Результаты превзошли все ожидания: появившаяся в 1765 г. механическая прялка (известная под названием «Дженни») дала возможность заменить труд 16–18 прядильщиков. Созданная в 1779 г. мюль-машина позволила наконец выпускать пряжу высокого качества. Изобретенный в 1785 г. ткацкий станок давал возможность заменить труд 40 ткачей.

Главный итог технического переворота в хлопчатобумажной промышленности – создание машин, применение которых решило принципиальные вопросы механизации прядения и ткачества. Дальнейшее движение технического прогресса в отрасли шло по пути их усовершенствования.

Активный процесс механизации хлопчатобумажной промышленности в 60–80-е годы XVIII в. стимулировал технический прогресс и в других отраслях. Механизация распространилась прежде всего на близкие отрасли – суконную, шерстяную, бумажную, полиграфическую. Расширение сферы применения машин требовало технической реконструкции энергетической, металлургической базы, создания машиностроения. Использование в качестве источника энергии силы падающей воды тормозило процесс индустриализации, так как размещение механизированной промышленности было ограничено районами, имевшими гидроресурсы. Ключевым вопросом технического переворота стало создание в 1784 г. **универсального парового двигателя**, который мог применяться во всех крупных производствах. Его изобретение способствовало расширению территориальных границ их размещения, механизации водного транспорта, созданию совершенно новых видов транспорта – парового и железнодорожного. Паровые машины вплоть до конца XIX в. оставались энергетической базой хозяйства страны.

Узким местом промышленного переворота была **металлургия**. Спрос на ее продукцию возрастал, однако производство металла сокращалось. Затяжной кризис этой отрасли объяснялся тем, что в процессе выплавки металла использовался древесный уголь, цены на который росли по мере вырубки громадных лесных массивов, импорт же леса обходился дорого. Производство чугуна становилось малоприбыльным и резко сокращалось. 60% потребностей в металле удовлетворялось за счет ввоза из России, Швеции. Технический прогресс в этой отрасли тормозился сложностью перехода на новое топливо – каменный уголь. В 1735 г. предпринимателю Дерби удалось, применяя в качестве топлива каменный уголь, получить чистый без примесей металл путем добавления в железную руду негашеной извести. По мере роста спроса на металл это изобретение получало все более широкое применение. Изобретение пудлинговой печи (1784) позволило получить высококачественное железо из чугуна. Новые технологии помогли преодолеть длительный кризис металлургии, избавиться от импорта металла к началу XIX в. За сравнительно короткий период (1788–1804) выплавка чугуна возросла в три раза. Изменения в металлургии привели к развитию **каменноугольной промышленности**, для которой имелась солидная сырьевая база и новая техника – паровой двигатель.

Изготовление на мануфактурах машин было не в состоянии обеспечить растущий спрос на них. Они были дороги и не обеспечивали должного качества. Хозяйственная практика требовала механизации производства машин. Технический прогресс в этой области выражался **в сознании металлообрабатывающей техники**; в 1798 г. был изобретен токарный станок, затем сконструированы сверлильный, фрезерные станки. Таким образом, формировалась техническая база новой отрасли промышленности – **машиностроительной**.

В ходе промышленного переворота осуществлялся переход **к фабричной форме организации**. Использование в прядильном производстве машин с водяным двигателем способствовало внедрению машин, которые можно было применять только в специальных производственных помещениях – **фабриках**. Первая прядильная фабрика была построена **Аркрайтом** в 1769 г. В 1790 г. в Англии насчитывалось уже 150 прядильных фабрик. Массовое строительство ткацких фабрик относится к 20–30-м годам XIX в.

Организация крупного машинного производства в хлопчатобумажной промышленности вызвала

резкий рост выпуска продукции. За период 1780–1820 гг. производство хлопчатобумажной продукции увеличилось в 16 раз. С конца XVIII в. на основе паровой энергетики создавались фабрики во многих отраслях промышленности. Даже в типографии газеты «Таймс», популярного уже в то время массового издания, был установлен в 1814 г. паровой печатный станок, позволивший увеличить выпуск газеты с 400 до 1100 экземпляров в час.

Промышленный переворот вступил в первой трети XIX в. в заключительную стадию – создание принципиально нового вида транспорта, соответствовавшего индустриальной структуре промышленного производства.

Паровой двигатель сначала нашел применение на водном транспорте. *Первый паровой корабль* появился в Англии в 1811 г. Первая *железная дорога* была построена в 1825 г. Локомотив развивал скорость до 12 км в час. Открытие железнодорожной линии хозяйственного значения (от крупного порта Ливерпуль до центра хлопчатобумажной промышленности Манчестера) состоялось в 1829 г. Строительство железных дорог, получившее размах в 40-е годы XIX в., вызвало резкий спрос на продукцию отраслей тяжелой промышленности. Оно стало одним из ведущих факторов последовавшего за промышленным переворотом мощного экономического подъема. Использование новых транспортных средств позволило ускорить обращение товаров, удешевить стоимость их перевозок, способствовало развитию внутреннего и внешнего рынков.

*Изменения в структуре хозяйства Англии.* В результате промышленного переворота и последовавшего за ним промышленного подъема 1850–1870 гг. коренным образом изменилась отраслевая структура экономики Англии. Из аграрной она превратилась в мощную *индустриальную державу*. В 1870 г. в промышленности (включая строительство) было сосредоточено около 50% трудовых ресурсов страны; 86% населения Англии проживало в городах и рабочих поселках. Интенсивный процесс *урбанизации* был связан с бурным ростом новых промышленных центров на севере страны (Манчестер, Ливерпуль, Бирмингем, Лидс и др.).

Со второй половины XIX в. наиболее динамичным сектором экономики становится *тяжелая индустрия*, догнавшая к 1860 г. по темпам роста легкую промышленность. В следующем десятилетии прирост производства в отраслях тяжелой промышленности составил 9,3%, легкой – 6,7%. Мощным импульсом ускорения развития тяжелой индустрии явился рост спроса на разнообразную технику со стороны европейских стран и США, где в это время проходил промышленный переворот. Тяжелая промышленность, ранее работавшая на внутренний рынок, начала ориентироваться на экспорт, который рос опережающими темпами по сравнению с увеличением производства.

Однако доминирующей отраслью промышленности вплоть до начала XX в. оставалась *текстильная*, в которой хлопчатобумажное производство давало  $\frac{1}{3}$  стоимости английского экспорта (1870).

Формировавшийся в Англии в результате промышленного переворота новый индустриальный тип производства обеспечивал выпуск конкурентоспособной продукции; его масштабы намного превосходили возможности внутреннего рынка. Страна превращалась в экономического лидера, производя  $\frac{1}{3}$  мировой промышленной продукции, давая более половины мирового производства хлопчатобумажных изделий, металла, угля (уступая по численности населения всем капиталистическим государствам).

В этих условиях государственная экономическая политика, построенная на принципах протекционизма, сдерживала свободу предпринимательства. В 1823–1827 гг. наиболее радикально настроенные члены правительства приступили к разработке принципов *политики свободной торговли*. Дополнительные денежные поступления, полученные благодаря хорошим урожаям, росту предприимчивости, дали возможность погасить часть громадного государственного долга и уменьшить таможенные пошлины на сырье и некоторые готовые изделия (с 50 до 20%).

Важная роль в построении этой политики отводилась принципам взаимности в отношениях с иностранными государствами. Смягчение Навигационного акта коснулось ряда стран, получивших льготы при использовании своего флота в торговле с Британской империей. Введение подоходного налога на богатых в 1842 г. позволило увеличить поступления в казну, что способствовало освобождению 430 видов товаров, ввозимых в Англию, от таможенных пошлин (в 1842–1845 гг.).

Выработка новой политики происходила в условиях острейшей борьбы между протекционистами и

сторонниками свободной торговли. Отстаиванию принципов экономического либерализма посвятил свою парламентскую деятельность в 1819–1823 гг. великий английский экономист *Д. Рикардо*. Серьезным препятствием для свободной торговли являлся аграрный протекционизм. В 1814 г. в связи с заключением кратковременного мира в Англию хлынул поток иностранного зерна, вызвавший снижение внутренних цен на хлеб на  $\frac{1}{3}$ , что привело к уменьшению земельной ренты. В ответ на это крупные землевладельцы добились от парламента отмены вывозных пошлин на хлеб, принятия закона в 1815 г., согласно которому импорт хлеба разрешался только в случае установления на внутреннем рынке чрезвычайно высоких цен на него.

*Хлебные законы*, обеспечивая крупным землевладельцам увеличение доходов, противоречили интересам всего остального населения. Ограничение ввоза зерна, во-первых, тормозило развитие внешней торговли, поскольку на товары, экспортируемые Англией, повышались таможенные пошлины; во-вторых, способствовало сохранению высоких цен на хлеб внутри страны, что вызывало повышение цен на другие товары, как сельскохозяйственные, так и промышленные. Предприниматели были вынуждены платить более высокую заработную плату своим рабочим. Поэтому в Англии в течение всей первой половины XIX в. росло движение, объединившее различные слои населения – производителей, потребителей, лиц наемного труда, предпринимателей, – направленное против хлебных законов; создавались специальные общественные организации – Лига борьбы против хлебных законов, Ассоциации против хлебных законов в промышленных центрах и т.д.

Критическая ситуация, сложившаяся в стране в 1845 г. – неурожай и, как следствие, голод, – заставила парламент пойти на отмену хлебного законодательства. Вслед за этим знаменательным событием, которое современники, сторонники свободной торговли, характеризовали как самую значительную реформу в истории Англии, последовала ликвидация (1849) Навигационного акта, открывшая английские порты кораблям всех стран.

В начале 50-х годов XIX в. были отменены все пошлины на сырье и полуфабрикаты, значительно снижено обложение готовых изделий, что дало возможность Англии добиться от многих стран соответствующего снижения пошлин на собственные товары и заключить на этой основе в 60-е годы торговые соглашения на принципах взаимного благоприятствования.

Под давлением входящей в силу промышленной буржуазии, выступавшей в защиту более выгодной для нее свободной торговли, государство было вынуждено пойти на ограничения монопольных прав колониальных торговых компаний. В 1833 г. самая крупная из них – Ост-Индская – лишилась всех торговых привилегий, а в 1858 г. она была ликвидирована.

Переход к свободной торговле оказал многостороннее влияние на экономику страны: повысилась конкурентоспособность английских товаров за счет снижения стоимости сырья; расширились возможности сбыта промышленной продукции; Англия превратилась в центр мировой торговли; ее удельный вес в мировом товарообороте составил в 1870 г. 37,3%.

Таможенное «разоружение» поставило аграрный сектор в условия свободной конкуренции с иностранными производителями сельскохозяйственной продукции. В связи с этим в зерновом хозяйстве Англии происходили прогрессивные сдвиги, выражавшиеся в механизации (применение парового плуга, жатки и т.п.), мелиорации, химизации (применение искусственных удобрений), что в конечном результате способствовало резкому сокращению занятых в этой сфере, повышению производительности труда, увеличению урожайности зерновых.

*Мировой аграрный кризис 70–90-х годов XIX в.* оказал негативное воздействие на зерновое хозяйство страны. Перед лицом обострившейся конкуренции с дешевым хлебом (североамериканским, австралийским, русским) производство зерновых становилось малоэффективным. В сельском хозяйстве началась структурная перестройка, выразившаяся в переходе к интенсивному скотоводству и животноводству, производству дорогостоящих мясомолочных продуктов, птицеводству, импорту зерна.

*Развитие рыночной инфраструктуры.* Утверждение в Англии хозяйственной системы промышленного капитализма включало изменения в организации различных рынков, денежного обращения, налоговой системы. Начало организации рынка рабочей силы было положено созданием во второй половине XIX в. бюро при городских органах самоуправления, куда могли обращаться лица, ищущие работу, а также работодатели. *Биржа труда*, координировавшая рынок рабочей силы в масштабах всей страны, была образована в начале XX в.



В области организации товарных рынков происходил дальнейший процесс специализации. Биржи теряли универсальный характер. Каждая из них распадалась на специализированные биржевые союзы, действовавшие в крупнейших промышленных и торговых центрах. В Лондоне они осуществляли оптовую торговлю зерном, металлами, мехами; в Ливерпуле – зерном, пищевыми продуктами, хлопком.

Процесс специализации охватил и фондовые биржи. Например, сделки с ценными бумагами были разделены между двумя лондонскими биржами. Одна из них предназначалась для операций с векселями и государственными ценными бумагами, другая – с остальными видами ценных бумаг.

Все виды английских бирж являлись частнопредпринимательскими учреждениями, в их уставах отсутствовали положения о взаимоотношениях общественно-правового характера с государством. Деятельность бирж подлежала определенному правительственному контролю лишь в таких же пределах, как и деятельность любых союзов частных лиц, созданных для достижения дозволенных законом целей. Организация английских бирж была основана на правах товариществ, личным качествам состава биржевого общества придавалось огромное значение. Лондонская фондовая биржа, например, отличалась весьма жесткими правилами, практически исключившими ненадежность ее членов в финансовом и нравственном отношениях.

Бурное развитие крупного промышленного производства, строительство железных дорог, торговля и колониальная экспансия Англии предьявляли постоянно возрастающий спрос на капитал, что, в свою очередь, диктовало необходимость поиска новых путей и форм организации банковского дела.

В 1833 г. было разрешено организовывать **депозитные акционерные банки** (без права выпуска банкнот) в Лондоне. Следствием этого постановления стало создание значительного числа средних и более крупных акционерных депозитных банков. Первый был организован в 1834 г. в Лондоне.

Следующим шагом в организации кредитно-денежной системы стал акт **Р. Пилля** (1844), определивший правила деятельности центрального банка, за которым закреплялась привилегия эмиссии на всей территории страны. Во всех прочих банках выпуск банкнот дозволялся, но целый ряд ограничений постепенно привел к его прекращению. Таким образом, была проведена централизация эмиссионного дела. Выпуск банкнот производился специальным Эмиссионным департаментом в размерах, обеспеченных государственными облигациями. Дополнительный выпуск разрешался правительством только при условии обеспечения наличностью.

В состав центрального кредитного института входил также Банковский департамент, функционировавший как частное кредитное учреждение. Значительные размеры акционерного капитала и резервов ставили этот банк во главе английской кредитной системы. Его резервы пополнялись прежде всего за счет вкладов частных акционерных банков, а также частных банкирских домов.

В результате экономических кризисов 1838, 1839, 1847 гг. многие частные банки потерпели крах, поэтому широкие слои населения стали доверять свои сбережения в первую очередь Английскому банку, который, будучи по уставу эмиссионным центром, стал выполнять операции, присущие обычным депозитным банкам. Банковский департамент выполнял все финансовые поручения государства как обычного клиента. Государство обязывалось не лишать его своей клиентуры, пока не будет выплачен государственный долг, что было равносильно вечной привилегии. Налоги, пошлины, прочие государственные доходы поступали на счет этого банка, через него же осуществлялись все государственные платежи.

Банк предоставлял (взаимообразно) правительству свои свободные резервы, когда расходы казны превышали имевшуюся кассовую наличность, выпускал билеты казначейства для неотложных государственных нужд и пр. Кроме того, этот банк выполнял финансовые операции некоторых колониальных и зависимых от Англии стран. Он являлся банком государства, банком банков, хранителем золотого запаса страны. Доверие к нему было безграничным. Выражение «верно как в банке» относилось именно к этому кредитному институту.

**Частные акционерные банки**, развитие которых началось с 30-х годов XIX в., делились на **столичные** (с филиалами), **пригородные**, **провинциальные**. Большую роль, особенно в провинции, продолжали играть частные банкирские дома.

**Столичные банки** предоставляли кредит под обеспечение легкорезализуемых государственных и других ценных бумаг, проценты по вкладам платили невысокие (или вовсе не платили), поэтому предоставляемый ими кредит был сравнительно дешевым, но носил, как правило, краткосрочный

характер. Эти банки распадались на строго разделенные категории.

Банки Сити (Лондонский, Вестминстерский, Союз банков и др.), расположенные в торгово-промышленных центрах, обслуживали потребности крупной торговли, финансистов. Они имели дело прежде всего с крупными, быстро оборачивающимися капиталами купцов, финансовых деятелей, городских общин.

К банкам Вест-Энда относились крупные банкирские дома, которые обеспечивали нужды в кредите представителей богатейшей в мире аристократии, рантье и пр. Считалось престижным иметь счет в этих банковских учреждениях, точно так же, как и являться членом первоклассного клуба или иметь лучшие ложи в лондонских театрах. За честь войти в круг представителей высшего света, становясь клиентом такого банка, заинтересованные лица отказывались от получения процентов по своим вкладам.

Банкам Вест-Энда было выгодно иметь клиентов, хранивших значительные суммы без процентов в течение длительного времени. Однако всегда существовала опасность неожиданного востребования выдачи долгосрочных больших ссуд на строительство или сельскохозяйственные нужды, поскольку основная часть клиентуры состояла из крупных землевладельцев, что для депозитного банка являлось малоподходящим помещением текущих ресурсов, придавало определенные элементы нестабильности этой категории кредитных учреждений.

Характерной особенностью столичных банков являлась узкая специализация их филиалов на обслуживании различных областей деловой жизни и отдельных групп населения. Конторы по экспортно-импортной торговле отдельными продуктами, внутренней оптовой торговле, мореплаванию, фондовая биржа располагались в определенных кварталах Лондона. Здесь же открывались соответствующие специальные филиалы столичных банков. Мелкие отделения создавались вокруг каждого центра делового оборота: мясного рынка, различных товарных бирж, доков, мест ввоза колониальных товаров, отпускной торговли и пр.; филиальные отделения банков располагались в жилых кварталах столицы и обслуживали определенные слои населения. Например, филиалы, аккумулирующие средства людей с определенными достатком, располагались в кварталах, где проживали адвокаты, практикующие врачи, художники, представители других свободных профессий. Подобного рода узкая специализация столичных банков создавала максимальные удобства для клиентуры, предоставляла банковским учреждениям всю полноту информации о конкретных клиентах, что являлось немаловажным фактором устойчивости их деятельности.

Следующей категорией банков являлись *пригородные*. Их активное создание приходится на 60-е годы XIX в., когда начался быстрый рост лондонских предместий. Пригородные банки сосредоточились на обслуживании потребностей мелкого депозитного дела, на заведывании кассой мелких промышленников, лавочников, розничных торговцев, ремесленников, подрядчиков. Учредители этой категории банков первыми осознали, что обслуживание мелких вкладчиков может принести крупный успех, дать основу для расширения депозитного дела.

*Провинциальные кредитные учреждения* делились на банки, функционировавшие в районах, где преобладало сельское хозяйство (юг, юго-запад, юго-восток); банки, деятельность которых развертывалась в главнейших промышленных округах (северо-восток, северо-запад); банкирские дома. Эти банки, как и пригородные, получали вклады и сбережения главным образом среднего класса.

Именно провинциальные кредитные учреждения сыграли решающую роль в создании фабричной системы в хлопчатобумажной, шерстяной, каменноугольной промышленности; обеспечили во второй половине XIX в. финансовую базу подъема в этих отраслях. В отличие от столичных банков, предоставлявших краткосрочные кредиты под гарантированное обеспечение, провинциальные выдавали долгосрочные ссуды малосостоятельным купцам и промышленникам для основания и расширения предприятий. Они содействовали, таким образом, развитию хозяйственной предприимчивости широких слоев населения.

Особенность провинциальных банков состояла в том, что они владели самой достоверной информацией о своих клиентах, точнее образом были осведомлены относительно их образа жизни, способностей, связей (личных и деловых), финансовых возможностей, были в курсе текущего положения их дел. В соответствии с индивидуальными особенностями своей клиентуры провинциальные банкиры устанавливали размеры и сроки предоставляемых кредитов; при необходимости вмешивались в дела клиентов, оказывая действенную помощь квалифицированными консультациями и рекомендациями.

Такой характер услуг провинциальных банков отчасти заменял им твердое обеспечение выдаваемых ссуд. Однако операции по долгосрочному кредитованию для депозитных банков содержали элементы риска, крупные крахи всегда затрагивали в первую очередь провинциальные банки.

Роль столичных и крупных провинциальных банкирских домов в кредитной системе снижалась, их количество сокращалось в связи с образованием ими акционерных обществ или слияниями с ними. Например, число банкирских домов Сити сократилось с 40 до 13 за период 1810–1873 гг.

Со второй половины XIX в. вследствие постоянно прогрессирующего разделения труда в банковском деле в Англии сформировалась система **колониальных банков**, имевших центральное управление в Лондоне и филиалы в колониях. Кроме того, получила развитие система кредитных учреждений, центральное управление или же филиальные отделения которых находились в иностранных государствах, т.е. **иностранные банки**. Внутри этой категории банков также происходил процесс разделения труда. Одни из них ограничивались чисто банковскими операциями, переноса в колонии и иностранные государства принципы организации и деятельности английских акционерных банков. Вследствие этого устанавливались тесные связи местных банков с Английским; международный оборот в итоге совершался через его посредничество и базировался на его резервах.

Другие банки оказывали непосредственное содействие развитию торговых отношений между Англией и теми странами, в торговых центрах которых они основывали свои конторы. Подобные банки выступали посредниками между английскими производителями или экспортерами и их иностранными покупателями. Этими банками был создан отлаженный механизм международного товарообмена, требовавший сравнительно небольших затрат.

Одной из характерных особенностей английской экономики в период становления индустриальной системы было отсутствие банковских учреждений, способных удовлетворить потребности в крупных долгосрочных ссудах, необходимых для массового строительства фабрик, транспортного строительства. Крупные акционерные банки ограничивали свою деятельность краткосрочными кредитными операциями.

Английские фабриканты, крупные торговцы, как правило, были достаточно состоятельны и формировали основные капиталы предприятий из собственных свободных ресурсов. Большинство фабрик строилось путем помещения в них собственного или фамильного капитала, при участии друзей и родственников, частично при помощи торговцев, которые таким способом обеспечивали себе благоприятные условия для приобретения продукции создаваемых предприятий, ее транспортировки и сбыта. Другая часть промышленников обращалась к услугам частных банков.

В Англии отсутствовали ипотечные банки. Потребности сельского хозяйства и строительного дела в кредите покрывались в небольшой степени депозитными банками путем личных ссуд, остальная часть – частными лицами через посредничество адвокатов и нотариусов.

На заре банковского дела в стране существовал рынок, на котором предприниматели и лица, предлагающие для помещения свои свободные средства, вступали в непосредственные отношения без вмешательства какой-либо организации. В начале XVIII в. стал формироваться слой предприимчивых дельцов, занимавшихся объединением капиталов отдельных лиц для создания крупных промышленных предприятий или проведения торговых операций. При этом расширялся круг людей, склонных к спекулятивной деятельности (биржевые посредники, финансисты и т.п.), готовых предоставить свои свободные ресурсы этим учредителям, часто в безвозвратное пользование. Из этих свободных отношений, возникающих прямо на улице или в кофейнях, в течение XVIII в. сформировалось новое учреждение – **Лондонская фондовая биржа**.

В конце XVIII в. основными операциями биржи были сделки с облигациями государственных займов, а также размещение иностранных займов. Курсы облигаций менялись под воздействием различных экономических и политических факторов, игра на курсах становилась важнейшим источником обогащения финансовых деятелей. Акционерных обществ было еще мало, сделки с акциями Английского банка, Ост-Индской компании, других обществ составляли ничтожную долю биржевых операций. В эти годы начались операции, из которых впоследствии выросло инвестиционное банковское дело.

Богатые финансисты объединялись в небольшие группы, покупали оптом у государства все облигации нового займа, а затем распродавали их в розницу. Прибыли от этих операций были огромны, хотя они были связаны с риском, так как курс облигаций мог внезапно упасть.

Особое положение на лондонском денежном рынке занимал банкирский дом Ротшильда, основанный в

1804 г., производивший операции по международному арбитражу, принятию на себя и размещению иностранных займов, учету иностранных векселей. Другие банкирские дома занимались в основном посредничеством в области кредитования иностранной торговли.

После 1815 г. Англия превращалась в рынок капиталов для всего мира. К английским займам прибегали многие европейские государства, США. Лондонская фондовая биржа становится местом, где можно было найти средства для каждого обещавшего успех предприятия, полмира удовлетворяло здесь свои потребности в капиталах.

**Денежное хозяйство, финансовая система.** Интенсивное развитие капиталистической экономики страны требовало устойчивого денежного обращения, что было возможным в то время на основе **золотого стандарта** – денежной системы, в которой роль всеобщего эквивалента играло золото, когда в обращении находились золотые монеты, а также бумажные деньги, разменивавшиеся на золото по твердому курсу. Расстройство денежной системы страны в конце XVIII – начале XIX в. привело к приостановке обмена банкнот Английского банка на золото (1797). Вынужденные дополнительные эмиссии банкнот в период наполеоновских войн и континентальной блокады привели к их резкому обесценению; к 1813 г. разница между банкнотами и золотом достигла 25%, что выражалось прежде всего в росте цен на товары первой необходимости, углубляющем хозяйственные трудности военного времени.

После наполеоновских войн в 1816–1821 гг. в Англии постепенно восстанавливается обмен банкнот на золото. Законом подтверждалось содержание фунта стерлингов в 7,323 г чистого золота. Деньги из других металлов (шиллинги и пенсы), бумажные деньги свободно обменивались на золото по номиналу центральным банком, хранившим национальные запасы золота. Банк обязывался для обеспечения бесперебойного обмена банкнот всегда иметь золота не меньше определенной доли от суммы выпущенных им банкнот.

Признание золота единственной формой мировых денег юридически было оформлено решением международной конференции в Париже в 1867 г. Главными резервами мировых денег, международных платежных средств стали централизованные золотые запасы государств. Резервы иностранной валюты всех центральных банков выражались в фунтах стерлингов и хранились в лондонских банках. Свободная обратимость валют осуществлялась по рыночным курсам, почти не отклонявшимся от паритетов, представлявших устойчивые соотношения, связавшие фунт стерлингов с валютами других стран. *Англия превратилась в центр международной валютной системы.*

Установление системы золотого стандарта способствовало дальнейшему экономическому прогрессу страны. Лондон, будучи мировым торговым и финансовым центром, навязывал другим странам «правила игры золотого стандарта». Центральные банки во главе с Английским поддерживали и охраняли международный золотой стандарт – систему, дававшую им необыкновенную силу и влияние. Под воздействием международного золотого стандарта стал осуществляться переход к денежной системе, основанной на золотом монометаллизме.

Финансовая система Англии в рассматриваемый период находилась в напряженном состоянии в связи с огромными расходами государства на ведение войн, колониальные захваты. Рост цен на товары первой необходимости, налогов при неизменном уровне заработной платы наемных рабочих обрекал основную часть населения на нищенское существование.

**Подходный налог**, вводимый в чрезвычайных условиях военного времени, отменялся в период коротких мирных передышек. В период войн расширялся охват так называемого Закона о бедных. В эту категорию попадало все больше людей, многие из которых спекулировали на общественной благотворительности. Помощь оказывалась на дому, ее размеры определялись в соответствии с количеством детей. Официально зарегистрированный бедняк становился своеобразным должностным лицом, избавленным от необходимости трудиться, доход которого зависел от числа детей. Основная тяжесть выплаты этого налога падала на мелких собственников, главным образом фермеров, отдававших половину своего дохода на содержание бедняков. В некоторых местностях фермеры предпочитали бросать свои хозяйства, нередко были ожесточенные столкновения между собственниками и официальными бедняками; нищенство, сопровождавшееся воровством, становилось настоящим бедствием. В 1834 г. был принят **Закон о работных домах**, позволивший в течение последующих трех лет наполовину сократить расходы по этой статье.

Однако главным источником государственных поступлений от налогообложения оставались *косвенные налоги*, от которых в большей степени страдали малоимущие слои населения.

**Изменения в социальной сфере.** Преобразования в экономике Англии сопровождались трансформацией социальной сферы. В ходе промышленного переворота зарождалась новая элита, заинтересованная в модернизации индустрии. Состав ее расширялся за счет бурно растущего слоя банкиров, учредителей крупных акционерных банков, всевозможных посредников. Становление этого нового класса промышленников и банкиров наталкивалось на сопротивление более старых и пустивших прочные корни группировок капиталистов из торгово-денежной среды. Представители новой элиты на протяжении всего периода промышленного капитализма вели ожесточенную борьбу, постепенно вытесняя старую элиту, за лидерство в экономической и политической жизни страны.

Продолжалось становление класса промышленных рабочих, которому предстоял длительный путь завоевания экономических, политических, гражданских прав.

Фабриканты лихорадочно наращивали производство продукции. Падение спроса на английские промышленные товары, вызванное континентальной блокадой, компенсировалось расширением рынков сбыта во вновь завоеванных колониях. Кроме того, армии всех воюющих государств нуждались в английских промышленных товарах. Торговля ими шла контрабандным путем, даже с Францией. Экспорт промышленных товаров из Англии за 1800–1801 гг. возрос более чем в 3,6 раз (с 5,5 до 2,0 млн ф.ст.).

Промышленники для увеличения своих доходов снижали заработную плату. Рынок труда в стране был перенасыщен. Рост машинной техники приводил к высвобождению значительного количества живого труда, к возможности привлечения в ряде производств низкооплачиваемого женского и детского труда. Безработица становилась неременным спутником технического прогресса. Увеличение населения не сдерживалось, как в континентальной Европе, военными потерями (в английской армии воевали преимущественно наемники и ирландцы). Владельцы фабрик использовали благоприятные условия: за период с 1799 по 1808 г. реальная заработная плата упала на 17%, в 1809–1818 гг. – на 28%.

Крупные землевладельцы, фермеры также спешили нажиться за счет войны. Ввоз иностранного зерна был затруднен, что позволяло им повышать цены на хлеб, ставший основным продуктом питания для рабочих. Земля еще никогда не приносила таких доходов. Торговцы в свою очередь повышали цены на промышленные изделия первой необходимости, опасаясь еще большего падения курса бумажных денег. Финансисты наживали огромные состояния, занимаясь операциями с облигациями государственных займов.

Государство поддерживало это искусственно созданное благосостояние и неравное распределение. В период мирных передышек ввоз зерна с континента и из Северной Америки упрощался, цены на него снижались. Однако ввозимый хлеб тут же облагался значительными пошлинами, и это немедленно резко поднимало на него цены. Произволу фабрикантов в установлении уровня заработной платы способствовали репрессивные меры правительства против любой формы протеста со стороны рабочих.

В 1789 г. была установлена смертная казнь за разрушение машин. Митинги рабочих, выдвигавшие требования законодательно установить минимум заработной платы, жестоко подавлялись. В результате Англия была превращена в страну богатства и страшной нищеты.

Установление мира не принесло ожидаемого притока заказов из-за границы. Правительства всех стран поддерживали оживление отечественной промышленности протекционистскими пошлинами. Английские изделия повсюду наталкивались на таможенные преграды. В этих условиях фабриканты понизили заработную плату до минимума. В 20-х годах XIX в. заработная плата составляла только 80% от уровня 1780 г. Рабочие все больше испытывали на себе произвол владельцев промышленных предприятий. Зачастую вместо заработной платы, которой едва хватало на хлеб, им выдавали промышленные товары по завышенным ценам.

Суровые репрессии мешали рабочим объединяться в союзы для борьбы за повышение заработной платы и защиты права на отдых. В 1833 г. правительство объявило всякий рабочий союз противозаконным обществом заговорщиков. В 1834 г. был принят Закон о бедных, согласно которому все неимущие, претендовавшие на помощь, помещались в работные дома, становившиеся казармой или тюрьмой для бедных. Наряду с плохим питанием, унижительными условиями существования обитатели работных домов направлялись для работы на бастовавшие предприятия. В 1838 г. были запрещены демонстрации. Однако именно 30-е годы XIX в. стали начальным периодом важнейших демократических

преобразований, получивших развитие во второй половине XIX в. В 1832 г. была проведена **избирательная реформа**, в результате которой средние слои (городская и сельская буржуазия) получили доступ к выборам в парламент.

В 1833–1839 гг. была принята серия законов, свидетельствовавших о первых шагах государства в области регулирования социальных отношений. К ним относились законы о сокращении рабочего дня для детей и подростков, об отмене рабства в английских колониях. Была проведена муниципальная реформа, направленная на ликвидацию феодальных принципов самоуправления городов, начаты преобразования в системе народного образования. В 30-е годы сформировалось чартистское движение, отстаивавшее наиболее твердо и последовательно политические права рабочих. В 40-е годы были введены законы об охране труда.

В условиях промышленного подъема в 50–70-х годах XIX в. рабочие благодаря росту заработной платы стали лучше питаться, одеваться, получили возможность откладывать сбережения; на  $\frac{1}{3}$  уменьшилось число бедняков, требовавших государственной помощи.

Движение за избирательную реформу в 60-е годы приняло острый характер. Тред-юнионы организовали агитационную кампанию за нее во всех графствах. В Лондоне эта агитация привела к многочисленному митингу, вылившемуся в грозное восстание, охватившее всю столицу. Результатом стало срочное принятие закона об избирательной реформе (1867). Закон снизил имущественный ценз, что увеличило число избирателей в три раза в городах и на  $\frac{1}{3}$  в сельской местности. Таким образом, реформа была проведена в пользу горожан, прежде всего высокооплачиваемых рабочих.

В 1872 г. был принят **Закон об обязательном начальном образовании**. Кроме того, законодательно устанавливался 12-часовой рабочий день для взрослых в горной промышленности (1860), распространялось фабричное законодательство на все промышленные предприятия с численностью 50 рабочих и более (1867). Была проведена реформа армии, принят закон о тайной подаче голосов, что являлось важным шагом на пути демократизации избирательной системы.

### **Вопросы для повторения**

1. Проанализируйте предпосылки, необходимые для перехода к индустриальному обществу.
2. Дайте определение промышленного переворота (промышленной революции).
3. Каковы были предпосылки промышленного переворота в Англии?
4. Назовите основные этапы «классической», английской схемы промышленного переворота.
5. Охарактеризуйте важнейшие последствия промышленного переворота в Англии.

### **6.1.2. Промышленный капитализм во Франции**

Французская экономика, пережив краткий экономический подъем в XVI в., на протяжении XVII–XVIII вв. находилась в состоянии депрессии, переросшей во второй половине XVIII в. в глубокий экономический кризис.

После вступления в силу нового торгового договора между Францией и Англией в стране разразился **торгово-промышленный кризис 1787 г.** Низкие импортные пошлины, установленные договором на английские промышленные товары, резко ухудшили положение французской промышленности на внутреннем рынке. Больше всего кризис ударил по хлопчатобумажному и шерстяному производствам. Капиталистическая мануфактура в этих отраслях, применявшая простейшие механические станки, приводившиеся в движение рукой человека, внезапно столкнулась с сильным конкурентом, располагавшим гораздо большим количеством более совершенных станков. Началось резкое сокращение производства на французских текстильных мануфактурах.

К началу 1789 г. в стране разразился всеобщий экономический кризис из-за ухудшения общей экономической конъюнктуры в стране. Лето 1788 г. было неурожайным, а затем наступила непривычно суровая зима. Погибли виноградники, сократилось производство сырья для шелкового производства. Аграрный кризис 1788–1789 гг. сопровождался ростом цен на хлеб и товары первой необходимости. Виноградарство, являвшееся важной статьей сельского хозяйства, также страдало от низких цен. Падение доходности виноградарства на фоне общего роста дороговизны стало катастрофой для всего аграрного

сектора. Ухудшение экономической ситуации увеличило феодальные поборы и ренты, что снизило уровень жизни крестьянства. Вследствие массовой пауперизации народных масс под влиянием аграрного кризиса обострились финансовый и торгово-промышленный кризисы.

В конце XVIII в. Франция оставалась преимущественно аграрной страной. Подавляющая часть крестьян-земледельцев состояла из цензитариев, плативших налоги в пользу государства, невыкупаемые сеньориальные повинности помещику и десятину церкви. Натуральная часть этих повинностей была значительной. Широко распространено было и половничество. Даже там, где существовала «смешанная» форма половничества и фермерства, натуральная доля платежа преобладала. Земельная собственность была, как правило, распяленной на множество парцелл, размеры которых не превышали 1 гектара. Все это ограничивало возможности расширенного воспроизводства, а в некоторых крестьянских хозяйствах и вовсе делало его невозможным.

Лишь незначительная часть крупных землевладельцев перешла к самостоятельному хозяйству. Большинство сдавало свои угодья в аренду. Крестьяне же не имели средств и земли для введения агрономических улучшений. Таким образом, низкий уровень сельскохозяйственной техники был обусловлен общеэкономической ситуацией. Периодически повторявшиеся неурожаи и голод были своеобразным законом такого типа производства.

Финансовая система французского абсолютизма была не менее порочна. Сумма взимаемого налога была почти всегда обратно пропорциональна доходам налогоплательщика.

Французская промышленность к концу XVIII в. достигла стадии капиталистической мануфактуры, стали появляться первые машинные производства. Однако широкомасштабный переход к машинному производству был невозможен в стране, где сохранялось феодальное землевладение, где устаревшие регламенты стесняли свободу производства, где сохранялся цеховой строй, где не было единых таможенных правил, единой валюты.

Развитие промышленности тормозила нехватка сырья, поскольку недра считались королевским доменом. Но сеньоры игнорировали существовавший закон о недрах. Претензии землевладельцев на недра, их самоуправство затрудняли разработку каменноугольных копей предпринимателями. Последние были поставлены в условия, при которых им было выгоднее арендовать за высокую плату заводы дворян, чем строить собственные предприятия, работающие на каменноугольном топливе. Продолжалось хищническое истребление леса. В результате металлообрабатывающая промышленность не получала дешевого сырья.

Сравнительно быстрое развитие хлопчатобумажной промышленности в XVIII в. требовало во все большем количестве сырья. Франция получала его из колоний на Антильских островах и с Востока. Но хлопка было мало. Промышленники мечтали о возвращении Луизианы, огромной территории в Северной Америке, потерянной Францией в результате поражения в Семилетней войне. Они требовали у правительства запрета на продажу французскими колониями хлопка другим государствам. Но абсолютистский режим не желал портить отношения с аристократами и крупными купцами, имевшими интересы в колониях. В 1786 г. был подготовлен торговый договор, освободивший английских купцов от всяких ограничений при покупке хлопка во французских колониях и, более того, давший англичанам широкую возможность скупки хлопка на территории самой Франции. Введение механических прялок и других машин могло бы уравновесить шансы двух конкурирующих стран. Но правительство Людовика XVI предоставило широкие права торговым палатам, которыми управляли купцы, отвергавшие текстильную продукцию французского производства.

Большое значение во Франции имела шелкоткацкая промышленность. В середине XVIII в. импортная шелковая пряжа резко вздорожала. Французская же шелковая пряжа обладала низким качеством из-за примитивной техники производства в шелкомотальных и шелкокрутильных мастерских.

Положение широких масс стало совершенно нетерпимым весной–летом 1789 г. В Париже скопилась целая армия безработных. Брожение и недовольство становились все более интенсивными.

*Революция началась 14 июля 1789 г. в Париже.* Вскоре она охватила всю страну. В ходе революции была принята *Декларация прав человека*, проведено административное переустройство. Церковные земли, объявленные национальным достоянием, были пущены в распродажу. Уничтожалось сословное деление общества. В 1791 г. был издан декрет об упразднении цехов. Одновременно с этим был принят *закон Ле Шепелье*, направленный против рабочих. Им запрещалось объединение в профессиональные

союзы или иные объединения и под страхом сурового наказания запрещались стачки. В июне 1793 г. Конвент принял декрет о льготном порядке продажи земель дворян-эмигрантов мелкими участками с рассрочкой платежа на 10 лет. Последующими декретами все общинные земли, захваченные феодалами, возвращались крестьянам и устанавливался порядок их раздела; объявлялось о полном, окончательном и безвозмездном уничтожении всех феодальных прав, повинностей и поборов. Таким образом, был нанесен сокрушительный удар по феодальной системе, хотя крестьянство, особенно беднейшее, не получило желаемое количество земли.

В ноябре 1799 г. к власти пришел **Наполеон Бонапарт**, вся политика которого была подчинена интересам буржуазии и отличалась лояльностью по отношению к дворянству. Поощрялось развитие промышленности, особенно военной. Территориальные захваты использовались для обогащения буржуазии. Завоеванным странам навязывались выгодные буржуазии торговые договоры. Обычно устанавливался беспошлинный ввоз французских товаров. В 1806 г. Наполеон подписал в Берлине знаменитый **Декрет о континентальной блокаде**.

Целью блокады было создание преимуществ для французской промышленности и торговли посредством выкачивания сырья из союзных стран, сдерживания ввоза промышленных изделий во Францию.

В первые годы континентальная блокада содействовала промышленному подъему Франции, Германии, Варшавского герцогства и даже России. Во Франции появились крупные механизированные предприятия – хлопчатобумажные и шерстяные прядильни. Но эти предприятия все больше нуждались в импортном хлопке. Стремясь нанести наибольший урон Англии, Наполеон запретил торговлю с ней даже нейтральным странам. Ввоз хлопка и красителей был почти совершенно прекращен. Итогом явилось закрытие фабрик и рост безработицы. Порты союзных государств – Германии, Голландии, Италии – находились в состоянии полного паралича, традиционные экономические и торговые связи были нарушены. Французское сельское хозяйство испытало серьезные затруднения в сбыте; сокращение экспорта зерна, вина и другой продукции привело к падению цен.

Рост недовольства в стране вынудил Наполеона отступить от намеченной цели. В 1811 г. во Франции была введена система лицензий. За значительную плату продавались разрешения на вывоз из Франции определенного количества товаров, прежде всего сельскохозяйственных. Подобная практика получила распространение только во Франции и усилила возмущение ее союзников, испытавших все тяготы континентальной блокады.

Континентальная блокада в итоге не привела к поставленной цели – не сделала Францию более развитой страной, чем Англия. Более того, она оказала отрицательное воздействие на экономику страны в последующие десятилетия. Попытавшись заблокировать Великобританию, французы отгородили промышленность от английских конкурентов. В результате Франция стала значительно отставать. Превращение ранее зависимых крестьян в свободных мелких хозяев не вызвало серьезных изменений в сельском хозяйстве, которое все еще занимало преобладающее место в экономике: в 1827 г. из 8,7 млрд франков, составлявших общую сумму национального дохода, на долю сельского хозяйства приходилось 5 млрд франков. Большая часть жителей – 22 млн из 31 млн человек – была занята в земледелии. Количество рабочих и ремесленников достигло 4,3 млн человек.

В начале XIX в. преобладание во французской деревне мелких крестьянских хозяйств было явлением прогрессивным, так как освобождало крестьян от феодального гнета. Однако с проникновением в деревню капиталистических отношений парцеллярный характер французского земледелия начал тормозить развитие как самого сельского хозяйства, так и промышленности. Парцеллярное крестьянское хозяйство отличалось слабым развитием товарности – оно мало продавало и мало покупало, и, кроме того, оно задерживало население в земледелии и тем самым препятствовало росту как внутреннего рынка страны, так и промышленности. Тесная связь большинства населения с землей сдерживала во Франции процесс урбанизации.

В отличие от Англии крупное землевладение во Франции обычно сочеталось с мелким землепользованием. Большинство крупных землевладельцев сдавало земли в аренду крестьянам на тяжелых условиях полоничества. Большая часть крестьян и арендаторов не имела необходимых средств для улучшения техники обработки земли. Это обстоятельство очень замедляло прогресс в сельском хозяйстве. Кроме того, в 1819 г. были введены высокие таможенные пошлины на хлеб, скот, шерсть,



призванные защитить крупных землевладельцев от конкуренции иностранных товаров.

Более заметным стал прогресс в области промышленности и торговли.

Текстильная промышленность по-прежнему занимала первое место в обрабатывающей промышленности. Так, потребление хлопка с 1815 по 1830 г. увеличилось почти в три раза, вдвое возрос объем производства в шелковой, на одну треть – в шерстяной промышленности.

Расширился объем металлургического производства. В 1818г. началась плавка чугуна и железа с использованием каменного угля, а в 1825 г. уже почти треть всего произведенного металла была получена таким способом. Улучшилось качество традиционных металлических изделий, появились новые товары – металлическая посуда, железные кровати и др. Возникло производство цемента, стеариновых свечей, газа, используемого для освещения.

Однако в промышленном производстве применялись в основном гидравлические станки. Паровая машина в начале XIX в. не получила широкого распространения. Появился ряд машиностроительных предприятий. Правда, многие из них принадлежали английским капиталистам, привозившим рабочих из Англии. Некоторые французские машиностроители заимствовали из Англии чертежи машин и станков, вывозили оттуда и сами машины.

**Промышленный переворот** начался во Франции в последние годы XVIII в. События Великой французской революции ускорили его. Была уничтожена цеховая система, получили признание принципы свободной торговли. Падение феодального режима облегчило миграцию крестьян. Усилилась их дифференциация. Возник рынок труда, столь необходимый для фабричной промышленности.

Расширился рынок сбыта. В результате решения аграрного вопроса в начале XIX в. улучшилось экономическое положение крестьянства, особенно его богатых слоев. Сбыт промышленных товаров в деревне стал более значительным. Наполеоновские походы расширили экспорт французских готовых изделий. Английская конкуренция вынудила ускорить механизацию производства. Использование английской техники облегчало переход к фабричной системе.

Во Франции был сделан ряд собственных серьезных изобретений. Химик **Бертолле** при содействии мануфактурщиков открыл метод ускоренного отбеливания тканей с помощью хлора и способы их окраски.

В 1790–1791 гг. нашел применение метод химика **Лебоана**, дававший возможность добывать соду из морской соли. В начале XIX в. **Филипп Жерар** изобрел льнопрядильную машину (1810). Во Франции появился **станок Жаккара** для изготовления узорчатых шелковых тканей (1805). В ситценабивном производстве широкое применение нашла так называемая пирротина, с помощью которой можно было наносить разноцветные рисунки.

Однако в 1789–1815 гг. промышленность оставалась преимущественно мануфактурной. Мануфактурная организация производства, соединенная с работой на дому или в маленьких кустарных мастерских, количественно преобладала. В Лионе в 1831 г. 750 мануфактурщиков давали работу 8 тыс. «хозяев мастерских», выполнявших заказы и обрабатывавших полученное сырье в мастерских с несколькими станками, на которых работало 30 тыс. подмастерьев. Но были районы, где крупное производство уже сосредоточивалось на фабричных предприятиях, это – Руан, Эльзас, департамент Нор.

Промышленное развитие Франции тормозила политика правительства, оказывавшего предпочтение аграриям во всех случаях, когда их интересы сталкивались с интересами промышленников. В 1814 г. был издан закон, разрешивший вывоз шерсти из Франции, что вызвало вздорожание шерсти на внутреннем рынке. Это было весьма выгодно крупным овцеводам, но крайне невыгодно фабрикантам сукон. В том же году были установлены высокие пошлины на иностранное железо. Следствием этого стал рост цен на металл. Высокие протекционистские тарифы вызывали ответные меры со стороны других государств, затруднявшие сбыт французской продукции за границей. Английская конкуренция сильно затрудняла для французов торговлю со многими европейскими и неевропейскими странами.

Более интенсивно промышленный переворот шел в 20–40-х годах и особенно в 50–60-е годы XIX в.

**Фабричная промышленность** наиболее интенсивно развивалась в текстильном производстве. Переработка шелка концентрировалась в Лионе, где в середине XIX в. ежегодно перерабатывалось около 2 тыс. т шелка-сырца. Лион превратился в крупнейший шелкоткацкий центр Европы. Быстрыми темпами развивалась шерстяная промышленность, продукция которой шла на экспорт и успешно конкурировала с английскими шерстяными тканями. Но наибольшее значение получила хлопчатобумажная

промышленность, которая вышла на первое место по объему производства.

Во Франции получила развитие и тяжелая промышленность. Возрастала добыча каменного угля, производство чугуна, железа. В 40–50-е годы XIX в. быстро увеличилось количество паровых машин. В конце 40-х годов во Франции использовалось около 5 тыс. паровых машин, а через 20 лет их численность достигла 29 тыс.

В 1812 г. стоимость промышленной продукции оценивалась в 2 млрд франков, в 40-е годы – в 4 млрд франков, а в конце 60-х годов – в 12 млрд франков. Таким образом, шестикратное увеличение объемов промышленного производства означало ускорение темпов развития промышленности и завершение в основном промышленного переворота в ведущих отраслях французской экономики.

Важную роль в развитии экономики Франции сыграли **железные дороги**. Первая железная дорога была построена в 1832 г. между Лионом и Сент-Этьеном. В 30-х годах железнодорожное строительство расширилось. В 40-х годах оно получило правительственную поддержку. В 1844 г. был принят специальный закон о поощрении железнодорожного строительства. В 1859 г. правительство гарантировало дивиденды железнодорожных компаний. Держателям акций железных дорог гарантировалась прибыль в 4%. Все эти меры способствовали расширению железнодорожного строительства.

До середины XIX в. **кредитно-банковская система Франции** по сравнению с английской была развита слабо. Наполеон в 1806 г. на одном из заседаний Генерального совета отметил, что во Франции нет людей, которые знали бы, что такое банк; этот род людей еще предстоит создать. В 1800 г. был организован центральный эмиссионный институт – **Французский банк** и мелкие местные эмиссионные банки, ставшие впоследствии его отделениями. Стремление Французского банка монополизировать выпуск банкнот и другие сферы банковского дела сдерживало развитие акционерных банков. Существовавшие учреждения, предоставлявшие кредиты разным слоям населения, должны были пользоваться даже другими обозначениями, чтобы не навлечь на себя гнев этого могущественного института, притязавшего на монопольное право пользоваться именем «банк».

Потребность в мелком кредите удовлетворялась банкирами, которые обслуживали торговые пункты и рынки во всех местностях страны. Их деятельность состояла в покупке векселей, выдаваемых оптовыми торговцами на розничных торговцев и потребителей, переучете их в банке Франции (главном источнике кредита). Наряду с обменом денег они производили ссудные операции, принимали участие в предприятиях (непосредственно или в качестве комиссионеров).

Большую роль в организации банковского дела сыграли **главные сборщики налогов и нотариусы**. Первые выступали как государственные чиновники и банкиры. В их руках сосредоточивались крупные оборотные средства и денежные вклады населения. В кассы нотариусов стекались сбережения мелких и средних вкладчиков. Иногда денежные суммы были таковы, что давали возможность нотариусам действовать как банкиры.

Хозяйственный подъем, начавшийся во Франции со времен Реставрации, вызвал появление в столице большого числа **частных банкирских домов**, которые вели свое начало от представителей крупной оптовой торговли и индустрии. Большинство из них было швейцарско-протестантского или немецко-еврейского происхождения. Среди них особая роль принадлежала дому Ротшильда. Его представители возглавили созданный Верховный банк, объединивший все крупные парижские банкирские дома. Верховный банк доминировал в финансировании крупных предприятий, учреждавшихся во Франции, и постепенно приобрел монополию по отношению ко всем публичным займам на парижском рынке, господствовал на бирже, в международном вексельном арбитраже, торговле драгоценными металлами, финансировании внешней торговли, в особых случаях эта организация давала временный кредит крупным торговым предприятиям.

Более дешевый и доступный кредит предоставлялся появившимися с 1830 г. **учетными банками**. Они не нуждались в правительственных концессиях, поскольку образовывались в форме командитных товариществ (один или несколько участников предприятия отвечали по обязательствам всем своим имуществом, другие – только своими вкладами). Эта форма торгового товарищества, рано возникшая во Франции, на протяжении четверти века являлась основной формой сбора капитала кредитными учреждениями, поскольку правительство не допускало существования последних в форме акционерных обществ.

Во время революции 1848 г. почти все банки и банкиры были вынуждены прекратить свои операции. Крупные парижские банкирские дома добровольно приостановили свою деятельность. Французский банк, приняв активы и пассивы местных эмиссионных банков, стал монополистом по выпуску банкнот и благодаря установлению принудительного курса национальной валюты избежал краха.

Временное правительство в целях предотвращения развала всей хозяйственной системы в 1848 г. само открыло 65 кредитных учреждений – **национальные учетные конторы**, капитал которых на  $\frac{2}{3}$  был гарантирован государством, остальную часть составляли взносы населения. В Париже была учреждена Национальная учетная контора. Ее капитал должен был составить около 20 млн франков. Подписка на акции в начале дала ничтожную сумму, несмотря на участие в ее организации выдающихся представителей делового мира. Операции начались с помощью правительственной ссуды. Первоначально осуществлялся учет векселей за наличные деньги, затем были разрешены ссуды под залог с целью мобилизации товаров, временно не имевших сбыта. К 1854 г. основной капитал конторы достиг требуемой суммы, гарантии государства перестали действовать. Национальная учетная контора приобрела форму обычного акционерного банка, находящегося, правда, под правительственным контролем. Этот банк, проводя регулярные операции по кредитованию торговли и обслуживанию торгового оборота и кредитов со времени торгового договора с Англией (договор Кобдена 1860 г., который должен был более тесно связать экономику Франции с мировым хозяйством), стал открывать заграничные отделения, сыгравшие роль пионеров, обеспечивших французской торговле крупные успехи и солидную репутацию.

После государственного переворота Наполеона III в стране начался хозяйственный подъем. Скопление массы сбережений активизировало дух предприимчивости, появилось стремление использовать изменившиеся хозяйственные условия, начать строительство крупных предприятий, собрать средства для финансирования строительства обширной железнодорожной сети и преобразования городского хозяйства. Все это можно было осуществить только при объединении капиталов.

Эту задачу взял на себя банк **«Креди Мобилье»**, созданный в 1852 г. Это был самый современный в то время банк во Франции, знаменитое детище братьев Перейра, главная цель которых заключалась в демократизации страны путем всеобщего распространения акций банка и участия всей нации в распоряжении производством. Создатели банка наметили программу широкомасштабной реформы железнодорожного дела, промышленности и торговли. Их банк, а также акционерный ипотечный банк («Французский поземельный кредит»), Общество взаимного кредита для мелкой торговли должны были стать центром кредитной системы, которая объединила бы бесчисленные мелкие капиталы, что устранило бы всякие трудности по предоставлению кредитов и в конечном итоге обеспечило бы подъем промышленности и всей экономики.

«Креди Мобилье» приступил к операциям, имея огромный по тем временам оплаченный капитал в 60 млн франков. Для выполнения грандиозного проекта его капитал должен был достигнуть 600 млн франков за счет выпуска облигаций. При этом банк установил высокие дивиденды – до 40%. Собственный капитал банка был сформирован за счет долгосрочных ссуд учреждений, созданных самим банком. Вклады, образовавшиеся от вновь открывшихся железнодорожных обществ, стали использоваться для обеспечения акций (145 млн фр.). Кроме того, банк занимался крупными спекулятивными операциями с фондами. Столь разносторонние операции привели к краху банка в 1867 г. Но его значение для экономики было велико. «Креди Мобилье» был первым акционерным банком, который наряду с обычными банковскими операциями занимался торговлей фондами, являвшимися до того времени монополией крупных банков. Именно его деятельность способствовала быстрому развитию железнодорожного строительства во Франции и других странах. Впоследствии банки многих стран, созданные по образцу «Креди Мобилье», усовершенствовали акционерную банковскую систему, стали организаторами крупной промышленности.

Следующим шагом в развитии банковского дела в стране была выдача концессии в 1859 г. на создание первого депозитного акционерного банка **«Сосьете Женераль»** (промышленный и торговый кредит) с акционерным капиталом в 60 млн фр., оплаченным по английскому образцу на 25%. Операции по учреждению предприятий (т.е. спекулятивные) ему было проводить запрещено; устанавливался максимально дозволённый предел денежных вкладов. Банк открыл небольшие депозитные кассы в столице. В скором времени в Париже был открыт второй аналогичный банк и множество мелких

подобных учреждений в провинции.

В 1864 г. было основано Генеральное общество для содействия развитию торговли и промышленности Франции, ставшее новым типом банка, соединившим депозитный банк и общество для финансирования и основания предприятий. Общество приступило к открытию отделений по стране. К концу 1870 г. насчитывалось уже 57 отделений. Вклады, поскольку они были долгосрочными, использовались главным образом для финансирования мелких и средних предприятий. Их учреждение было упрощено законом от 23 мая 1863 г., разрешавшим открывать предприятия с капиталом не более 20 млн фр. без правительственного утверждения с условием, что члены правления владеют на равных не менее  $\frac{1}{10}$  основного капитала. Общество функционировало преимущественно за границей; к направлениям его деятельности относились: ссуды правительствам, нуждавшимся в деньгах; принятие на себя и эмиссия заграничных займов; основание и финансирование заграничных торговых и промышленных предприятий.

В 1863 г. был образован «*Лионский кредит*», открывший вскоре отделение в Париже. Со временем провинциальный банк стал серьезным конкурентом для столичных банковских учреждений. В 1867 г. концессионная система акционерных компаний была заменена явочной, однако большая свобода сыграла незначительную роль в развитии промышленности и банковского дела.

Крупные финансовые операции совершались преимущественно группой «Высших банков», имевших значительные резервные капиталы. По мере того как французский капитал все активнее уходил из страны, избегая отечественной промышленности, Париж превращался в центральный рынок для размещения иностранных государственных и железнодорожных займов. Французский капитал стал играть значительную роль в финансировании всей континентальной Европы. В 1870 г. французский капитал, вложенный в иностранные бумаги, оценивался в 10–12 млрд франков.

Вплоть до середины XIX в. по уровню экономического развития *Франция* относилась к числу самых крупных промышленных стран и стояла на *втором месте после Англии*. В период империи Наполеона III (1852–1870) во Франции возникали десятки акционерных обществ, учреждались различные банки, создавались компании по постройке железных дорог, доков, фабрик, заводов и других предприятий. Кризис 1857 г. отбросил промышленное производство страны назад на 3–4 года, но он был сравнительно быстро преодолен. Гражданская война в США и англо-французский торговый договор 1860 г. вызвали серьезные затруднения во французской текстильной и металлургической промышленности, значительно смягченные правительственными субсидиями. 1861–1864 гг. оказались периодом застоя. В 1865–1866 гг. наступило улучшение, сопровождавшееся переоборудованием ряда отраслей. Под влиянием мирового экономического кризиса 1867 г. во Франции наблюдалось сокращение промышленного производства. С конца 1868 г. наметился новый подъем, прерванный франко-прусской войной.

За годы существования империи быстро развивалась горная и металлургическая промышленность, была построена широкая сеть железных дорог, протяженность которой в 1870 г. составила 17 924 км (в 1851 г. 3685 км). Создавались и укреплялись крупнейшие промышленные предприятия: на заводах Крезе трудилось 10 тыс. рабочих, на предприятиях Рив-де-Жир – 6 тыс., на заводах Ванделя – 5 тыс. рабочих. Проходил процесс концентрации производства, особенно в металлургической промышленности. Более чем в 10 раз увеличилось число применяемых в промышленности паровых двигателей. В сельском хозяйстве, остававшемся крупнейшей отраслью экономики, отмечалась некоторая интенсификация производства. Но темп роста промышленности был более быстрым. Отражением этого процесса явился рост городского населения. За период с 1851 по 1871 г. сельское население уменьшилось на 1,7 млн человек, а городское население увеличилось на 2,1 млн человек.

### Вопросы для повторения

1. Почему предпосылки промышленного переворота (промышленной революции) во Франции созрели позже, чем в Англии?
2. Назовите основные отличия хода промышленного переворота во Франции и Англии.
3. Дайте характеристику важнейших последствий промышленного переворота во Франции.
4. Проведите сравнительный анализ становления и развития банковских систем Франции и Англии.

5. Какова была экономическая роль государства в становлении индустриальной системы во Франции и Англии?

## 6.2. «Реформистский» путь становления промышленного капитализма. Германия

Германия, Россия и Япония вступили на путь индустриализации позже Англии. Общей причиной этого являлся длительное время сохранявшийся феодальный режим, обусловивший экономическую отсталость. Его разрушение происходило постепенно, путем реформ, проводившихся государством. Правительства этих стран пытались преодолеть экономическую отсталость, взяв на себя функции, которые в Англии, Франции, США выполняла буржуазия.

Первой из так называемых стран «второго эшелона» по пути реформ пошла Германия, в значительной степени под воздействием внешнего фактора.

**Предпосылки промышленного переворота.** Внутренние предпосылки промышленного переворота в Германии формировались в течение длительного периода первоначального накопления капитала в условиях господства феодального режима (XVI–XVII вв.). Решающим фактором, ускорившим формирование предпосылок промышленного переворота в Германии, явилось завоевание французской армией немецких земель и установление протектората Наполеона на территориях, вошедших в *Рейнский союз*. В этих областях были проведены радикальные антифеодальные реформы в экономике, административной и судебной сферах.

В Пруссии, возглавившей национально-освободительную борьбу немецких государств против наполеоновского завоевания, также встала необходимость проведения реформ в хозяйственной и общественной жизни. При проведении реформ правительство преследовало политические цели – привлечение народных масс, в основном крестьянства, на свою сторону.

Самой острой в этот период была проблема освобождения крестьян, поэтому наибольшее значение в преобразованиях имела **аграрная реформа**. В областях, включенных в состав Французской империи и Рейнского союза, было введено французское гражданское право, отменялось крепостное право, сеньориальные платежи и повинности подлежали выкупу. Наиболее радикальные преобразования были осуществлены в Баварии, где принятые в 1808 г. законы отменили крепостное право и привилегии дворян на занятие высших должностей и сбор налогов. В большинстве государств Рейнского союза крестьянские повинности феодального характера заменялись денежным оброком. В целом аграрные преобразования осуществлялись медленно, непоследовательно, носили компромиссный характер. Законодательство, уточнявшее порядок выкупа повинностей, появилось только в 30-е годы XIX в.

В **Пруссии** аграрные реформы были начаты в 1807 г. правительством барона Штейна и завершились после революции 1848 г. Эдикт от 9 октября 1807 г. уничтожил личную зависимость крестьян от помещиков, но сохранил прочие повинности для всех категорий крестьян. Эдикт решил вопрос, имевший важнейшее значение для создания условий формирования рынка земли. Теперь разрешался свободный переход земли от одного лица к другому, уничтожались различия между землями, принадлежавшими дворянам и представителям других сословий.

Следующим шагом реформы стал Указ от 14 сентября 1811 г. о регулировании земельно-тягловых отношений крестьян и помещиков, прекращении арендного землепользования и закреплении права собственности на землю за крестьянами, о ликвидации барщины и оброчных платежей. Практическая реализация намеченных в указе мероприятий началась в 1816 г. Однако уже в 1820 г. был принят новый указ, закрепивший право собственности на землю только за зажиточными (лошадными) крестьянами, причем за это право они должны были либо заплатить выкуп, равнявшийся 25-кратной годовой ренте, либо уступить помещику от  $\frac{1}{3}$  до  $\frac{1}{2}$  своего земельного участка. Все малоимущие крестьяне не получали земли, превратившись в батраков. После революции 1848 г. правительство пошло на определенные уступки крестьянам, не забывая и о соблюдении интересов помещиков. По закону 1850 г. крестьянин становился собственником участка земли, который он обрабатывал. Однако барщина и другие повинности сохранялись в полном объеме и подлежали выкупу. Повинности и платежи в пользу помещика оценивались очень высоко и переводились в денежную ренту, которую крестьяне обязаны были платить ежегодно. Рента, согласно закону, должна была быть обязательно выкуплена в течение нескольких десятков лет.

Посредником между помещиком и крестьянином стал специально учрежденный Рентный банк, имевший отделения в каждом округе. Банк выдавал помещику 4%-ные свидетельства на сумму капитализированной ренты из расчета 5% годовых. Помещик имел право ежегодно предъявить к оплате в любой частный банк соответствующий купон. С крестьянина же банк взыскивал ежемесячно  $\frac{1}{12}$  часть годовой ренты, которую он должен был платить 41 год и 1 месяц, если годовая рента была капитализирована из расчета 4% годовых, и 56 лет и 1 месяц, если рента была капитализирована из расчета 5% годовых. Ежемесячные взносы собирались сборщиком податей как уплата, приравненная по своему значению к государственному налогу. Крестьянин мог сразу уплатить всю сумму долга деньгами или частью земли. Таким образом, те крестьяне, у которых помещик еще не успел забрать всю землю путем сгона с земли, закабалились рентными платежами.

Помещики отдельных провинций были недовольны таким «освобождением» крестьян. Они вообще не желали лишаться дарового крестьянского труда. Правительство пошло им навстречу. Декларация 1853 г. ограничила «регулирование» земель лишь теми участками, с которых в 1811 г. платили государственную подать. Таким образом, значительная часть мелких крестьянских участков была изъята из сферы действия закона 1850 г.

Законом 1850 г. смогло воспользоваться очень мало крестьян. В Западной Пруссии, в Померании этот закон не распространялся на малоимущих крестьян. Изданное в 1854 г. «Положение о батраках» юридически закрепляло наличие феодальных пережитков в Пруссии.

Огромные выкупные платежи, возложенные на крестьян, ускоряли расслоение деревни, разорение основной массы крестьян, способствовали превращению помещика-феодала в сельскохозяйственного предпринимателя, в помещика-юнкера, земля которого обрабатывалась многочисленными полубезземельными крестьянами.

В районах Германии, где действовало французское гражданское право, в результате аграрных преобразований большинство крепостных превратилось в крестьян-собственников.

Несмотря на компромиссный характер, аграрные антифеодальные реформы, проводившиеся в Германии в первой половине XIX в., сыграли значительную роль в формировании капиталистических отношений. Освобождение крестьян от крепостной зависимости создавало условия для организации рынка рабочей силы; лишение дворянства монополии на землю открывало возможность ее свободной купли-продажи; средства, полученные помещиками (и частично государством) от выкупных операций, стали важнейшим источником накопления, способствовали формированию рынка капиталов; реформы создавали условия для развития предпринимательства в аграрном секторе экономики – помещики становились крупными предпринимателями не только в сельскохозяйственном производстве, но и в сфере переработки сельскохозяйственного сырья; из среды крестьян стал выделяться класс капиталистических фермеров (*гроссбуэров*), появился слой посредников, обслуживающий усложнившиеся нужды сельскохозяйственного производства.

Необходимой предпосылкой промышленного переворота являлись реформы в промышленности и торговле, поскольку их реализация создавала определенные условия для свободы предпринимательства в этих отраслях экономики.

До середины XIX в. в большинстве немецких земель сохранялась **цеховая ремесленная система**. Официальная отмена цеховых привилегий и цехового права сдерживалась государством, стремившимся взять в свои руки регулирование промышленного производства, наладить контроль за деятельностью предприятий. Например, в горной промышленности государственные чиновники не только выдавали разрешение на производство работ, но и определяли уровень технического оснащения производства, объем добычи, цены, сбыт, отношения с рабочими и т.д.

На германских территориях, находившихся под протекторатом Наполеона, свобода предпринимательской деятельности была установлена в 1808–1810 гг.

В Пруссии в 1806 г. были сделаны только первые шаги в этом направлении, выразившиеся в отмене цеховых запретов в ряде отраслей. В 1808 г. в «Деловой инструкции» были обнародованы основные принципы будущей реформы в промышленности: охрана и рост народного благосостояния возможны только при свободе промышленной деятельности, как в добыче и переработке сырья, так и в его распределении и сбыте.

В 1810 г. в Пруссии был принят указ, законодательно установивший принципы свободы

предпринимательства: право на промышленную деятельность получал любой желающий, заплативший промысловый налог. Выдача промыслового свидетельства была беспрепятственной для всех, за исключением лиц, которым подобная деятельность была запрещена судом. Цехи оставались в качестве свободных союзов. Правовые различия между городом и деревней в области промышленности были уничтожены.

В 1815 г., после Венского конгресса, Пруссия уступила часть своей территории другим государствам, но в ее состав вошли новые провинции. Промышленное законодательство потеряло свою однородность: на Рейне действовало французское хозяйственное право, в Саксонии сохранялся цеховой строй. Новый закон о промысловом обложении (1820) не устранил этих противоречий. В 1835 г. был поставлен вопрос о пересмотре и создании единого для Пруссии промыслового закона.

Закон 1835 г., несмотря на сохранение основных принципов «Деловой инструкции», попытался вернуть промышленность «к мирному и старому времени феодализма». Закон воспроизвел старое положение цехового права об обязательном документе, подтверждающем знание промысла, на основании которого теперь выдавалось разрешение на производство работ в 42 отраслях, перечисленных в законе; было возрождено обязательное ученичество перед открытием собственного дела и т.д.

В таких немецких государствах, как Ганновер, Ольденбург, Гамбург, цеховая система сохранялась или была восстановлена. В Баварии, Бадене, Вюртемберге свобода промышленного предпринимательства вводилась постепенно.

Только в 60-е годы XIX в. началось широкое движение во всех немецких государствах за свободу промышленности, что нашло отражение в промысловом законе 1869 г., по которому окончательно отменялись цеховое право и цеховые привилегии.

Необходимым условием становления рыночных отношений являлось преодоление феодальной раздробленности Германии, насчитывавшей к началу XIX в. около 300 самостоятельных государств. Господство Наполеона на немецких землях уничтожило самостоятельность большого числа мелких государственных образований. Однако и после Венского конгресса 1815 г. Германия не стала единым государством. Она являлась формальным объединением 38 самостоятельных государств (Германский союз). Крупнейшими государствами союза были Австрия и Пруссия.

**Германский союз** номинально являлся крупнейшим государственным образованием Западной Европы. Он представлял собой конфедерацию независимых государств, между которыми отсутствовали прочные связи; не существовало единого законодательства, общей армии, общих финансов, общего дипломатического представительства. Таким образом, создание единого германского государства по-прежнему оставалось насущной задачей.

Межгосударственные таможи сдерживали развитие внутригерманской торговли; по-прежнему внешнеторговые связи развивались активнее. Поэтому таможенное объединение германских земель стало первоочередной задачей.

Прусский таможенный закон 1818 г. уничтожил внутренние границы между отдельными провинциями, входившими в ее состав, отменил всякие запреты и ограничения во внутренней торговле. Закон впервые создал в Германии крупную хозяйственную область, занимавшую площадь в 5 тыс. кв. км с населением 10,5 млн человек. Тариф 1818 г. защитил территорию Пруссии от конкуренции других германских государств, но не сумел противостоять давлению Англии и России, заинтересованных в беспрепятственном сбыте в Пруссии промышленных товаров и зерна.

С 1834 г. вступил в действие договор о **Таможенном союзе**. Вскоре он объединял уже 18 немецких государств, насчитывавших 23 млн жителей. Создание союза способствовало формированию общегерманского внутреннего рынка и ускорению экономического развития, выразившегося прежде всего в росте машинного производства. В 1822 г. во всей Германии работали лишь две паровые машины. В 1837 г. в одной только Пруссии насчитывалось 423 паровых двигателя. Однако многие государства не желали признавать гегемонию Пруссии. В 1812 г. был создан Среднегерманский таможенный союз. В 1827 г. был заключен союз между Баварией и Вюртембергом. Однако оба союза оказались недолговечными.

Срок действия Германского таможенного союза ограничивался 12 годами, но предусматривалась его пролонгация на основе общего согласия. Руководство союзом находилось в руках специального органа – генеральной конференции, куда входили уполномоченные представители государств-участников союза.

Решения принимались только единогласно. Союзный договор при каждой последующей пролонгации расширял число участников. В последний раз он был возобновлен в 1867 г. Северо-Германским союзом (пришедшим в 1866 г. на смену Германскому союзу) с южными немецкими государствами сроком на 10 лет.

Таможенные тарифы устанавливались конференцией, а все таможенные доходы распределялись между союзными государствами пропорционально численности населения.

После установления общей таможенной границы немецкие государства приступили к введению общих денежной единицы, метрической системы. Окончательно этот процесс завершился после *политического объединения Германии в 1871 г.* Таким образом, таможенный союз устранял одно из главнейших препятствий на пути хозяйственного развития – разрозненность немецких земель.

Другой серьезной преградой являлось отсутствие удобных и развитых путей сообщения. Но их создание имело смысл только после ликвидации ограничений для свободного перемещения грузов и пассажиров. Не случайно первая железная дорога была открыта в 1835 г. (через два года после заключения таможенного союза). В 1848 г. протяженность прусских железнодорожных линий составляла 2363 км. Первый немецкий локомотив был построен в 1838 г. под Дрезденом. По протяженности железных дорог Германия к середине XIX в. занимала одно из первых мест в мире. На ее территории находилось 16% тогдашней мировой сети. Быстрыми темпами строились шоссейные дороги. Успешно шло развитие водного транспорта. В 1831 г. немецкие государства заключили Рейнскую судоходную конвенцию, освободившую судоходство по Рейну от цеховых ограничений. В 1816–1823 гг. на реках Германии появились первые пароходы, но экономическое значение они приобрели только с началом массовых перевозок.

**Основные этапы промышленного переворота.** Становление новой хозяйственной системы в Германии заняло период 1815–1870 гг. На первом этапе (1815–1833) реализация первоначальных реформ в сельском хозяйстве, промышленности, торговле создавала необходимые предпосылки для развития капиталистических форм организации этих отраслей. Решающим этапом индустриализации явился период 1834–1870 гг., когда начался и набирал силу промышленный переворот, обеспечивший экономический подъем 50–70-х годов, в результате которого в стране произошел мощный индустриальный подъем.

**Начало промышленного переворота** в германских землях приходится на середину 30-х годов XIX в. Механизация производства и строительство фабрик в 30–40-е годы получили наибольшее распространение в *производстве хлопчатобумажных тканей*. Крупнейшим центром фабричной хлопчатобумажной промышленности стала Саксония. В этот же период применение машин началось в шелковой, шерстяной, льноткацкой промышленности.

Строительство железных дорог вызвало ускоренное развитие горного дела, металлургии и машиностроения. Больших успехов достигла химическая промышленность, чему в немалой степени способствовали важные технические изобретения.

Однако феодальные пережитки в 30–40-е годы не позволили достичь высокого уровня промышленного развития. Объемы производства важнейших товаров были ниже, чем в Англии и Франции. Немецкие изделия испытывали сильнейшую конкуренцию со стороны английских даже на внутреннем рынке. В этих условиях промышленный переворот мог проходить только за счет особенно интенсивной эксплуатации рабочих. Низкая заработная плата и невиданная продолжительность рабочего дня явились в Германии важнейшими источниками накопления капитала.

После революции 1848 г. промышленный переворот стал происходить быстрыми темпами. Вся Германия, за исключением юнкерского северо-востока, была охвачена экономическим подъемом. В 50–60-х годах он характеризовался весьма внушительными количественными и качественными сдвигами в отраслевой структуре экономике, прежде всего в тяжелой промышленности. Промышленное производство отличалось более высокими темпами роста, чем в Англии и Франции. За 50-е годы XIX в. объем промышленного производства удвоился, а за 60-е годы возрос еще в полтора раза. Опережающими темпами развивались отрасли тяжелой промышленности. Производство средств производства с 1861 по 1870 г. увеличилось на 23%, в то время как производство предметов потребления – только на 9%. Добыча угля за период 1850–1870 гг. возросла почти в пять раз, выплавка металла – в три раза, мощность паровых двигателей – в девять раз. По этому показателю Германия к 1870 г. обогнала Францию. Добыча



угля в Германии составляла 12,1% от общемировой. Рост добычи угля был неразрывно связан с ростом добычи железной руды и выплавкой металлов. Техника, машины, оборудование угольных шахт, транспорт, потребляя металл, создавали тем самым рынок сбыта угля.

Задачей внедрения техники в XIX в. был поиск наиболее дешевых методов работы, дававших возможность перейти к массовому производству.

До середины XVI в. Германия выплавляла наибольшее количество железа. В XVII в. первенство перешло к Англии. В XVIII в. лидерами стали Россия и Швеция. Поэтому важное значение для германской железорудной промышленности имели изобретения **Бессемера и Томаса**, которые позволили использовать для производства металла железную руду с высоким содержанием фосфора, причем сама руда шла на выплавку металла, а из отходов доменного процесса – шлаков – изготовлялись удобрения в виде фосфорной муки. На рубеже XIX и XX вв. Германия занимала второе место в мире после США по добыче железной руды и производила  $\frac{1}{5}$  мирового объема чугуна.

Одной из особенностей этого периода индустриализации являлось рождение **новых отраслей промышленности**. Широкое развитие получила **химическая промышленность**. Открытие анилиновых красителей (1856) легло в основу производства не только красок, но и фармацевтической продукции, взрывчатых веществ, каучука. Нарастали мощности фабрики по производству калийных и фосфорных удобрений. Химическая промышленность заняла третье место среди отраслей германской промышленности, а по удельному весу в мировом производстве – второе место после США.

Этот период промышленного переворота отличался также тем, что германская индустрия механизировалась на основе развития отечественного машиностроения. В Германии возникли крупнейшие по тому времени машиностроительные заводы. Например, в 1866 г. локомотивная фабрика Борзига насчитывала 1600 рабочих. Аналогичные предприятия сооружались в Хемнице, Касселе и других городах.

На базе изобретения (1867) знаменитым Э. Сименсом генератора для выработки электрического тока делала первые шаги **электротехническая промышленность**.

Таким образом, структура отраслей тяжелой промышленности Германии в этот период была гораздо шире, чем в Англии и Франции. Новые предприятия в тяжелой промышленности представляли собой настоящие индустриальные гиганты, оснащенные самым передовым оборудованием, работавшие на основе новейших технологий.

Материальной основой динамично развивавшейся тяжелой промышленности являлось **железнодорожное строительство**.

В 1840 г. Германия занимала второе место, а в 1880 г. – первое место в Европе по длине рельсового пути. По относительной плотности она уступала лишь Бельгии и Англии.

В 1840–1870 гг. железные дороги строились на средства государства и частных акционерных обществ. За 1865–1875 гг. в Пруссии государственные железные дороги выросли на 41%, а частные – на 103%. В конце 70-х годов казна начала выкупать частные дороги (в 1919 г. только 6,1% всех железнодорожных линий находились в частной собственности). Причины огосударствления железных дорог носили как политический, так и фискальный характер. Дивиденды частных дорог в 60-е годы составляли 15–20%, что служило стимулом для железнодорожных компаний к расширению сети, а это, в свою очередь, способствовало росту промышленности.

Государство при постройке железных дорог получало дополнительные средства за счет выпуска железнодорожных займов. Банковский и промышленный капитал охотно помогал государству, поскольку железнодорожное строительство являлось одним из источников его обогащения.

Огромное значение для ускоренного развития тяжелой промышленности имела **милитаризация Пруссии**, стремившейся объединить Германию силой, а также подготовка к войне с Францией. В этот период начал формироваться **военно-промышленный комплекс**, центр которого составили артиллерийские заводы Круппа (первый был создан в 1811 г.), машиностроительные предприятия Борзига, сталелитейные заводы братьев Маннесман, Стиннеса. В целом весь комплекс отраслей тяжелой промышленности был тесно связан с военным производством, а следовательно, с государственными заказами и государственной поддержкой в различной форме.

Германская хлопчатобумажная промышленность стояла на третьем месте в мире по количеству

прядильных станков и по объемам потребления хлопка (после Англии и США). За 60 лет XIX в. внутреннее потребление хлопка на одного жителя увеличилось более чем в 20 раз.

Второе место в германской текстильной промышленности принадлежало шерстяному производству. 1800–1850 гг. – время расцвета производства сырой и мытой шерсти в Европе, однако во второй половине XIX в. ситуация изменилась, развитие дешевых морских путей сообщения вызвало значительное понижение цен на шерсть. Англия – основной потребитель шерсти – стала получать ее из Австралии, Южной Африки. В то же время развитие капитализма в Западной Европе требовало интенсификации не только промышленности, но и земледелия. Пастбища распахивались, и овцеводство в Европе сокращалось. Недостаток внутреннего производства пополнялся ввозом сырой шерсти, причем с 1850 г. превышение ввоза над вывозом увеличилось более чем в 25 раз.

Развитие промышленности и транспорта Германии в 1850–1870 гг. свидетельствовало о создании комплекса эффективно работавших отраслей тяжелой промышленности, включавших в себя новые, наукоемкие производства. Германия превращалась в одну из самых мощных индустриальных держав мира. Однако процесс индустриализации к 1870 г. не был завершен, аграрный сектор оставался основной отраслью экономики.

**Особенности развития сельского хозяйства Германии.** Последствия «неоконченной революции» 1848 г. отрицательно сказались на развитии сельского хозяйства Пруссии и других германских земель.

Медленный переход средневековых форм земледелия в капиталистические, постепенное превращение поместья в юнкерско-капиталистическое хозяйство проходило в условиях все более усиливавшегося развития товарного производства. Окончательно прусский путь развития капитализма в сельском хозяйстве Германии утвердился после поражения революции 1848 г.

Крупное юнкерское землевладение после поражения революции еще более укрепилось, а помещик стал превращаться в помещика-предпринимателя. Благоприятная экономическая конъюнктура 50-х годов способствовала обогащению юнкеров. В годы Крымской войны прусские юнкеры, пользуясь отсутствием русской конкуренции, резко подняли цены на хлеб, что в условиях роста городского населения приносило огромные прибыли. Юнкерской торговле и подъему крупного сельского хозяйства способствовало также расширение Таможенного союза.

Расслоение в германской деревне шло быстрыми темпами. Под бременем выкупных платежей крестьянские хозяйства приходили в упадок и разорялись. Юнкеры же, напротив, за счет ограбления крестьян укрепляли хозяйства, начав применять машины и использовать дешевый труд батраков. Некоторые из прусских, силезских, саксонских помещиков не только имели в поместьях паровые машины, спиртоводочные заводы, но и занимались горнорудным производством.

Для закрепления дешевой рабочей силы за своими хозяйствами помещики поддерживали мелкие крестьянские хозяйства ссудами за натуральную отработку. Разорившийся крестьянин превращался в батрака, прикрепленного к своему участку и помещику. Он был обречен на жестокую эксплуатацию, кабалу и нищенское существование.

В XIX в. площадь посевных площадей достигла максимума. Если в начале XIX в. она составляла 33,5% всей территории Германии, то в 1878 г. – 48,3%.

Успехи в сельском хозяйстве достигались за счет рационального использования земли и применения наиболее усовершенствованных методов обработки и возделывания почвы, внесения удобрений, выдерживания сроков посева и сбора урожая. В XIX в. произошел переход к **интенсивному земледелию**.

Еще в начале XIX в. в Германии преобладала трехпольная система. Будучи рациональной в тот период, когда наряду с пашней существовали большие пастбища, трехполье с ростом населения и постепенным превращением пастбищ в пашню сдерживало развитие сельского хозяйства. Недостаток кормов не позволял увеличить количество скота, а нехватка удобрений снижала плодородие почв.

В 1820–1850 гг. в стране осуществлялся переход к более совершенным системам – улучшенной трехпольной, при которой значительно уменьшалась площадь земли под паром и вводились посевы кормовых культур; четырехпольной системе; плодопеременной системе.

Посевы зерновых дополнялись кормовыми и техническими культурами. В Померании и Бранденбурге, где преобладала песчаная почва, расширились посевы картофеля, использовавшегося для производства спирта – важнейшего экспортного товара страны. По сбору картофеля и сахарной свеклы Германия во второй половине XIX в. заняла первое место в мире. Расширение кормовой базы позволяло увеличить

поголовье скота, развивать молочное животноводство.

Решающую роль в быстром распространении интенсивных методов обработки земли сыграли научные открытия германского химика **Ю. Либиха**, ставшие поворотным пунктом в развитии мировой агротехники. Недаром значение открытий Либиха сравнивают с изобретением паровой и динамо-машины в промышленности. В 1840 г. Либих опубликовал работу, заложившую основы новой науки – **агрохимии**, науки об искусственных удобрениях. Очень скоро Германия стала мировым поставщиком минеральных удобрений.

Не меньшее значение имели механизация труда, использование машин в сельском хозяйстве.

Значительное развитие получили садоводство, огородничество, виноградарство, обеспечивавшие не только население страны ценными продуктами питания, но и сырьем ряд отраслей, в которых Германия сумела занять лидирующее положение в мире – сахарная, консервная, крахмальная, сушильная.

За XIX столетие общая продуктивность сельского хозяйства возросла в 2–3 раза. Однако коренного улучшения в экономическом положении сельского населения и крестьянского хозяйства не произошло. Причины состояли в недостатке капиталов, необходимых для вложения в сельскохозяйственное производство; в увеличении расходов на рабочую силу из-за конкуренции со стороны промышленности, торговли, транспорта и на мировых рынках.

Стремительно росла задолженность крестьянских хозяйств. Преимущественное развитие промышленности, заинтересованной в более дешевой сельскохозяйственной продукции, производимой в странах с экстенсивным сельским хозяйством (Россия, Аргентина, США), делало германское сельское хозяйство неконкурентоспособным на мировом рынке. В 70-е годы XIX в. Германия превращается в страну, ввозящую продовольствие. В 80-е годы устанавливаются запретительные пошлины на хлебный импорт в Германию.

**Банковская система Германии.** В XIX в. сформировалась кредитная система страны. В начальный период промышленного переворота (30–40-е годы) образование акционерных банков сдерживалось тем, что для организации акционерного общества требовалось специальное разрешение правительства. Предприниматели, не получившие такового, покидали Берлин, Мюнхен и другие крупные города и направлялись в столицы малых германских государств, где встречали радушный прием местных властей. Именно здесь создавались акционерные общества на правах коммандитных обществ, в том числе акционерные банки. К концу 50-х годов в 20 германских городах работало 30 эмиссионных банков. После организации Северо-Германского союза началось законодательное ограничение прав местных банков на выпуск банкнот, усилилась централизация эмиссионного дела в руках государственного кредитного учреждения – **Прусского банка** (основан в 1765 г.), что являлось одним из главных условий создания единого экономического пространства.

Кредитование промышленности и торговли до середины XIX в. осуществляли **банкирские дома** Ротшильда, Шредера, Мендельсона, Блейхредера и др. В 1850–1870 гг., в период грюндерства, частные банкирские фирмы не могли обеспечить потребности в кредите. В этот период начался активный процесс создания частных акционерных банков, способных мобилизовать средства и обратить их на потребности развивавшейся экономики.

В организации крупнейших акционерных банков принимали участие крупные банкирские дома, промышленные фирмы. Деятельность частных акционерных банков носила **специализированный характер** – по отраслям экономики и отдельным территориям.

Один из первых коммерческих банков Германии – Шафгаузенский банковский союз, основанный в 1848 г. (на базе частного банкирского дела А. Шафгаузена в Кельне) – сосредоточил свои операции в Рейнской области и способствовал развитию горнозаводских предприятий. **Дармштадтский банк**, созданный в значительной степени под влиянием знаменитого «Креди Мобилье», главным направлением деятельности избрал учредительство. Возникшие в 1856 г. три крупнейших акционерных банка – **Учетное общество, Берлинское торговое общество, Среднегерманский банк** – также имели ярко выраженную специализацию. Первый из них находился в тесных контактах с банкирским домом Ротшильда. Его усилия были направлены на кредитование строительства железных дорог. В организации второго приняли участие банкирские фирмы Мендельсона и Блейхредера, сферой его деятельности являлась крупная торговля. Немецкий банк был учрежден в 1870 г. при содействии берлинских и франкфуртских частных банкирских фирм для осуществления банковских операций в области внешней

торговли. *Дрезденский банк* (1872) кредитовал химическую и текстильную промышленность Саксонии.

Другой особенностью крупных акционерных банков Германии являлся *универсальный* характер их внутренней организации. Они проводили регулярные операции (вклады, учет векселей, ссуды) наряду с нерегулярными (эмиссия фондов, торговля процентными бумагами). Немецкие акционерные банки, ограничивая свои услуги определенным кругом клиентов (отрасли экономики, территориальные районы), имели возможность получать достоверную информацию о каждом из них, контролировать потребности в кредите промышленных предприятий, что являлось особенно важным при эмиссионном (долгосрочном) кредите. Обязательным элементом банковской практики было изучение финансового состояния, клиента в прошлом, настоящем и его виды на будущее; контроль за финансовыми распоряжениями клиента с целью недопущения его отношений с другими кредитными учреждениями.

Немецкие банки отличались осторожностью к вверенным им краткосрочным капиталам, это определяло продуманный характер их учредительной политики и в конечном итоге сделало их одними из самых надежных и солидных в мире. В Германии частные акционерные банки установили тесную связь с промышленными предприятиями. Последние выступали в качестве заемщиков. Предоставляя кредит, банки взимали проценты, получение которых и являлось смыслом банковских операций. Источником для выплаты процента служила прибыль промышленного предприятия. Тесная зависимость между банками и промышленностью становилась основной для дальнейшего переплетения их деятельности. Например, в Немецком банке, созданном частными банкирами и промышленными фирмами (в том числе фирмой «Сименс»), первым директором был Г. Сименс. Крупные банки стремились поставить под контроль промышленные предприятия, которым они оказывали услуги.

В рассматриваемый период концентрация банковского дела в Германии происходила в форме так называемого «объединения интересов», когда банки, сохраняя свою самостоятельность, объединяли капиталы для проведения определенных финансовых операций.

В середине XIX в. в стране получил развитие *ипотечный кредит*. Прусские земские кассы, созданные еще в конце XVIII в. и выдававшие ссуды под залог земли, не могли обеспечить возраставшие потребности в ипотечном кредите, что обусловило организацию специальных земельных (ипотечных) банков.

### Вопросы для повторения

1. Раскройте характер и значение аграрной реформы.
2. Назовите этапы промышленного переворота.
3. Охарактеризуйте особенности промышленного переворота в Германии.
4. Как формировалась банковская система Германии?

### 6.3. «Переселенческий» капитализм. США

США относятся к странам капитализма переселенческого типа, отличительная черта которого состоит в перенесении на новые колонизируемые земли сложившихся в метрополии форм организации хозяйства.

Главным направлением заселения Северной Америки было направление с востока от Атлантического побережья на запад к Тихому океану. В Америку устремлялись самостоятельные, энергичные люди с глубоко индивидуализированными интересами, с уверенностью в собственных силах. Такой состав иммигрантов способствовал успешному хозяйственному развитию колоний.

К концу XVIII в. в Северной Америке четко определились *три региона*, отличавшиеся характером производства и структурой бизнеса. *Северо-Восток*, где в авангарде колонистов стояла предприимчивая английская торгово-промышленная буржуазия, превратился в центр ремесленного, мануфактурного производства и торговли. В аграрном секторе здесь преобладали средние и мелкие фермерские хозяйства. *Юг*, располагавший огромными площадями плодородной, земли, привлек иммигрантов из среды английской земельной аристократии. Получив от правительства значительные земельные участки земли в собственность, в условиях резкого дефицита рабочих рук, они инициировали организацию рабовладельческого плантационного хозяйства. *Запад* представлял незаселенные и невозделанные земли. Бежавшие сюда смелые люди (скваттеры) самовольно захватывали земли и создавали свободные

фермерские хозяйства.

Социально-экономическая неоднородность, асинхронность и неоднотипность исторического развития этих регионов обусловили различие путей и временных рамок становления промышленного капитализма.

**Предпосылки промышленного переворота.** Развитие американского капитализма не было ограничено феодальными рамками. Это предопределило его особенности по сравнению с европейским капитализмом. Роль буржуазной революции для США сыграла **война Североамериканских колоний за независимость (1775–1783)**, в ходе которой решались задачи ликвидации диктата метрополии, ограничивавшей свободу предпринимательства.

**Декларация независимости (1776)** провозгласила суверенитет американского народа и образование нового государства – США. Она сделала недействительными указы английского парламента, ущемлявшие свободу заселения западных земель, развитие промышленности, сферы обращения. В 1776 г. все порты были открыты для европейских купцов, была ликвидирована английская монополия на торговлю в Северной Америке. Во внешней торговле провозглашались принципы фритредерства, на основе которых позднее были заключены договоры с Францией, Пруссией, Швецией.

В 1777 г. правительство конфисковало 30 тыс. имений, принадлежавших лицам, перешедшим на сторону англичан. Уничтожались феодальные формы землевладения, дворянские звания, наследственная аренда и т.п. За период войны на Запад переселились 25 тыс. скваттеров. Производителям металла, оружия, пороха, военной амуниции выдавались денежные премии, субсидии; предпринимались попытки организовать выплавку свинца, переплавляя на пули свинцовые крышки. В 1778 г. был построен государственный пушечный завод в Спрингфильде. С целью стабилизации денежной системы, упорядочения эмиссионной деятельности как на общегосударственном, так и на уровне штатов в 1781 г. был создан **Банк Северной Америки**.

Окончание войны, признание Англией независимости США, ратификация **Конституции (1787)**, вступление в силу первых десяти поправок к ней (1791), прежде всего **Билля о правах**, завершили первый этап буржуазной революции. Конституция обеспечила права собственности, ее защиту, свободу слова, печати, собраний, вероисповедания и т.д., укрепила власть центрального правительства. Политическая система строилась на разделении властей: исполнительная (президент и кабинет министров), законодательная (Конгресс), судебная (верховный суд, имевший право отмены законов, не соответствовавших Конституции). Но не было уничтожено рабство в южных штатах, индейцы не получили гражданских прав, отсутствовала единая избирательная система. Правовое государство, формировавшееся в США, обеспечивало американцам гражданские и личные свободы, включая право на землю и свободную предпринимательскую деятельность, значительно полнее, чем в Европе того периода.

Правительство способствовало реализации права на землю и свободный выбор вида хозяйственной деятельности путем широчайшей **территориальной экспансии**, сопровождавшейся экономическим освоением новых владений. На основе заключения неравноправных договоров, торговых сделок, прямого военного насилия в состав нового государства вошли огромные районы Старого Северо-Запада, а также Луизиана, Флорида, Техас, Новая Мексика, Верхняя Калифорния, Орегон. За период с 1776 по 1853 г. территория США увеличилась в восемь раз.

С принятием Конституции Конгресс вынес решение о передаче всех свободных территорий в фонд центрального правительства, которое должно было заниматься их разделом и продажей. По законам 80-х годов XVIII в. земля продавалась крупными участками в 640 акров с обязательной выплатой всей суммы в течение месяца. Эти условия ограничивали круг покупателей состоятельными людьми и привели к самовольному захвату земли, приобретаемому все более массовый характер. Скваттеры требовали закрепления за ними участков. Они принимали меры для защиты своих заявок.

Под давлением упорной борьбы фермеров за облегчение условий доступа к западным землям происходила последовательная демократизация аграрного законодательства. В итоге уменьшился земельный минимум (до 40 акров), увеличился период рассрочки платежей, снизились цены на землю (с 2 до 1,25 долл. за акр).

В 1841 г. был принят **Закон о заимке**, гарантировавший скваттерам право покупки обрабатываемых ими участков до поступления на аукцион. Согласно закону можно было занимать землю, только предварительно размежеванную правительством.

Колонизация западных земель становилась все более активной. Основной поток переселенцев шел из

северных штатов. На Запад перемещались лишенные земельных участков фермеры с Юга, а также плантаторы в поисках плодородных земель. Значительную роль в хозяйственном освоении этих территорий сыграла иммиграция. В 1789–1812 гг. в США прибыло 250 тыс. человек.

С 1842 г. в страну в среднем в год приезжало до 100 тыс. переселенцев.

Наличие на Западе свободных, пригодных для заселения и эксплуатации земель обусловило преимущественно аграрное развитие этого региона. Развивавшееся фермерское хозяйство способствовало расширению товарных рынков и становилось одним из источников формирования рынка капиталов. Возраставшее сельскохозяйственное производство обеспечивало потребности в продовольствии промышленных центров. По мере роста доходов фермеры повышали спрос на промышленные изделия производственного и потребительского назначения, что стимулировало развитие индустриального Северо-Востока. В то же время фермерская колонизация Запада обостряла проблему образования рынка рабочей силы в стране, вызывая отток населения с других территорий и усиливая тем самым дефицит рабочих рук.

Главным источником наемного труда в колониальный период являлись иммигранты, а также неимущие и бедные слои, составлявшие более 20% населения, которые работали по найму на мануфактурах и судоверфях; сервенты, отслужившие кабальную службу, не получившие земли и не имевшие иных средств существования. Однако все эти лица энергично боролись за обладание землей, арендовали или приобретали ее в долг. Рабочие, трудившиеся по найму, особенно иммигранты, при первой возможности стремились уйти с предприятия, чтобы обзавестись землей. В XVIII в. по этой причине потерпели крах ряд крупных предприятий, например металлургический завод П. Хазенк-левера, нанявшего в Германии более 500 рабочих. Таким образом, «избыточного» населения в колониях не было. Эти особенности формирования рынка труда имели важные последствия. Американские предприниматели еще в колониальный период использовали не прямой наем рабочих на производство, а привлекали мелких фермеров, готовых взяться за оплачиваемую работу в промыслах, которыми они традиционно занимались на дому. Это позволяло им, не отрываясь от земли, получать дополнительный доход.

Высокий спрос на рабочую силу обусловил ее высокую стоимость, что диктовало необходимость замены этого дорогого компонента издержек производства более дешевой машиной. Дороговизна рабочей силы стимулировала изобретательство, ввоз из других стран машин и оборудования. Технические предпосылки возникновения фабричной промышленности в США были в основном созданы промышленным переворотом в Англии. Вместе с тем в самой стране появилось много новых изобретений, чему в немалой степени способствовала система поощрения. Уже в 1790 г. был издан *Закон о патентах*, дававший изобретателям 14-летнюю монополию на использование своих изобретений.

Финансовой основой крупного промышленного производства была, во-первых, прибыль торговой буржуазии, сколотившей крупные состояния в период английского господства. Во-вторых, поступления от спекулятивной деятельности буржуазии, плантаторов во время войны за независимость. Д. Вашингтон, главнокомандующий американскими войсками, писал: «Такого отсутствия чувства гражданского долга, такого отсутствия добродетели, такой спекуляции, такого множества всяких ухищрений для получения той или иной выгоды... я никогда не видел... Дух низкого стяжательства до такой степени овладел всеми, что какое бы бедствие не обрушилось теперь на нас, оно не удивит меня».

Дополнительным источником рынка капиталов становились доходы фермерских хозяйств.

В создании предпосылок промышленного переворота в США большая роль принадлежала факторам международного характера. Ослабление английской конкуренции в период войны за независимость из-за разрыва экономических связей с метрополией облегчало сбыт изделий местной промышленности. Европейские войны (1792–1815) стимулировали внешнюю торговлю США, приносили огромные прибыли, становившиеся источником крупнейших состояний. Расширение торговли происходило не только за счет экспорта, но и обширной посреднической торговли. Используя нейтральное положение, американцы поставляли в Европу товары из Вест-Индии, Южной Америки, Дальнего и Ближнего Востока, перевозили товары из французских и английских колоний в метрополию. Огромная иностранная торговля США велась в основном с помощью судов отечественного производства. Этот период получил название «золотого века» торгового мореплавания Северо-Американских Штатов.

*Ход промышленного переворота.* Промышленный переворот в США начался в первом десятилетии

XIX в. На северо-востоке страны он повторил в основном классическую английскую модель и завершился к 1860 г. утверждением фабричного типа производства в ведущих отраслях хозяйства.

**Начальный этап промышленного переворота** был отмечен механизацией и становлением **фабричной системы в текстильном производстве**. Первые машины появились в хлопкопрядении еще в конце XVIII в. Эта отрасль хлопчатобумажной промышленности сразу создавалась на машинной основе, минуя стадию ручного труда. В первое десятилетие XIX в. происходил быстрый рост прядильных фабрик, которые создавались по образцу предприятий знаменитого английского промышленника Аркрайта. Одной из наиболее известных была фабрика, организованная в 1790 г. приехавшим из Англии рабочим-текстильщиком **Слейтером**. Он впоследствии стал крупным предпринимателем и вошел в историю как «отец» американской промышленности. Владельцы прядильных фабрик становились организаторами всего процесса производства хлопчатобумажных тканей. Раздавая пряжу для переработки фермерам, они вовлекали кустарный сектор в орбиту фабричной системы, расширяли масштабы предпринимательства, привлекали дополнительную рабочую силу.

После англо-американских войн 1812–1815 гг. начался длительный подъем национальной промышленности. Ему способствовали: во-первых, переориентация инвестиций из сфер торговли и мореплавания в промышленность; во-вторых, протекционистская политика правительства. В военный период стали складываться корпорации с целью объединения капиталов для сооружения крупных промышленных объектов. Они действовали на основе актов об инкорпорации, выдаваемых законодательными органами штатов. Таким образом, расширялась финансовая база промышленного строительства.

Введение в 1816г. нового таможенного тарифа, установившего высокие пошлины на импортные промышленные товары, прежде всего на ткани, их повышение в последующие годы ограждали американскую промышленность от иностранной конкуренции. Наиболее быстро и успешно развивалось хлопчатобумажное производство. Первостепенное значение для его механизации в целом имела фабрика, построенная **Лоуэллом** в 1818 г. На его предприятии впервые в мировой практике были установлены прядильные и ткацкие машины, что позволило связать в единый производственный цикл обработку сырья и выпуск готовой продукции. Механизация ткачества в 20-е годы XIX в. привела к вытеснению кустарного сектора.

Главным рынком сбыта хлопчатобумажных тканей становился быстро заселяемый Запад. По уровню механизации ткачества северо-восточные штаты в 30-е годы превзошли Англию. За период с 1815 по 1832 г. число хлопчатобумажных фабрик возросло в 3,7 раза (с 213 до 795), на них использовалось 1200 тыс. веретен, стали применяться ситценабивные цилиндрические машины и другие технические новшества.

Внедрение машин в шерстяное производство происходило медленнее. Существовавшие в нем централизованные мануфактуры постепенно перерастали в фабрики, число которых только за 1819–1815 гг. увеличилось с 14 до 102. Уже в 1840 г. на Северо-Востоке фабричное шерстяное производство по объему выпуска превышало домашнее. Таким образом, в 30-е годы XIX в. в важнейших отраслях текстильной промышленности – хлопчатобумажной и шерстяной – происходил интенсивный процесс утверждения фабричной формы организации производства.

Центром текстильной промышленности, прежде всего хлопчатобумажной, являлся Северо-Восток, где было сосредоточено более 78% фабрик этой отрасли. На Юге и Западе текстильное производство было развито слабо. С 40-х годов в текстильной промышленности начался новый процесс – укрепление действовавших предприятий и уменьшение их общего числа при одновременном росте суммы инвестированного капитала.

В результате технического переоснащения снизились затраты на производство хлопчатобумажных тканей, цена на них упала в пять раз в период 1815–1850 гг. Дешевизна тканей способствовала повышению спроса на них со стороны широких масс населения; конкуренция английской аналогичной продукции была сведена до минимума. Уже к середине XIX в. США заняли второе место в мире по объему производства хлопчатобумажной продукции. К началу Гражданской войны в стране производилось вдвое больше хлопчатобумажной материи на душу населения, чем в Великобритании.

Наряду с текстильным производством промышленный переворот охватил пищевую промышленность (прежде всего мукомольную, которая по стоимости продукции превосходила хлопчатобумажную), а

также отрасли, производящие товары широкого потребления: обувную, швейную, кожевенную. В этих отраслях появился ряд технических усовершенствований, значительно повысивших производительность труда и качество выпускаемых изделий; среди них – изобретение *швейной машины* (1841), *машины для изготовления обуви* (1846), давших толчок для становления новых отраслей машиностроения.

Промышленный переворот вызвал развитие *речного транспорта*, строительство каналов, интенсивное сооружение *железных дорог*. Одним из главных движущих факторов радикальных изменений в этих сферах была экспансия на Запад и его быстрое хозяйственное освоение. До начала Гражданской войны основной грузооборот страны проходил по водным путям сообщения, в первую очередь по р. Миссисипи. В 1860 г. по ней и р. Огайо курсировало 1000 пароходов. Сооружение каналов началось с 1792 г. В 1817–1825 гг. осуществлялось строительство самого крупного канала – Эри, соединившего район Великих Озер с Атлантическим океаном. Стоимость транспортировки грузов из Нью-Йорка до Буффало снизилась на 90%. Столь значительный экономический эффект эксплуатации этого сооружения вызвал резкий рост строительства каналов в других штатах. Общая длина каналов в США к 1850 г. достигала 5950 км (т.е. увеличилась по сравнению с 1830г. в 2,9 раза).

Почти одновременно с сооружением каналов велось строительство шоссейных и железных дорог. Первая железнодорожная линия была проложена между Балтимором и Огайо в 1828–1830 гг. До начала 40-х годов железные дороги рассматривались как вспомогательные пути сообщения к каналам. В 40–60-е годы железнодорожное строительство вступило в полосу бурного развития. Компании, занимавшиеся сооружением железных дорог, получали от государства бесплатно землю, лес, строительные материалы, огромные денежные субсидии. Предпринимательство в этой сфере приносило большие прибыли, что делало ее весьма привлекательной для вложения капитала. Только за период 1851–1857 гг. инвестиции в железнодорожное строительство составили около 1 млрд долл.

Темпы железнодорожного строительства в США были самыми высокими в мире. За 1840–1860 гг. протяженность железнодорожных линий увеличилась более чем в 10 раз (с 4535 до 49 000 км), составив примерно половину мировой железнодорожной сети. К 1861 г. Атлантическое побережье было связано железными дорогами с западной системой рек и озер. По общей протяженности внутренних коммуникаций, обслуживаемых паровым транспортом, США в этот период превзошли Англию.

В результате коренных преобразований транспортной системы страны в орбиту капиталистического предпринимательства, втягивались все новые и новые территории. «Революция» на транспорте стимулировала рост производства в металлургической, угольной, машиностроительной, судостроительной, лесной промышленности. Одной из особенностей железнодорожного транспорта в США являлось использование дров в качестве топлива для паровозов вплоть до 1860 г.

Промышленный переворот в *черной металлургии* США произошел позднее, но в значительно более сжатые сроки и в обратной последовательности. Его начало было отмечено внедрением прокатного производства, завершение – переводом основного объема выплавки чугуна на минеральное топливо. Основы современной металлургической промышленности были заложены в 1816 г. созданием небольших прокатных сталеплавильных заводов близ Питсбурга. На них были освоены нововведения – прокат вместоковки, пудлингование вместо сырого дутья.

Первая домна, работавшая на каменном угле, появилась в 1837 г. Переход на новые методы выплавки сдерживался тем, что в стране было много леса, выплавка чугуна на древесном угле давала более качественный металл. В 40-е годы начался подъем металлургии. За десятилетие (1847–1857) было введено в строй около 100 домен, использовавших минеральное топливо. Их размеры и производительность значительно увеличились. Металлургическое производство помимо традиционных центров развивалось на Западе (Теннесси, Кентукки), в Пенсильвании и Огайо.

Общий объем выплавки чугуна за период 1840–1860 гг. возрос в 2,7 раза (с 0,3 до 0,8 млн т). Однако собственное производство металла не могло еще обеспечить потребности внутреннего рынка. В 1850 г. было ввезено 409 тыс. т железа, а произведено 560 тыс. т. Основными потребителями проката являлись железные дороги, хотя на эти цели в 40–50-е годы XIX в. шло не более 20% американского чугуна. Утилизация износившихся рельсов, как отечественных, так и ввозимых из Англии, наращивание их собственного производства способствовали созданию в США перед Гражданской войной мощной прокатной индустрии. Это, в свою очередь, потребовало перевода всего производства на минеральное топливо и создания крупных заводов – комбинатов, оснащенных паровыми двигателями.



В США в середине XIX в. основным минеральным топливом для металлургии стал антрацит, доступные залежи которого имелись на востоке Пенсильвании.

Массовое применение антрацита в доменных печах и при пудлинговании с 40-х годов вызвало гигантский скачок в развитии *угольной промышленности* США, находившейся до этого времени в стадии зарождения. В 1840–1860 гг. добыча угля увеличилась в 6,5 раза (с 2 до 13 млн т).

К началу 60-х годов XIX в. на северо-востоке страны появилось крупное заводское *машиностроение*, что свидетельствовало о вступлении промышленного переворота в завершающую стадию.

В начале XIX в. (1803) в Филадельфии был построен первый завод по производству паровых машин. В 1826 г. была создана крупная «Порт-Ричмонд компани», производящая паровые машины и оборудование. Спустя 10 лет Морганом были построены крупные заводы, изготовлявшие паровые машины. С 1830 г. в США началось производство паровозов. В 1860 г. завод Болдуина (Филадельфия) праздновал выпуск тысячного паровоза. Паровозостроительная промышленность страны изготовляла локомотивы и для европейских железных дорог.

Весьма важной отраслью тяжелой индустрии становилось *сельскохозяйственное машиностроение*, изделия которого получили широкое распространение не только внутри страны, но и за рубежом. Особенно активно оно стало развиваться с 40-х годов XIX в. Основной предпосылкой этого являлся подъем свободного фермерского хозяйства. В 40–50-е годы появились самые совершенные для того времени сеялки, сельскохозяйственные машины и орудия. Широкое развитие получили отрасли машиностроения, выпускавшие машины и оборудование предприятий, производящих предметы потребления. Продукция американских фабрик швейных машин Зингера, Баккера, Уиллера и др. пользовалась большим спросом даже в самых отдаленных уголках земного шара.

Быстрыми темпами в первой половине XIX в. развивалось *судостроение*. Корабли, построенные в США, не уступали по качеству английским, а по ряду показателей превосходили их. На судостроительных верфях страны размещали иностранные заказы. Быстро увеличивался американский торговый флот. В середине 50-х годов по тоннажу он был почти равен английскому флоту.

Своеобразием промышленного переворота в США являлся затянувшийся переход к *паровой энергетической базе*. Паровая машина впервые стала использоваться еще в конце XVIII в. для откачки воды в деревообрабатывающей промышленности. Однако вплоть до 40-х годов XIX в. в промышленности в качестве основной двигательной силы использовалась энергия воды, что объяснялось наличием в стране множества рек. Использование энергии воды обходилось в четыре раза дешевле, чем применение паровых двигателей.

С 40-х годов паровые двигатели стали получать все более широкое распространение, и уже к 1860 г. они завоевали ряд важных позиций в отраслях тяжелой промышленности, речном, морском и железнодорожном транспорте.

Техническое перевооружение промышленности и транспорта вызывало постоянно растущий спрос на различного рода машины, что, в свою очередь, стимулировало изобретательство. В ходе промышленного переворота помимо широкого использования европейского опыта в США был сделан ряд оригинальных изобретений, нашедших мировое признание. Только за 1840–1850 гг. было выдано 6489 патентов.

Талантливый американский учитель *Уитни* стал изобретателем *хлопкоочистительной машины* (1793), которая совершила революцию в переработке хлопка и позволила обеспечить хлопчатобумажное производство дешевым сырьем. Применение этой машины повышало производительность труда при очистке хлопка в 100 раз. Позже, в 1798 г., построив оружейную мастерскую, он внедрил в производство мушкетов новый принцип взаимозаменяемости отдельных частей. Стандартизация деталей впоследствии стала широко применяться и в других производствах.

Изобретение *Фултоном* и спуск на воду в 1807 г. первого *парохода* «Клермонт» привели к революции в речном и морском транспорте. Из других наиболее крупных американских изобретений первой половины XIX в. необходимо отметить *телеграф* (1832), *паровой молот* (1842) *вулканизацию каучука* (1844), *ротационную типографскую машину* (1846), *бессемеровский процесс* (1847), *турбину* (1849), *электровоз* (1851 г.), *станки* оригинальной конструкции, а также многочисленные модели сельскохозяйственных машин. Их внедрение в массовое производство значительно повысило технический уровень промышленности, сельского хозяйства, транспорта, способствовало возникновению новых видов производства. Уже в начале XIX в. главным фактором экономического роста страны (в среднем от 0,8 до

1,1% в год) стали изменения в технологии производства.

Сенсацией стало появление американских машин на первой всемирной промышленной выставке в Лондоне в 1851 г. Для изучения американского опыта из Англии в США была направлена специальная экспертная комиссия, в докладе которой указывалось, что причины исключительного успеха американцев в производстве машин заключались в острой нехватке рабочих рук, наличии огромного внутреннего рынка, высоком уровне образования, широком использовании зарубежного опыта.

К началу 60-х годов XIX в. фабричный тип производства утвердился в важнейших отраслях американской индустрии. Первостепенными экономическими показателями успехов промышленной революции являлись достижение убедительного перевеса продукции промышленного сектора над домашними промыслами, выдвигание США на второе место в мире по производству промышленной продукции, радикальные сдвиги в структуре хозяйства. Уже в 1840 г. текстильные фабрики производили в полтора раза больше продукции (по стоимости), чем домашние промыслы. Мелкие предприятия устаревшего типа в 1860 г. давали всего 5% продукции машиностроения, 10–20% металла и т.д.

По переписи 1860 г. в США насчитывалось 140 433 промышленных предприятия, стоимость их годовой продукции достигла 1,9 млрд долл., на них было занято 1,3 млн рабочих. С 1827 по 1860 г. объем промышленной продукции в стране возрос в восемь раз. Общая сумма капиталов, вложенных в промышленность с 1820 по 1860 г., возросла с 50 млн до 1 млрд долл. В итоге быстро возрастал удельный вес США в мировом промышленном производстве. В 1820 г. он составлял лишь 6%, а в 1860 г. достиг 17%.

Радикальные сдвиги в отраслевой структуре экономики выражались прежде всего в том, что уже в 1850 г. промышленная продукция по стоимости превзошла сельскохозяйственную. Доля населения, занятого в сельском хозяйстве, снизилась с 90% в конце XVIII в. до 60% в начале 60-х годов XIX в. За несколько десятилетий практически на пустом месте выросли гигантские промышленные центры: Цинциннати (в 1860 г. – третий по числу промышленных рабочих после Филадельфии и Нью-Йорка), Чикаго (который еще в 1832 г. был простым фортом, а в 1840 г. являлся городом), Кливленд, Сент-Луис и др. Жители городов составляли в 1860 г. почти 20% населения США,

Качественные изменения произошли внутри промышленного сектора, они свидетельствовали о том, что страна уверенно вступила на путь индустриального развития. По темпам роста в 40–60-е годы XIX в. тяжелая промышленность опережала другие отрасли. Так, производство хлопчатобумажных тканей увеличилось в 1,5 раза, в то время как выплавка чугуна – в 2,6 раза, добыча каменного угля – в 7,2 раза, но при этом по стоимости продукция пищевой и легкой промышленности преобладала. В 60-е годы отрасли промышленности по стоимости выпускаемой продукции распределялись следующим образом: мукомольная, хлопчатобумажная, лесная, обувная, металлообрабатывающая, швейная, кожевенная, металлургическая, шерстяная и т.д.

Особенно стремительно развивалась тяжелая промышленность, связанная с обслуживанием железнодорожного строительства: паровозостроительная, вагоностроительная, рельсопрокатная. Строились гигантские, оборудованные по последнему слову тогдашней техники заводы, производительность которых превосходила масштабы европейских предприятий. Наряду с традиционными для промышленного переворота отраслями тяжелой индустрии – металлургической, угольной, машиностроительной, судостроительной – в США получили развитие сельскохозяйственное машиностроение, производство машин для швейной, обувной, мукомольной отраслей.

В 50–60-е годы закладывалась база для становления резиновой и нефтяной промышленности. Важнейшим элементом хозяйственной системы становилась производственная инфраструктура, прежде всего транспорт. В строительство железных дорог в 1860 г. вкладывалось средств примерно столько, сколько во все сферы промышленного производства.

Промышленный переворот в США в значительной степени опирался на иммиграционный процесс, что являлось отличительной чертой капитализма переселенческого типа. За 1815–1860 гг. в Северную Америку прибыло 3 млн человек. Этот поток направлялся в основном в северные, центральные и западные штаты. С развертыванием промышленного переворота увеличился въезд в страну специалистов, особенно инженеров, квалифицированных ремесленников, механиков, углекопов и т.п.

Ввоз иностранного капитала в 1790–1860 гг. составил 500 млн долл. Основной сферой его приложения было железнодорожное строительство. Иммиграция стимулировала промышленный переворот, но сама

являлась следствием другого процесса – бурного капиталистического развития стран Европы, в первую очередь Англии.

Промышленный переворот в основном завершился в 1860 г. в наиболее развитых северо-восточных штатах, на которые приходилось 67,3% стоимости промышленного производства страны. В ходе переворота плантаторский Юг превращался во «внутреннюю колонию» с неизбежной механизацией ее промышленного сектора. Однако развитие фабричной системы до Гражданской войны имело второстепенное значение, поскольку преобладали производства по первичной обработке сельскохозяйственного сырья – хлопка, табака, риса, сахарного тростника. В зоне колонизации промышленное развитие также приняло формы, у которых не было аналогов в Западной Европе. На эти территории капиталистические отношения привносились из Западной Европы и уже заселенных районов США.

Поэтому мелкое, в том числе домашнее, производство, стихийно возникшее на западе США, предприятия с ручным трудом, создававшиеся в первой половине XIX в., быстро механизировались. В самых молодых штатах, где промышленность только зарождалась, даже мелкие мастерские с несколькими рабочими нередко имели паровой двигатель. Основание городов на Западе часто предшествовало систематической колонизации.

Таким образом, на новых заселяемых землях мануфактурная стадия в развитии промышленности сокращалась или устранялась вовсе. Традиционные стадии капиталистической эволюции проявлялись в этом регионе в еще более урезанном виде, чем на Северо-Востоке, где мануфактурный период был значительно короче западноевропейского. Кроме того, углублявшееся территориальное разделение труда обуславливало специализацию Запада главным образом на переработке пищевых продуктов, лесоматериалов, изготовлении сельскохозяйственной техники. Завершение промышленного переворота на Северо-Востоке стало исходным пунктом, предпосылкой и фундаментом для индустриализации западных и южных штатов в последующий период.

**Развитие сельского хозяйства.** К началу 60-х годов XIX в. в сельском хозяйстве США было занято 60% населения, что свидетельствовало о его важнейшей роли в экономике страны. Производство продукции этой отрасли (по стоимости) за 1800–1860 гг. возросло в 6,7 раза (с 236 до 1578 млн долл.).

В результате войны за независимость, скваттерства, либерализации аграрного законодательства продажа правительством земли на Западе непрерывно росла, достигнув к 50-м годам XIX в. среднего уровня в 2 млн га. В хозяйственный оборот постоянно вводились новые земли, что в условиях резкого дефицита рабочих рук стимулировало **технический прогресс** в сельском хозяйстве. Еще в 1790 г.

**Ньюболд** сконструировал чугунный плуг, который позднее был усовершенствован. В 30-е годы XIX в. появились сноповязалки, косилки. Важное значение имело изобретение жатвенной машины.

Росту сельскохозяйственного производства способствовали непрерывное увеличение емкости внутреннего рынка, развитие новых видов транспорта, связавшего аграрные районы страны с индустриальными центрами. Возрастание потребностей в сельскохозяйственной продукции со стороны городского населения, пищевой и легкой промышленности стимулировало быстрый **рост товарности земледелия и животноводства**. Важным последствием рыночной ориентации производителей аграрного сектора было углубление **отраслевой специализации** отдельных регионов страны, получившей развитие еще в колониальный период. В районе интенсивной колонизации (на так называемом Старом Северо-Западе), который еще с конца XVIII в. специализировался на выращивании кукурузы в сочетании с экстенсивным животноводством (прежде всего свиноводством), по мере вырубки лесов увеличивались площади, отводимые под рожь, ячмень, овес. Посевы пшеницы здесь появились только во второй четверти XIX в. За 1840–1860 гг. ее производство утроилось. К 1860 г. указанный регион становится главным производителем пшеницы, закрепляя за собой центральное место в зерновом хозяйстве страны. Общий объем производства зерновых в северо-западных штатах в 1840–1860 гг. возрос в 2,9 раза.

В новых штатах Запада началось развитие высокоинтенсивного животноводства. Из Англии были вывезены улучшенные породы рогатого скота, из Испании – длинношерстные овцы (мериносы) и т.д. Успешное развитие зернового производства и животноводства в зоне колонизации привело к необходимости перестройки аграрного сектора северо-восточных штатов. Производители сельскохозяйственных продуктов этого региона, не располагавшие крупными участками, не выдерживали

конкуренции с колонистами Северо-Запада, поставлявшими дешевые качественные зерновые и мясные товары. Перестройка заключалась в постепенном переходе от экстенсивного хозяйства к интенсивному с ориентацией на производство молочной продукции, выращивание овощей, промышленное садоводство. Сельское хозяйство Северо-Востока приспособлялось к потребностям быстрорастущих индустриальных центров. Развитие железнодорожной транспортной сети способствовало процессу отраслевой специализации этих районов США.

Произошли сдвиги и в отраслевой специализации южных штатов. В колониальную эпоху они являлись главными производителями табака, риса, индиго. К концу XVIII в. табачные плантации стали нерентабельны, поскольку хищническая эксплуатация земель в Виргинии вызвала их истощение. В результате войны за независимость были потеряны английские рынки риса. В то же время по мере развертывания промышленной революции на Европейском континенте и в самих США резко возрос спрос на хлопок. Под воздействием этого фактора в первой половине XIX в. за счет освоения новых территорий Юга и Юго-Запада в невиданных масштабах расширялись посевные площади под хлопок, превращавшиеся в главный продукт специализации этих штатов. Если в 1791 г. они давали лишь 0,4% мирового производства хлопка-сырца, то в 1831 г. – 49,6, а в 1860 г. – 66%. Основная масса американского хлопка поглощалась европейским, прежде всего английским, рынком. После 1815 г. начался рост его внутреннего потребления. К 1860 г. четвертая часть производимого в стране хлопка перерабатывалась американскими предприятиями.

Таким образом, в первой половине XIX в. сельское хозяйство США достигло внушительных успехов, выразившихся в значительном росте аграрной продукции, в глубоких сдвигах в отраслевой структуре, в коренном изменении технической базы. Оно быстро перестраивалось в соответствии с требованиями индустриального сектора, городского населения, мирового рынка. На пути дальнейшего прогресса в сельском хозяйстве стояли противоречия, обусловленные противоположными формами его организации в отдельных районах страны. Если на Северо-Востоке и Северо-Западе быстрыми темпами развивалось *свободное фермерское хозяйство*, то для южных штатов это был период расцвета *плантаторской рабовладельческой системы*.

К 1860 г. в США насчитывалось 2044 тыс. фермерских хозяйств. Уже к 20-м годам XIX в. фермеры стали основными производителями аграрной продукции в стране. Подавляющая их часть вела хозяйство на собственной земле. Земельная обеспеченность фермерств (особенно в зоне колонизации) была значительно выше, чем в Европе. В середине XIX в. заметную роль стали играть арендаторы. На Среднем Западе их доля среди землевладельцев доходила до 20%. Хозяйства зажиточных фермеров, как правило, носили товарный характер. Именно в них активно использовалась сельскохозяйственная техника, применялся наемный труд. Рынок рабочей силы для капиталистически организованного аграрного сектора формировался за счет иммигрантов, а также разорвавшихся фермеров.

Развитие аграрной экономики Юга базировалось на массовом применении труда рабов-негров. Несмотря на запрет ввоза рабов (с 1808 г.), повышение цен на них (в конце XVIII в. раб стоил менее 300 долл., накануне Гражданской войны – 1800 долл.), численность рабов постоянно росла. С конца XVIII в. она увеличилась почти в шесть раз (с 750 тыс. до 4,4 млн). Рабы составляли 12% населения США. Если 71,3% всех рабовладельцев использовали в своих хозяйствах не более 10 рабов, то количество плантаторов, владевших сотней и более рабов, было крайне ничтожно – 0,45% всех рабовладельцев. Однако именно эта группа представляла экономическую и политическую силу, определяла характер связей с другими штатами и мировым рынком. Плантаторское хозяйство, оставаясь рабовладельческим по своей организационной форме, превращалось, с одной стороны, в поставщика сельскохозяйственного сырья, прежде всего хлопка, для капиталистически развивавшейся промышленности Севера США и европейских государств, с другой – в рынок сбыта индустриальных товаров, прежде всего иностранных. Таким образом, плантаторская рабовладельческая система к середине XIX в. оказалась втянутой как в орбиту мирового капиталистического хозяйства, так и в процесс становления промышленного капитализма в самих США.

**Развитие торговли, денежной и кредитной систем.** Промышленный переворот, прогресс в сельском хозяйстве, усовершенствование транспортной сети, создание принципиально новых видов транспорта сопровождалось быстрым развитием в первой половине XIX в. внутренней и внешней торговли.

За полвека значительно увеличился объем внешней торговли. Экспорт вырос в 3,7 раза, импорт – в 4 раза. С середины XIX в. в связи с подъемом в сельском хозяйстве начался интенсивный рост экспорта, за 1850–1860 гг. он увеличился в 2,3 раза. В экспорте страны преобладало сельскохозяйственное сырье (хлопок, шерсть, кожа) и продовольствие, готовые изделия составляли 12% вывоза. Доля хлопка в экспорте составляла в 1860 г. 57%. С 1816 по 1860 г. стоимость вывоза зерновых возросла более чем в 3 раза, мясных продуктов – в 10 раз. До половины американского экспорта приходилось на Англию, являвшуюся главным покупателем хлопка, а с середины XIX в. – и продовольствия. Доходы от экспорта сельскохозяйственной продукции обеспечивали валютные поступления, необходимые для промышленного импорта. В указанный период еще сохранялась зависимость американской индустрии и потребительского рынка (особенно южных штатов) от ввоза иностранных, в первую очередь английских, машин, оборудования, промышленных товаров, производство которых еще не было налажено в США.

Денежная система США после войны за независимость также претерпела изменения. В колониальной Америке масштаб цен измерялся в английских фунтах. После войны в 1792 г. **Законом о чеканке монет** была введена десятичная монетная система. Замена старого британского масштаба цен была одним из важнейших нововведений, совершенных «отцами–основателями» Америки. Несмотря на явное удобство пользования подобной системой, население страны противилось этому новшеству. Поэтому переход к новой денежной десятичной системе в полной мере был осуществлен только после Гражданской войны. В соответствии с законом о чеканке монет был установлен **биметаллический стандарт**, главным недостатком которого являлось колебание рыночных цен золота и серебра.

В первой половине XIX в. происходил процесс становления капиталистической **кредитной системы**. В колониальный период кредитные операции выполнялись конторами или частными ассоциациями, выдававшими ссуды (обычно под залог земли), выпускавшими бумажные деньги. Обычно подобного рода организации создавались для финансирования конкретных мероприятий, период их деятельности определялся сроком кредита. В 1690 г. для финансирования войны короля Вильгельма Оранского за Испанское наследство были выпущены кредитные билеты, ставшие первыми бумажными деньгами в Британской империи. Появились земельные банки, выпускавшие банкноты, обеспеченные недвижимостью. Создание кредитных учреждений и выпуск кредитных билетов привели в ярость английский парламент, который требовал использования в Британской империи лишь полноценных денег. К 1773 г. Англия смягчила ограничения. Парламент принял закон, разрешавший выпуск сертификатов, векселей, счетов или долговых расписок для законных целей и уплаты налогов или других долгов. Однако эти реформаторские меры несколько запоздали.

Революционный конгресс, созданный в ходе войны за независимость, с целью финансового обеспечения армии ввел **налоги**. Сбор налогов затруднялся из-за нехватки твердой валюты. Новое правительство поэтому стало выпускать долговые обязательства. Отдельные штаты для поддержки своих ополчений действовали подобным же образом. Участие отдельных штатов в денежном обращении и кредитовании являлось отличительной чертой развития американской банковской системы.

Децентрализация эмиссионного дела привела к резкому расширению выпуска бумажных денег, дезорганизовывала экономику только что созданных Соединенных Штатов. С целью организации учреждения, способного регулировать выпуск денег, Конгресс в 1781 г. выдал чартер (документ на право ведения банковских операций) **Банку Северной Америки** (Филадельфия). В 1784 г. были организованы **Банк Нью-Йорка и Банк Массачусетса**. Заметным событием стало предоставление 20-летнего чартера **Первому банку Соединенных Штатов** в 1791 г. Этому в большой мере способствовал первый министр финансов США А. Гамильтон. Создание банка вызвало серьезные и продолжительные споры о компетенции федерального правительства и властей штатов в области банковской деятельности. Защитники банка указывали на необходимость этого института, ссылаясь на Конституцию США, где говорилось о том, что Конгресс имеет право на чеканку монет и определение их паритета с золотом и иностранными монетами, а следовательно, и на установление контроля за эмиссией.

Банк Соединенных Штатов выполнял много функций. Важнейшей из них являлось регулирование количества денег в обращении, т.е. защита экономики от инфляции. Созданное по примеру Английского банка, это учреждение было первым образцом законодательного контроля за банковской деятельностью. Из устава Английского банка заимствовали пункт о запрете на торговлю товарами, вводились ограничения на кредитование производственных секторов, практика предоставления регулярных отчетов

о положении банка публичному должностному лицу, устанавливались лимиты, определявшие количество земли, иных объектов аренды, товаров, имущества, которые мог приобрести или использовать банк, предельная сумма долгов (она не должна была превышать капитал банка с учетом кредитов по вкладам) и т.д.

Поскольку Банк Соединенных Штатов был хранителем фондов федерального правительства, он мог предъявлять банкноты банку-эмитенту (осуществляющему эмиссию) для размена на золото и серебро. Выполняя эту функцию, банк выступал в роли **центрального банка**, регулирующего количество денег в обращении, что не отвечало интересам лиц, выступавших за расширение денежной массы. Первый банк Соединенных Штатов успешно расширял деятельность и к 1811 г. (срок окончания действия чартера) осуществлял операции на территории всей страны, открыв отделения во всех крупных портовых городах, предоставлял кредиты, производил контроль за функционированием банковской системы. С прекращением его существования число банков в штатах стало быстро расти.

**Банки штатов** предоставляли кредиты, выпускаемые ими деньги (банкноты, депозиты) значительно увеличивали совокупное предложение денег в стране, однако покупательная способность их падала. В связи с этим, а также с потребностями военного времени (англо-американские войны), в 1816 г. Второй банк Соединенных Штатов получил чартер. Он выполнял те же функции, что и первый, но управление им было недостаточно эффективно. Кроме того, банк стал вмешиваться в политику. В результате президент Джексон наложил вето на законопроект, который мог бы продлить полномочия банка по истечении 20 лет. Оппозиция национальному банку была столь велика, что власти штата Мэриленд установили налог на операции отделения банка, вынудив его прекратить деятельность. Верховный суд при рассмотрении этого дела признал налог незаконным. Вслед за прекращением деятельности Второго банка Соединенных Штатов вновь резко увеличилось количество банков в отдельных штатах. Если к 1800 г. было открыто 29 банков, то в 1820 г. их насчитывалось 300, в 1836 г. – 500, в 1860 г. – 1601.

Таким образом, формирование кредитной системы США в первой половине XIX в. отличалось противостоянием сторонников централизации банковского дела и их оппонентами. В реальной банковской практике это выражалось в расширении деятельности банков отдельных штатов.

### Вопросы для повторения

1. В чем заключались особенности формирования предпосылок промышленного переворота в США?
2. Какую роль в экономической истории США сыграли Война за независимость и Гражданская война?
3. Назовите основные этапы и специфические черты промышленного переворота в США.
4. Каковы были главные последствия промышленного переворота на северо-востоке США?

### 6.4. «Революционно-реформистский» путь становления промышленного капитализма. Япония

**Предпосылки промышленного переворота.** Предпосылки промышленного переворота в Японии складывались в ходе буржуазных реформ, проводимых правительством страны в 60–70-е годы XIX в.

Ранние формы капиталистических отношений и условия для их дальнейшего развития зарождались в процессе разложения феодального строя со второй половины XVII в. К середине XIX в. монополия феодальной собственности на землю была подорвана. Об этом свидетельствовал тот факт, что  $\frac{1}{3}$  всей обрабатываемой земли оказалась в руках так называемых «новых помещиков» -ростовщиков, городских торговцев, разбогатевших крестьян, самураев-землевладельцев. Формирование рынка земли происходило вопреки существовавшему законодательству. Согласно законам, лица, взявшие в заклад крестьянские наделы, лишались на них прав; купля-продажа земли запрещалась (кроме целинной и принадлежавшей самураям). Однако значительная часть крестьянства вынуждена была закладывать, продавать или просто бросать землю, не выдерживая бремени оброчных и налоговых платежей (их общий размер достигал 70% урожая). Число безземельных крестьян возрастало в результате запрета дробить мелкие держания при наследовании. Обезземеливание крестьянства создавало определенные условия для формирования рынка

рабочей силы. Этот процесс сдерживался тем, что крестьяне не имели прав на свободное передвижение по территории страны и смену вида деятельности.

Аграрное производство было главной отраслью экономики Японии, но оно постепенно стало утрачивать свой чисто натуральный характер. К середине XIX в. оброк и другие виды платежей взимались в натурально-денежной форме. В связи с этим крестьянские хозяйства втягивались в товарно-денежные отношения.

Многие хозяйства «новых помещиков», князей (особенно в юго-западных провинциях) ориентировались на рынок, переходя от производства монокультуры – риса – к выращиванию хлопка и выработке шелка-сырца, поскольку возрастал спрос промышленности на эти виды сырья. В стране при стабильном сборе зерна расширялись площади под посевами технических культур. Эти сдвиги в структуре сельскохозяйственного производства свидетельствовали о росте его товарности.

Разложение японского феодализма выражалось в появлении *мануфактур*. За первую половину XIX в. была создана 181 новая мануфактура (в XVII в. – 33 мануфактуры, в XVIII в. – 90). В мануфактурном производстве использовались некоторые технические усовершенствования, в частности сила воды. Технические новинки применялись в горном деле и при выплавке металлов. Рост мануфактур и упадок цехового ремесла особенно ярко проявились в прядильно-ткацком производстве. Централизованная мануфактура преобладала в ткацком деле, в прядильном производстве – раздаточная мануфактура. Мануфактуры появились в сахарном, горнорудном, металлообрабатывающем, фарфоро-фаянсовом, гончарном производствах. Большая часть мануфактур, в основном производящих вооружение, принадлежала крупным феодалам и государству. На казенных мануфактурах применялся труд беглых крестьян. Некоторые феодалы строили крупные промышленные предприятия европейского типа. В княжестве Сацума имелись: текстильная фабрика, заводы по производству сахара, серной кислоты (1853), первая в стране судовой верфь для строительства военных кораблей (1854). Однако эти единичные примеры нельзя рассматривать как начало промышленного переворота.

Рост товарности аграрного производства, развитие мануфактур создавали условия для расширения товарных рынков. К середине XIX в. такие города, как Осака, Нагасаки, Нагоя и другие, превратились в крупные торговые центры. Постепенно шло формирование общепонского рынка с центром в Осаке.

Рынок капиталов к середине XIX в. еще не сложился, хотя и появились дополнительные источники накопления капитала (помимо оброчных платежей, торговой прибыли, ростовщического процента) – прибыль, получаемая за счет предпринимательской деятельности государства, крупных феодалов и «новых помещиков». Основная масса торговцев и ростовщиков, обладавших значительными средствами, предпочитала заниматься традиционным менее рискованным делом: операциями на рисовой бирже, спекулятивными земельными сделками, нелегальной скупкой земель. Поэтому капиталы оседали в сфере обращения. Кредитные операции осуществлялись старыми торгово-ростовщическими домами или отдельными ростовщиками. Как правило, ссуды выдавались под залог земли или товаров.

Таким образом, к середине XIX в. в Японии сложились определенные предпосылки для формирования капиталистического хозяйства. Однако по уровню экономического развития Япония отставала от европейских государств и США. Феодальный режим, долговременная закрытость страны, политическая раздробленность, тормозившая формирование всеяпонского рынка (товаров, капиталов, земли, рабочей силы), сдерживали становление капиталистического уклада.

Важным фактором, ускорившим разложение феодальных и развитие капиталистических отношений, явилось насильственное открытие Японии для внешнего мира. В 1853 г. к японским берегам прибыла мощная эскадра под предводительством коммодора Перри, доставившая правительству страны послание президента США с предложением установить торговые отношения между двумя государствами. В 1854 г. военная экспедиция вернулась, вынудив японцев подписать первый неравноправный договор, открывавший для американцев порты Симода и Хакодате. В 1858 г. США силой оружия заставили японское правительство подписать новый договор, носивший явно дискриминационный характер. Он предусматривал: открытие для торговли между двумя странами ряда новых портов; ограничение вывозных пошлин до 5%, в то время как пошлины на ввозимые в США товары устанавливались в размере от 5 до 35%; соблюдение принципа наибольшего благоприятствования; установление экстерриториальности американцев в гражданских и уголовных делах и пр. Подобные договоры Япония была вынуждена подписать с Англией, Францией, Голландией.

Включение Японии силовым путем в систему мирового капиталистического рынка оказало противоречивое воздействие на ее экономическое развитие. Производители сельскохозяйственной продукции получили рынок сбыта. Перед промышленниками открылись широкие возможности для приобретения зарубежных машин и оборудования. С 1860 г. обороты внешней торговли быстро возрастали. В экспорте на первом месте стоял вывоз шелка (от 50 до 60% стоимости всего экспорта), затем шел чай, медь, рыба и другие морские продукты. Японские производители хлопка получили возможность выхода на мировой рынок из-за сокращения его экспорта из США, где шла гражданская война. В импорте преобладали ткани и пряжа, ввозилось оружие, суда, промышленное оборудование.

Высокий уровень спроса на мировом рынке на японские сельскохозяйственные товары в связи с их относительной дешевизной способствовал росту товарности аграрного производства, ускорению процесса расслоения деревни, значительному укреплению экономических позиций помещиков, богатых крестьян, торговцев-ростовщиков. Их деятельность подрывала монопольное положение старых торговых гильдий, создавая тем самым более свободные условия для развития торговли.

В промышленности развернулось строительство предприятий, базировавшихся на европейской технике. За 1854–1867 гг. только в легкой промышленности было построено 111 новых предприятий. В этот период закладывалась основа для развития тяжелой промышленности. В 1868 г. в стране имелось 53 предприятия, выпускавших машиностроительную продукцию, инструменты, металлоизделия, оружие.

Наряду с государственными и клановыми, создавались частнокапиталистические мануфактуры (в основном шелкоткацкие и винокурные). После снятия запрета на строительство крупных судов (в 1853 г.) в десяти княжествах были построены верфи. За 1853–1867 гг. на них было построено более 50 кораблей, а на верфях бакуфу (правительства сегуна) – 44. В 1856 г. был спущен на воду первый в Японии пароход.

Все это свидетельствовало о начале промышленного переворота. Однако в условиях феодального режима фабричная система развивалась медленно. Ввоз в Японию иностранных промышленных товаров приводил к разорению домашней промышленности и городского ремесла. Разорившиеся мелкие товаропроизводители пополняли рынок рабочей силы для развивавшегося мануфактурного и фабричного производств. Следовательно, внешний фактор - насильственное вовлечение страны в мировую торговлю – ускорял процессы формирования капиталистического хозяйства.

Вместе с тем внешняя торговля становилась фактором, дезорганизуя экономику. Массовый экспорт сельскохозяйственной продукции вызывал повышение цен на нее на внутреннем рынке. Удорожание сырья поставило в затруднительное положение ведущие отрасли промышленности – хлопчатобумажную и шелкоткацкую. На потребительском рынке из-за роста цен на продовольствие сложилась крайне острая ситуация.

Накопление капиталов в стране было затруднено спекуляцией на золоте и серебре, неэквивалентным обменом. Для иностранных компаний и частных лиц все более прибыльными становились операции по обмену серебра на золото с вывозом последнего, поскольку курс серебра по отношению к золоту в Японии был в три раза выше, чем на мировом рынке. Массовая утечка золота подрывала финансовую систему государства и способствовала повышению цен на внутреннем рынке. Пассивный баланс внешней торговли отражал ее неэквивалентный характер: сельскохозяйственная продукция вывозилась по ценам ниже мировых, а ввозимые промышленные товары из-за высоких пошлин реализовывались по более высоким ценам.

В условиях экономического кризиса, краха государственных финансов, угрозы иностранного порабощения в Японии возникло мощное антииностранное движение, наблюдался рост антиправительственных выступлений, в которых принимали участие самые широкие слои населения. Объединенные силы оппозиции (представители самурайских княжеств Тесю, Сацума и др., крупной торговой буржуазии), стремившиеся к модернизации существовавшего феодального режима, совершили **правительственный переворот**, получивший название **«революция Мейдзи» (1867–1868)**. В результате произошло свержение сегуна и была реставрирована реальная власть императора. Вновь сформированное абсолютистское правительство во главе с императором Мацухито (1868–1911), поставив перед нацией задачу догнать и превзойти Запад в экономическом и военном отношении, приступило к проведению реформ в политической сфере, экономике, образовании.

В ходе этих реформ создавались предпосылки, необходимые для становления капиталистической



системы.

Правительство Японии, встав на путь преобразований, оказалось в трудном положении. Решение задачи скорейшей индустриализации страны требовало ликвидации феодальных форм управления и хозяйствования. Наряду с этим правительство стремилось сохранить положение старых феодальных кругов – князей и самураев, а также представителей торгово-ростовщической буржуазии. Поэтому все проводившиеся государством реформы носили двойственный характер, проводились постепенно; в процессе их реализации феодальные элементы не подверглись немедленной и полной ломке, а приспособлялись, встраивались в новые механизмы управления и хозяйствования.

Одновременно проводились *политические преобразования*, а именно ликвидация княжеств, становление новой системы государственного управления, унификация законов и судопроизводства, создание регулярной армии. При этом они были направлены на формирование централизованного государства, что являлось решающим фактором превращения Японии в мощную мировую державу. Одним из первых законодательных актов нового правительства стал указ 1869 г., обязавший феодалов передавать свои владения императору. Окончательная ликвидация княжеств произошла в 1871 г. с образованием префектур во главе с префектом вместо ранее существовавших наследственных губернаторов.

Князьям и самураям высших рангов, лишенным владений и феодальных привилегий, государство гарантировало высокие пенсии, предоставление льгот при поступлении на государственную службу. При проведении *военной реформы* в 1872 г. – создании регулярной армии на основе всеобщей воинской повинности – самураям всех рангов предоставляли право на свободный выбор вида деятельности, получение государственных пенсий, 50%-ную скидку при покупке казенной земли.

Рядом указов правительство установило определенные гарантии свободы личности для всех граждан государства. Декретами 1870, 1871 гг. унифицировались законы и судопроизводство, устанавливалось равенство всех подданных императора перед законом, уничтожалась сословная дискриминация. Последовавшие за этим указы о свободе выбора профессии для лиц всех сословий, о праве свободного передвижения по стране означали ликвидацию феодальной зависимости.

В 1868 г. был принят указ об отмене цехов, гильдий, клановых монополий, в 1871 г. разрешен свободный выбор сельскохозяйственных культур для посева, в 1872 г. издан указ о свободной торговле рисом и другими сельскохозяйственными продуктами.

Преодоление политической раздробленности позволило устранить все внутренние таможи, ввести единую денежную систему. С 1870 г. началась чеканка золотых и серебряных монет – *иен*, равных по весу и пробе доллару США, взамен множества денежных знаков, находившихся в обращении. Таким образом, формировались условия для образования единого всеяпонского рынка, для экономического объединения страны.

*Экономические реформы* (аграрная, банковская) были направлены на ускорение первоначального накопления капитала, создание новых общественно-экономических структур. В ходе *аграрной реформы* 1872–1873 гг. окончательно было ликвидировано феодальное землевладение, формировался слой новых собственников земли. Феодалы приспособлялись к изменившимся условиям хозяйствования. Еще в 1869 г. был принят указ, обязавший их передавать владения императору. При этом законодатели обратились к историческому прошлому страны – кодексу Тайхоре (VIII в.), согласно которому земля являлась достоянием императора. Реформа устанавливала порядок наделения императором населения землей.

1. Земля формально, без выкупа закреплялась на правах частной собственности за тем, кто ею фактически распоряжался. Крестьяне, наследственные держатели земельных наделов превращались в собственников. «Новые помещики» в результате реформы легализовали свои права на одну треть пахотной земли страны, которая с середины XIX в. находилась в их руках вопреки существовавшим законам. Крупным землевладельцем стал император.

2. В 1873 г. был введен *поземельный налог*, являвшийся основным источником государственного дохода, а следовательно, финансовой базой проводимых правительством реформ. Налог распространялся на всех землевладельцев и взимался в денежной форме центральным правительством. Его размер (включая местные налоги) составлял около 50% собранного урожая, что приблизительно равнялось величине земельной ренты, получаемой до реформы феодалами. Поземельный налог, таким образом,

представлял собой выкуп, который платили новые владельцы земли государству. Оно, в свою очередь, 40% дохода расходовало на выплату компенсации бывшим собственникам земли в виде пожизненных пенсий. Позже всем князьям и самураям было предложено в добровольном порядке капитализировать пенсии, т.е. получить единовременное пособие в размере пенсии за несколько лет. При этом правительство заявило, что превращение пожизненных пенсий в единовременную компенсацию преследует цель снабдить князей и самураев средствами, необходимыми для торговой и промышленной деятельности.

В результате аграрной реформы создавались известные предпосылки для становления капиталистических форм сельскохозяйственного производства: была узаконена частная собственность на землю, свобода ее купли-продажи, ипотека. Однако реформа поставила различные группы землевладельцев в неравные стартовые условия для вхождения в рыночную экономику. Основная масса собственников земли – крестьяне – была лишена такой возможности. Они потеряли значительное количество земли. Часть общинной земли (луга, леса, пастбища) перешла к императору. Арендованные или заложенные крестьянами до реформы земли отошли к «новым помещикам». В итоге их большая часть оказалась собственниками мелких участков земли; в свою очередь, малоземелье вынуждало арендовать землю. Поскольку около половины дохода, получаемого в крестьянском хозяйстве, изымалось в форме поземельного налога, то поиск средств для арендной платы вынудил земледельцев закладывать землю, обращаться к ростовщикам.

Став собственниками земли, несмотря на все трудности, крестьяне не желали расставаться со своими хозяйствами. Это обстоятельство, во-первых, было одной из причин аграрного перенаселения, вызывавшего постоянный рост арендной платы; во-вторых, сдерживало процесс формирования рынка труда. В условиях растущей арендной платы, недостаточного количества свободной рабочей силы крупным землевладельцам было выгоднее сдавать землю в аренду, чем организовывать хозяйства по капиталистическому образцу. Сохранение полуфеодальных отношений в деревне, когда основная масса собственников земли была вынуждена обращаться к дореформенным способам ведения хозяйства, ослабляло стимулы для капиталистической организации помещичьего хозяйства, придавало процессам формирования предпосылок индустриализации страны определенные особенности.

Рынок труда в этот период пополнялся главным образом за счет земледельцев, временно оставлявших свое хозяйство и вынужденных прибегать к побочному заработку. Полное разорение их хозяйств играло меньшую роль. На рынке труда преобладали предложения со стороны временных неквалифицированных рабочих из крестьян-отходников. Причем большую их часть составляли женщины и подростки. Ощущался острый дефицит квалифицированных кадров, постоянных рабочих. Известную роль в формировании рынка труда играло разорение ремесленников и деклассирование низших слоев самурайства. Запрещение монопольных цехов, конкуренция иностранных товаров приводили к обнищанию и разорению ремесленников. Однако основная их часть не становилась наемными рабочими, а приспособлялась к изменившимся условиям, сохраняя старый «цеховой дух».

Институт самураев, возникший еще в XII в., в ходе буржуазных преобразований встраивался в новую систему хозяйствования. Самураи, с их ярко выраженным национальным честолюбием, постоянным стремлением поставить Японию впереди других государств, пользовались огромным влиянием среди рядовых японцев и сыграли большую роль в становлении японского капитализма, несмотря на то что составляли 5–6% населения страны. Имущественное положение самурайского сословия различалось, доходы колебались от 1,8 до 10 тыс. коку риса, уровень жизни низших сословий был хуже, чем у крестьян. В связи с этим самураям пришлось выйти на рынок труда и заняться определенными видами деятельности. Это был первый резерв наемной рабочей силы, причем достаточно грамотной и честолюбивой.

Самураи высших рангов, получив значительные средства, становились крупными землевладельцами, организаторами промышленного производства, учредителями банков и т.п., превращались в новую промышленную и банковскую элиту. Часть самураев составила среднее звено управленческого аппарата. Наконец, некоторые самураи поступали на службу в государственный аппарат, работали по найму учителями, врачами и т.д. Но многие низшие самураи восприняли капитализацию пенсий как удар по сословным привилегиям и не смогли найти себе достойного применения в новом государстве. Размер полученной компенсации не позволял заняться предпринимательской деятельностью или превратиться в

рантье, вынуждал их становиться наемными рабочими. Самураи принимали участие в строительстве образцовых государственных предприятий, выполняя свой «долг» перед императором, затем получали на них работу в качестве управленцев или квалифицированных рабочих.

Процесс формирования рынка капиталов происходил при усиленной государственной поддержке. Торгово-ростовщическая буржуазия предпочитала высокие гарантированные прибыли в сфере обращения, не рискуя вкладывать деньги в промышленность.

Поэтому правительство было вынуждено взять на себя решение задач первоначального накопления капитала. С этой целью в 1876 г. был пересмотрен порядок взимания поземельного налога, что способствовало увеличению его доли в доходной части государственного бюджета до 70%. Государство таким путем получило необходимые средства для оказания содействия развитию промышленности и транспорта. В этом же году правительство в принудительном порядке заставило князей и самураев капитализировать пенсии, заменив их единовременной государственной компенсацией в размере 5–14-летней суммы пенсии. Пособие выплачивалось правительством частично наличными, частично облигациями государственного займа из расчета 5% годовых в зависимости от размера пенсии. Огромные денежные средства, полученные от государственной казны бывшими князьями и самураями высших рангов, становились важнейшим источником формирования рынка капиталов. С целью сосредоточения капиталов, необходимых для финансирования коммерческих предприятий, правительство в 1872 г. начало банковскую реформу. Первым шагом являлось учреждение **национальных банков**.

Формирование новой системы управления государством, строительство промышленных предприятий, создание новых средств транспорта, организация банков требовали высококвалифицированных кадров. С 1872 г. началось проведение реформы в области образования, вводилось **обязательное начальное образование** для всех слоев населения. Было создано восемь университетских округов. В каждом из них учреждалось 210 начальных школ, в свою очередь, округ делился на районы (32), в каждом из них организовывались средние школы.

**Развитие аграрной экономики.** Изменения в социально-экономическом строе привели к прогрессивным сдвигам в сельском хозяйстве, которые выражались в расширении посевных площадей, повышении урожайности основных культур, увеличении объемов аграрного производства, росте его товарности. За 15 лет, прошедших после переворота Мейдзи, посевные площади расширились на 9%, в то время как за предшествовавшие 150 лет они оставались неизменными. Применение с 1887 г. фосфорных удобрений способствовало повышению урожайности сельскохозяйственных культур. Постоянно растущий спрос со стороны текстильных фабрик, сахарных заводов способствовал развитию хлопководства, шелководства, расширению плантаций сахарного тростника. Происходили также изменения в структуре сельскохозяйственного производства. Внутренний рынок страны не был защищен таможенными тарифами от конкуренции иностранных сельскохозяйственных товаров. В связи с этим японская промышленность стала ориентироваться на переработку более дешевого сырья, прежде всего индийского хлопка, что вызвало сокращение посевов хлопчатника, сахарного тростника, индиго. Но нарастало производство чая, шелка-сырца, риса, пользовавшихся широким спросом на мировом рынке. За 1868–1882 гг. экспорт чая, шелка-сырца увеличился в два раза.

Стимулирующее воздействие на аграрный сектор экономики оказала **инфляционная политика** правительства. Обесценение бумажных денег в 1877–1880 гг. вызвало двухкратное увеличение цен на рис, стабилизировавшее положение крестьянских хозяйств. Несмотря на малые масштабы производства, фермеры, обрабатывавшие три и более гектаров земли, получали больший доход, чем городские рабочие. Поэтому у японских крестьян отсутствовало желание перебираться в город. Наибольший выигрыш от аграрной реформы и повышения цен на сельскохозяйственную продукцию получили помещики. Закрепив за собой земельную собственность, освободившись от обязанности отдавать часть урожая крупному феодалу, они получали значительные доходы. В условиях аграрного перенаселения, малоземелья крестьян помещики устанавливали высокую арендную плату (выше, чем в Англии в 7 раз, в Германии - в 3,5 раза). Взимая арендную плату в натуральной форме, составлявшей от 25 до 80% урожая рисовых плантаций, они занимались продажей риса, что становилось весьма выгодным бизнесом. Наряду с этим помещики вкладывали полученные средства в строительство предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья. Таким образом, перелив капитала из сельского хозяйства в промышленность осуществлялся не только государством путем взимания поземельного налога, но и частными лицами, стремившимися к

получению наибольшей прибыли на вложенный капитал.

С начала 80-х годов из-за отказа правительства от инфляционной политики, восстановления прежнего курса иены, цены на сельскохозяйственную продукцию начали падать. Это обстоятельство, наряду с повышением поземельного и местных налогов, вызвало стремительное падение доходности крестьянских хозяйств. Уплата налогов для многих крестьян становилась непосильной обязанностью. Только за период 1883–1885 гг. 212 тыс. крестьян за долги лишились земли. Разорялись в основном мелкие хозяйства. Одновременно происходило разорение крестьян-кустарников. Таким образом, стабилизация денежного обращения явилась важным звеном в лишении крестьянства земли и других средств производства, в формировании рынка труда.

Большинство согнанных с земли крестьян было вынуждено арендовать земли у помещиков. Если в 1873 г. арендованная крестьянами земля составляла 31% всей пахотной земельной площади, то к 1892 г. она достигала 40% (для рисовых полей – 45%). Положение большей части крестьянских хозяйств было крайне неустойчивым. Средний размер земельного участка, находившегося в собственности крестьян, составлял один гектар. Причем 70% крестьян владели менее чем одним гектаром земли. Поземельный налог составлял 50% валового дохода, полученного в крестьянском хозяйстве, уплата его диктовала необходимость продавать урожай по низким ценам, поскольку у основной массы крестьян не было возможности придерживать продукцию, ожидая выгодной конъюнктуры. В крестьянских хозяйствах оставалась незначительная часть полученного дохода, что не позволяло применять новую агротехнику, земледельческие орудия, вносить изменения в организацию хозяйственной деятельности. Техника и агротехнические приемы оставались средневековыми, преобладал ручной труд. Основными культурами были рис, ячмень, соевые бобы. Малоземелье обуславливало интенсивное использование земли. Обычно между рядами ячменя сеяли соевые бобы, убрав их урожай, поля удобряли, заливали водой, затем сеяли рис.

В условиях аграрного перенаселения сдача земли в аренду была крайне выгодна. Многие предприниматели стремились часть своих доходов вложить в землю для последующей сдачи ее в аренду. Однако перелив капиталов не вносил существенных изменений в развитие аграрной экономики.

**Основные этапы и особенности промышленного переворота.** Политические и социально-экономические преобразования создали известные предпосылки для промышленного переворота, начало которого относилось еще к середине XIX в. Решая задачу превращения Японии в кратчайшие сроки в мощную военно-индустриальную державу, новое правительство, с одной стороны, широко использовало западноевропейский и североамериканский опыт, а с другой – учитывало национальные особенности, конкурентную хозяйственную ситуацию в стране.

В этот период еще не завершилась мануфактурная стадия в развитии промышленности. Становление крупной промышленности нуждалось в значительных инвестициях, возможности для которых были лишь у привилегированных торговых домов «Мицуи», «Оно», «Симада» и некоторых других. Представители торгово-ростовщического капитала, бывшие при сегунах и князьях откупщиками, казначеями, кредиторами, и при новой власти предпочитали более выгодные кредитные операции, предоставляя займы правительству, очень неохотно вкладывали капитал в производственную сферу.

В этих условиях правительство было вынуждено прибегнуть к прямому вмешательству в экономику, прежде всего в форме **государственного предпринимательства**. Его основой стали **военные предприятия**, принадлежавшие раньше сегуну и отдельным князьям. Правительство развернуло строительство крупных промышленных объектов, привлекая из-за границы самую передовую технику, технологию, капитал, специалистов. Сооружаемые «образцовые» фабрики, заводы, верфи, горные рудники, железнодорожные и телеграфные линии должны были создать мощный военно-индустриальный потенциал, обеспечить приток средств в государственный бюджет, послужить эталоном капиталистической организации производства для зарождавшейся национальной промышленной буржуазии.

Для управления государственным хозяйством в 1870 г. был создан **Департамент промышленности**, исполнявший также функции инновационного центра, способствуя внедрению достижений западной науки и техники в промышленность. Государство взяло на себя основные затраты по организации технически сложных и новых производств. Это давало возможность повысить конкурентоспособность товаров, увеличить их экспорт, производить продукцию, ввозимую ранее из-за границы, что

обеспечивало увеличение валютных резервов правительства.

Развитие промышленности в значительной степени было обусловлено военно-стратегическими задачами, модернизацией армии и флота. Поэтому военные отрасли, связанные с ними производства были приоритетными, именно в них внедрялись достижения научно-технического прогресса. Государство сооружало военные арсеналы – комбинаты по изготовлению оружия, наиболее крупные из них находились в Токио и Осаке. Строительство новых верфей и модернизация старых ускорили развитие **судостроения**. Для обеспечения военно-промышленного комплекса сырьем и топливом реконструировались и расширялись горные предприятия. На них работали иностранные инженеры,, использовалась передовая техника.

Государство придавало большое значение развитию **текстильной промышленности**. Строившиеся прядильные фабрики оснащались новейшей английской техникой. Шелко-мотальные фабрики сооружались по передовым французским и итальянским образцам. Создавались предприятия по производству сукна, не изготовлявшегося ранее. Наряду с этим правительство организовало цементные, кирпичные, стекольные, сахарные, мыловаренные и другие заводы. Особое внимание оно уделяло развитию новых видов транспорта и современных средств связи, которые способствовали снижению стоимости транспортных перевозок, расширению внутреннего рынка, экономическому объединению страны. Правительство пыталось привлечь частный капитал к строительству **железных дорог**. Для этих целей была организована компания, акционерам которой государство гарантировало 7% ежегодных прибылей. Однако она распалась, не успев приступить к работе, так как не удалось собрать и половины требуемой суммы. Государству пришлось обратиться к английскому займу. С его помощью в 1872 г. была проложена первая железная дорога Токио–Иокогама протяженностью 28,8 км. В том же году при помощи английских специалистов была проведена первая телеграфная линия.

К началу 80-х годов **собственность государства** достигла значительных масштабов. Ему принадлежало 5 судостроительных верфей, 5 военных арсеналов, 10 рудников, 52 фабрики, 51 торговый корабль, 100 км железных дорог, телеграфная система.

Государственное предпринимательство выступало в форме правительственных заказов частным предприятиям. Широко практиковалась выдача субсидий, предоставление налоговых льгот, передача производственных фондов на безвозмездной основе определенному кругу предпринимателей, как правило, являвшихся кредиторами правительства. Подобная практика повлияла на развитие текстильной промышленности, судостроения и судоходства.

Государственное вмешательство не ограничивалось промышленной сферой. Правительство активно проводило операции на мировом рынке, сбывая чай, рис, шелк, закупая на вырученные средства промышленное оборудование и сырье, которые продавались японскими фабрикантам. В начале 70-х годов правительство приступило к организации новой кредитно-денежной системы. При поддержке государства была создана группа «национальных банков». В ее задачи входило налаживание системы денежного обращения, финансирование промышленных и торговых частных предприятий. Первый такой банк был учрежден в 1873 г. торговыми домами Мицуи и Оно. Капитализированные пенсии бывших князей, самураев вкладывались в национальные банки, число которых к 1879 г. достигло 153. Причем 75% банковского капитала принадлежало самураям. Государство оказывало поддержку акционерным внешнеторговым компаниям. По заказам правительства проводились геологические изыскания, в ходе которых были открыты запасы угля, железной руды, золота.

**Частное предпринимательство** на этом этапе промышленного переворота отличалось определенными особенностями. Денежные средства старых торгово-ростовщических домов и бывших феодалов вкладывались в основном в кредитные операции и торговлю, составляя основу банковского и торгового капитала. В начале 80-х годов в сфере кредита он оценивался в 75 млн иен, в торговле – в 36 млн, а в промышленности – в 15 млн.

Строительство новых предприятий осуществлялось преимущественно представителями средней и мелкой городской буржуазии, а также помещиками в отраслях легкой промышленности, в производствах по переработке сельскохозяйственного сырья, где было легче внедрять машины, находить рынок сбыта и дешевую рабочую силу.

Первая частная прядильная фабрика, оснащенная американскими станками, была пущена в 1872 г. Однако основная масса вновь сооружаемых предприятий базировалась на примитивной технике,

отличалась высокой долей ручного труда, поскольку размеры капиталов, инвестированных средней и мелкой буржуазией, помещиками, были, как правило, небольшими. Зато число мануфактур и мелких фабрик быстро росло. За период 1868–1877 гг. их численность достигла 489.

Таким образом, в 70-е годы главной особенностью промышленного переворота являлось перемещение капиталов из аграрного сектора экономики в промышленный, а также активное участие государства в индустриализации. Объекты государственной собственности, за исключением некоторых текстильных фабрик, работавших на экспорт, горных предприятий, оказались убыточными и не оправдали себя как источник доходов правительства. Для покрытия расходов правительство прибегло к внутренним займам. В 1878 г. был размещен внутренний заем на 3 млн иен для развития промышленности. Высокий уровень расходов порождал дефицит государственного бюджета. Для его сокращения проводились дополнительные выпуски бумажных денег, государственных ценных бумаг. В 1876 г. правительство предоставило национальным банкам право обменивать их банкноты не на золото, а на государственные казначейские билеты. В результате этих мероприятий к 1880 г. в обращении находилось 135 млн необеспеченных банкнот и только 5 млн обеспеченных. Золотое содержание бумажных денег упало за период 1873–1881 гг. в два раза, что вызвало рост цен на товары и услуги. Однако инфляционная политика не принесла желаемых результатов. Государственных ресурсов не хватало на содержание нерентабельных предприятий, для осуществления широкой программы железнодорожного строительства.

В 80-е годы правительство перешло к осуществлению *новой экономической политики*. Ее цель состояла в создании условий для активизации частного предпринимательства путем *приватизации* государственной собственности. В ноябре 1881 г. был издан указ о передаче государственных предприятий в частные руки. Правительство сосредоточивало усилия на развитии чисто военных отраслей (арсеналы армии и флота). Департамент промышленности был упразднен, а вместо него учрежден Департамент сельского хозяйства и торговли. Продажа государственных объектов осуществлялась на льготных условиях, цены устанавливались в 2–3 раза ниже фактических, практиковалась рассрочка платежей на длительные сроки. Государственные предприятия сдавались в аренду, передавались в счет погашения долгов правительственным кредиторам. Основная часть государственной собственности оказалась в руках торгово-ростовщических домов и высших слоев самураев. Государственные медные рудники перешли к фирме «Фурукава», самый крупный судостроительный завод в Нагасаки, угольные шахты, серебряные рудники Икуно – к «Мицубиси» и т.д. Железнодорожное строительство также стало сферой приложения частного капитала. В 1881 г. была основана первая акционерная компания с капиталом в 20 млн. иен, получившая землю и правительственные гарантии минимальной прибыли в 8% годовых (на 10–15 лет). В последующее десятилетие было организовано еще 15 компаний. Правительство устанавливало за их деятельностью контроль. В собственности государства оставался телеграф.

Передача объектов государственной собственности в частные руки изменила направления предпринимательской активности, что проявилось в переориентации капиталовложений. При общем росте объявленного капитала всех акционерных компаний с 101,6 до 288,8 млн иен за период 1884–1892 гг. удельный вес банковского капитала снизился с 78,1 до 29,6%, тогда как удельный вес капитала, инвестированного в промышленность, увеличился с 4,9 до 24,6%.

Сдвиги в инвестиционном потоке стали одним из главных факторов промышленного подъема, начавшегося со второй половины 80-х годов XIX в. В немалой степени он обуславливался стабилизацией кредитно-денежной системы. Правительство с начала 80-х годов отказалось от инфляционной политики. В целях накопления средств повышались прямые налоги, прежде всего поземельный; местные налоги возросли в 1,5 раза; значительно увеличились косвенные налоги (на сакэ, биржевые посреднические операции был введен гербовый сбор). Для обеспечения валютных поступлений власти организовали специальный валютный Икогамский банк, развернувший активную деятельность на внешних рынках, впервые обеспечив положительное сальдо во внешней торговле. Все это вызвало превышение государственных расходов над доходами, позволив осуществить *денежную реформу*. Государство в 1882 г. учредило *Японский банк* и наделило его правом эмиссии новых банкнот. Из обращения было изъято около  $\frac{1}{3}$  обесцененных бумажных денег. В 1886 г. был установлен серебряно-золотой стандарт. Реформа способствовала стабилизации денежной и кредитной системы, развитию экспорта, ограничению импорта, накоплению средств государством. Восстановление прежнего курса иены привело к снижению цен на

сельскохозяйственную продукцию, что с повышением налогов резко снизило доходность и ускорило разорение мелких хозяйств. Этот процесс стал главным источником пополнения рынка рабочей силы в стране.

Рост капиталовложений в промышленность обеспечивал строительство крупных предприятий, оснащенных новой техникой. С 80-х годов началось применение в промышленности энергии пара. Наиболее быстро процесс механизации происходил в хлопчатобумажной промышленности. Число веретен на хлопкопрядильных фабриках за 1880–1890 гг. увеличилось в 16 раз. Суконная промышленность отличалась самым высоким уровнем концентрации производства, именно в этой отрасли создавались крупные фабрики. Однако в ткацком производстве еще преобладали мелкие и средние мастерские. В шелковой промышленности прочные позиции принадлежали ремеслу в связи с трудностями механизации этого вида производства, а также высоким спросом на мировом рынке на шелк-сырец, даже непрошедший фабричную обработку. Всего за период с 1877 по 1886 г. было построено 760 частных промышленных предприятий.

Ход промышленного переворота тормозился отсутствием собственного машиностроения и металлургической промышленности. Производство машин и аппаратов делало первые шаги. Механические заводы были маломощны, а их количество – незначительно. Общий технический уровень производства был низким. Даже в наиболее передовой в техническом отношении хлопчатобумажной промышленности 61% пряжи изготовлялся ручным способом на примитивных станках. Развитие черной металлургии сдерживалось недостаточной сырьевой базой. Выплавка железа производилась кустарным способом. Попытка создания современного металлургического завода в г. Камаси потерпела неудачу. Отрасли промышленности, имевшие сырьевую базу, развивались более успешно. Выплавка меди за 1880–1890 гг. увеличилась в 3,4 раза с 5,3 тыс. т до 18,1 тыс. т. Добыча угля за тот же период выросла с 1 млн т до 2,6 млн т. Наиболее передовыми в техническом отношении являлись военное производство и судостроение. Высокими темпами развития отличалось железнодорожное строительство. За 1882–1890 гг. протяженность железных дорог возросла в 10 раз, составив 2190 км. Образовалась единая железнодорожная сеть, что имело важнейшее значение для развития внутреннего рынка.

Успешное развитие сельскохозяйственного производства, промышленности и транспорта, установление твердой валюты оказали благоприятное воздействие на рост торговли, особенно внешней. Внутренний рынок был ограничен низкой покупательной способностью основной части населения, получавшего либо низкую заработную плату, либо небольшой доход от мелкого земледельческого хозяйства. Внешняя торговля отличалась значительной динамикой, сдвигами в структуре товарооборота, свидетельствующими об изменениях в промышленности и сельском хозяйстве. Объем экспорта за 1880–1890 гг. увеличился в стоимостном выражении в 2 раза, импорта – в 2,5 раза. Основными предметами вывоза оставались чай, рис, шелк-сырец. Доля готовых изделий в экспорте (ткани, металлические изделия, стекло, посуда) выросла с 11,0 до 24,5%. В импорте повысился удельный вес промышленного оборудования, сырья для промышленности, полуфабрикатов, главным образом хлопка и металла. Ввоз промышленного сырья составил 21,5% всего импорта в 1893 г., тогда как в 1888 г. эта цифра равнялась 5,5%. До 70-х годов 95% внешней торговли Японии находилось в руках иностранных компаний. Возникновение национальных внешнеторговых акционерных компаний в 70–80-е годы, создавших заграничные агентства в торговых центрах Европы и Азии, расширило возможности японского капитала. Японские товары вывозились главным образом в Китай и Корею. Обеспечение рынков для японской промышленности становилось одной из первостепенных задач внешней политики страны.

Этап промышленного переворота, приходившийся на 80-е годы, был важным периодом становления промышленного капитализма в Японии, несмотря на то что сельское хозяйство оставалось основой экономики страны и в нем было занято около  $\frac{2}{3}$  населения страны. В результате приватизации объектов государственной собственности активизировалось частное предпринимательство в промышленности, транспорте, строительстве, что нашло отражение в промышленном подъеме второй половины 80-х годов. Ведущими отраслями промышленности оставались легкая и пищевая, на которые к началу 90-х годов приходилось 90% промышленного производства. Среди ограниченного комплекса отраслей тяжелой промышленности приоритетным являлось военное производство.

Япония занимала первое место в мире по уровню военных расходов, составлявших 36%

государственного бюджета. Одной из отличительных особенностей становления капиталистического хозяйства в Японии являлось то, что еще в ходе промышленного переворота началось формирование **монополий**. Одни из них создавались в целях конкурентной борьбы с иностранными товарами, переполнявшими японские рынки по причине их слабой таможенной защиты. Такие монополии появились уже в начале 80-х годов. Первыми из них были: картель в текстильной промышленности, объединивший крупнейшие текстильные фабрики страны; японская бумажная компания, монополизировавшая производство и продажу бумаги; японская пароходная компания, в состав которой входили судостроительные предприятия и транспортные фирмы. Другим направлением образования монополий было расширение сферы деятельности семейных торгово-ростовщических домов путем учреждения банков, приобретения на льготных условиях промышленных предприятий, ранее принадлежавших государству, участия в акционерных транспортных компаниях и т.п. Подобная практика становилась основой для создания специфических японских монополий – **дзайбацу** – в форме конгломератов, включавших в себя предприятия различных отраслей промышленности, банки, железнодорожные, судоходные, торговые компании.

**Изменения в социальной структуре.** На процессы формирования новой социальной структуры значительное воздействие оказывало правительство. Представители бывшей феодальной и военной верхушки – князья и самураи высших рангов – получили из государственной казны необходимые финансовые средства для предпринимательской деятельности. Правительство инициировало подключение представителей старой торгово-ростовщической буржуазии к предпринимательству в банковской сфере, промышленности, транспорте. Крупная промышленная и банковская буржуазия, выраставшая из феодальной и торгово-ростовщической элиты, была тесно связана с правительством общностью целей и интересов. Более естественным для свободной конкуренции путем формировалась средняя и мелкая буржуазия – из среды помещиков, городских торговцев и ростовщиков, разбогатевших ремесленников.

Процесс образования класса промышленных рабочих характеризовался рядом особенностей. Недостаток промышленного капитала, низкий уровень производства в начале реформ Мейдзи обуславливали низкую заработную плату рабочих. Работа на мануфактурах, мелких фабриках рассматривалась земледельцами лишь в качестве побочного временного заработка. Иного выхода для уплаты налогов, долгов они не имели. Большинство крестьян, став собственниками маленьких участков земли, не стремились окончательно расстаться со своим хозяйством. Поэтому разорявшиеся крестьяне вынуждены были за единовременное вознаграждение продавать своих детей на определенный срок (обычно 10 лет) на мануфактуры и фабрики; заниматься отхожим промыслом в отраслях, где требовался физический труд мужчин (прежде всего в горнодобывающей промышленности); жены крестьян использовались в качестве надомной рабочей силы в отраслях легкой промышленности. Самураи низших слоев посылали дочерей на образцовые государственные фабрики, некоторые из них становились работниками специально созданных для них предприятий, их жены работали на дому, поскольку продолжала существовать раздаточная система. В целом на заводах, фабриках, рудниках преобладал труд неквалифицированных временных рабочих.

Только с 80-х годов начался медленный процесс формирования слоя потомственных профессиональных промышленных рабочих, их количество к началу 90-х годов не превышало 100 тыс. человек. Общее число фабрично-заводских рабочих за период 1882–1890 гг. увеличилось с 5 тыс. до 350 тыс. человек, что составляло всего 0,86% населения страны. Подавляющее большинство составляли женщины и подростки. Процесс разорения крестьянства, кустарей с 80-х годов усилился. На рынке труда предложение превышало спрос, поэтому в формировавшейся японской промышленности крайне низкий уровень заработной платы сочетался с продолжительностью рабочего дня до 15–18 часов, сохранением многих феодальных методов эксплуатации вплоть до физического наказания работников и т.п.

Правительство, решая сложнейшие задачи перехода к новому социально-экономическому строю, сочетало заимствование западноевропейских образцов (например, реформа народного образования, начавшаяся в 1872 г., осуществлялась аналогично французскому опыту; принятая в 1889 г. конституция была близка к прусскому варианту и т.п.) с сохранением складывавшихся веками традиций японского народа, исходило из особенностей национальной психологии, сложившейся в условиях закрытого общества.



Правительство поддерживало традиции через системы военной подготовки, образования, средства массовой информации. В рескрипте 1890 г. императора Мацухито о народном воспитании и просвещении указывалось, что основами социального порядка в стране, системы народного образования должны быть сыновье почитание и почтительность, верноподданность, поддержание духа национализма и монархизма. Стержнем становления личности японца, нового правопорядка оставалось сочетание идеалов синтоизма и конфуцианства, которые в предшествующие века играли решающую роль в формировании национальной психологии и системы морально-этических норм, регулировавших поведение японцев в общественной жизни.

Древняя японская религия – синтоизм – воспитывала в человеке ощущение духа благоустроенности государства, охранявшего благополучие и безопасность своих подданных. Поэтому японец должен был чтить повелителя-императора, от которого исходил мир, закон, порядок. Синтоизм внушал человеку тройные обязательства перед родителями, прародителями и императором. Идеи древнекитайского философа Конфуция стали основой воспитания, образования, поведения японской нации. Регулирующая роль этих идей проявлялась как обязательное соблюдение, в общественной и личной жизни определенных принципов. Главным из них был принцип сыновней почтительности, любовь сына к родителям, прежде всего к отцу, включавшей и общественные отношения: между императором и министрами, между местными властями и населением и т.п.

Сыновья почтительность (безоговорочное подчинение отцу) распространялась на всю государственную иерархию, означая подчинение существовавшему порядку. Конфуцианство закрепляло традиционно-патриархальные устои и социальное неравенство, устанавливая строгую иерархию внутри семьи и общества. С самого детства японцу прививалась привычка подчинять свое «я» интересам семьи, группы, государства, в нем воспитывалось сознание зависимости от них, необходимости следования примеру вышестоящего. На первый план выдвигалось «беспрекословное следование за авторитетом», а удовлетворение личных интересов отодвигалось на второй.

В период преобразований Мейдзи *патерналистская семейная этика*, выражавшая идеалы японской нации, стала организующим началом вновь создаваемых экономических и социальных институтов на всех уровнях.

Патерналистское покровительство создавало атмосферу солидарности и семейных отношений. На общегосударственном уровне император выступал как глава нации – семьи, оказывавший отцовское покровительство всем слоям населения. Организация труда, управление на уровне отдельных хозяйственных единиц базировались на том, что глава предприятия выступал как защитник интересов всех его работников. Его роль была сходна с ролью отца и главы семьи. Все работавшие на предприятии должны были беспрекословно следовать за лидером в интересах стабильности предприятия и, следовательно, жизненного благополучия каждого его работника.

В условиях текучести кадров, низкого уровня их профессиональной подготовки главной задачей становилось не руководство производственным процессом, а обеспечение стабильности персонала, привлечение на предприятие высококвалифицированных работников. Таким образом, формирование централизованного государства, организация труда на отдельных предприятиях базировались на «семейной модели». Именно это обстоятельство создало необходимые условия для полного раскрытия феномена японской национальной психологии, основными чертами которой являлись готовность к безоговорочному подчинению, выдержка, настойчивость, нетребовательность в отношении жизненных условий, организованность, трудолюбие и т.п., что послужило основой для невиданного в истории экономического взлета в последующие периоды.

### Вопросы для повторения

1. Дайте характеристику важнейших буржуазных реформ, осуществленных в Японии в 60–70-е годы XIX в.
2. Определите особенности промышленного переворота в Японии и его основных этапов.
3. Что такое патернализм?
4. Какова была экономическая роль государства в становлении индустриальной системы в Японии?

## Глава 7. ЭВОЛЮЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛИЗМА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.

### 7.1. Вторая технологическая революция

Главной тенденцией развития экономики в конце XIX в. стал переход от капитализма, основанного на свободной конкуренции отдельных самостоятельных предприятий, к капитализму, базирующемуся на монополии или олигополии. В основе этого перехода лежали изменения в производительных силах, вызванные бурным развитием науки и техники в конце XIX – начале XX в., получившие название второй технологической революции. Первой технологической революцией был промышленный переворот. Вторая технологическая революция развернулась в последней трети XIX в. и продолжалась до первой мировой войны (1914–1918).

Важнейшее значение имело изменение *энергетической базы* производства: паровая энергия была заменена электрической, началась электрификация, сложилась технология получения, передачи и приема электроэнергии. В 80-е годы XIX в. была изобретена паровая турбина, а в результате ее соединения в единый агрегат с динамо-машиной был создан турбогенератор. Возникли *новые отрасли промышленности – электрохимия, электрометаллургия, электрический транспорт*. Появились двигатели внутреннего сгорания, работавшие от энергии, получаемой при сгорании паров бензина (Н. Отто) и нефти (Р. Дизель). В 1885 г. был построен первый автомобиль (Г. Даймлер, К. Бенц). Двигатель внутреннего сгорания стал широко использоваться на транспорте, в военной технике, ускорил механизацию сельского хозяйства.

Значительно продвинулась вперед *химическая* промышленность: началось производство искусственных (анилиновых) красителей, пластмасс, искусственного каучука; были разработаны новые эффективные технологии получения серной кислоты, соды и т.п. В сельском хозяйстве стали широко применяться минеральные удобрения.

В металлургии в результате использования конвертеров Бессемера и Томаса в важную подотрасль выделилось *сталелитейное* производство; получили развитие электрическая сварка,ковка, и плавка металлов. На заводах Г. Форда в 1912–1913 гг. впервые был применен конвейер.

Рост промышленного производства и торговли обусловил развитие *транспорта*. Возросла мощность, сила тяги и быстроходность паровозов. Совершенствовались конструкции пароходов. Началась электрификация железнодорожного транспорта, появились новые транспортные средства – танкеры (нефтеналивные суда) и дирижабли. Первые шаги делала авиация.

В 1895 г. русским ученым А.С. Поповым было изобретено *радио*, началось использование *телефонной связи*, увеличилась протяженность телеграфных линий.

В военной области появилось автоматическое стрелковое оружие, возросла мощность взрывчатых веществ, начали изготавливаться отравляющие вещества.

Отраслями-лидерами на рубеже веков стали: нефтедобыча и нефтепереработка, электроэнергетика и электротехника, новые виды транспорта.

Технологическая революция изменила *отраслевую структуру промышленности*. На первый план вышли отрасли тяжелой индустрии, значительно опередив по темпам роста легкую промышленность. Структурные сдвиги вызвали резкое возрастание минимальных размеров капитала, необходимого для создания и работы отдельного предприятия. Привлечение дополнительных капиталов достигалось посредством выпуска акций и создания *акционерных обществ*.

В *США* акционерные общества возникли в первую очередь на железнодорожном транспорте. Из 150 тыс. миль железных дорог шесть компаний контролировали 100 тыс. миль. В 1913 г. на предприятиях, принадлежавших акционерным обществам (28% всех предприятий), было занято 80% рабочих.

В *Германии* образование акционерных обществ охватило прежде всего горную и металлургическую промышленность, строительство и железные дороги.

В *Англии* рост акционерных обществ приходится на 1885–1905 гг., когда для привлечения сбережений населения было разрешено выпускать мелкие акции номиналом до 1 фунта стерлингов.

Во *Франции* акционерные компании возникли в 70-е годы XIX в. сначала в металлургической и

военной, а затем и в других отраслях промышленности, однако интенсивность этого процесса здесь была ниже, чем в США и Германии.

Помимо акционерной существовали и другие формы собственности: государственная, кооперативная, муниципальная.

**Государственная собственность** образовывалась двумя основными способами: за счет средств госбюджета и национализации частных предприятий. В конце XIX – начале XX в. первый путь был более распространенным в большинстве стран Старого Света; второй использовался в странах переселенческого капитализма. **Кооперативная собственность** возникла на основе добровольного объединения капиталов и средств производства мелких товаропроизводителей; служила формой защиты их от эксплуатации посредников и крупных предпринимателей. С середины XIX в. и до 1914 г. возникли основные виды кооперации: потребительская, кредитная, сельскохозяйственная, жилищная. К началу первой мировой войны Россия занимала первое место в мире по числу участников кооперативного движения (24 млн человек), объединенных в 63 тыс. кооперативов. В Западной Европе 120 тыс. кооперативов объединяли 20 млн человек, в США в 600 кооперативах состояло 70 тыс. человек.

**Муниципальная собственность** и хозяйство возникли в связи с развитием социально-экономической инфраструктуры (транспорт, электроснабжение, газоснабжение, школы, больницы) в городах и сельской местности в последней трети XIX в.

Укрупнение производства, усложнение структуры экономики обусловили переход к новой форме организации производства – монополии.

**Монополия капиталистическая** – это объединение капиталистов, возникающее на основе высокого уровня концентрации производства и капитала для сосредоточения производства и сбыта значительной части продукции данной отрасли, установления монопольных цен и обеспечения стабильных сверхприбылей. Простейшими формами монополий являются пул, конвенция, корнер, ринг; более зрелыми – картель, синдикат, трест, концерн.

Причинами монополизации рынка, помимо возрастания минимальных размеров капитала, требуемого для функционирования отдельного предприятия, являлись стремление предпринимателей к извлечению максимума прибыли за счет вытеснения конкурентов и установления барьеров для вступления в отрасль, появление естественных монополий (предоставление правительством какой-либо одной фирме исключительной привилегии на поставку газового топлива, электричества, телефонных услуг и т.д.) в связи с развитием коммунального хозяйства, развитие патентного права, различного рода махинации и злоупотребления вплоть до шантажа и прямого разбоя.

Структурные сдвиги в промышленности обусловили не только концентрацию производства, но и централизацию капитала. Потребности предпринимателей в заемных средствах для расширения производства и обновления основного капитала способствовали централизации банковского дела. Постепенно стала **меняться роль банков в экономике** – из пассивного посредника в платежах банк превращался в активного участника рынка. Мелкие банки отеснялись и поглощались крупными, включались в единый «концерн» посредством скупки или обмена акций между банками, системы долговых отношений и т.д. С ростом концентрации банков сокращался круг учреждений, к которому вообще можно обращаться за кредитом, следствием этого стало увеличение зависимости крупной промышленности от немногих банковских групп. Но при этом сами банки часть капиталов вкладывали в промышленность, выступая уже в качестве организаторов производства.

Таким образом, банковский капитал срастался с промышленным в финансовый капитал. Особенно интенсивно этот процесс проходил в США, где банки, финансируя различные компании, устанавливали над ними контроль, подчиняли их путем скупки акций, направляли своих представителей в правления трестов, а иногда образовывали новые тресты. Например, под контроль банка Дж. Моргана попали крупнейшие корпорации в энергетике и электротехнике («Дженерал электрик»), телеграфно-телефонной связи (АТТ), автомобилестроении («Дженерал моторз») и др. Морган создал первую в мире компанию с миллиардным оборотом – «Юнайтед стейтс стил», под контролем которой оказалось  $\frac{3}{5}$  производства американской стали. Нередко и промышленники превращались в банкиров. Например, П. Рокфеллер, нажив огромные прибыли в нефтяном бизнесе, использовал их для создания «Национального городского банка Нью-Йорка», ставшего основой современного «Чейз Манхэттен бэнк».

Усиление позиций финансового капитала приводило к образованию финансовой олигархии из числа

наиболее влиятельных банкиров и предпринимателей.

За 1850–1900 гг. добыча угля в мире увеличилась более чем в 10 раз, добыча нефти – в 25 раз, выплавка стали за 1870–1900 гг. возросла более чем в 50 раз. Рост масштабов производства, наращивание объемов производимой продукции неизбежно требовали расширения рынка. Выросло значение внешней торговли. С 1891 по 1910 г. экспорт вырос на 77% в США, 52 – в Англии, 107 – в Германии, 54% во Франции. Вся международная торговля за этот период увеличилась в 1,5 раза. Укрепление и расширение международных экономических связей положило начало формированию *мирового хозяйства* как единого механизма, связывающего все регионы земли. Важнейшим звеном системы стали биржи крупнейших городов мира, ежедневно регистрирующие изменения мировых цен под влиянием мирового спроса и предложения. Международный обмен превращался в необходимое условие дальнейшего развития рынка. Активизировалось мировое движение не только товаров (внешняя торговля), но и рабочей силы (эмиграция и миграция) и капитала.

*Экспорт капитала* осуществлялся в различных формах: государственные и коммунальные займы, прямые инвестиции, кредиты. Первая форма наибольшее развитие получила во Франции, недаром эту страну называли «мировым ростовщиком». Помимо процентов с займа страна-экспортер получала, как правило, дополнительные выгоды. Например, предоставив Турции заем на 2,2 млрд франков, Франция получила концессию на строительство железных дорог, установила контроль над важнейшими турецкими морскими портами, оказывала влияние на работу главного банка страны – Оттоманского. Турция фактически превратилась в полуколонию Франции.

Ведущей страной по вывозу прямых инвестиций была Великобритания. К 1900 г. ее капиталовложения за рубежом составили 20 млрд долл. Франция вывезла 10 млрд долл., Германия – 5 млрд, США – лишь 0,5 млрд долл. Последние еще оставались должником Европы.

В начале XX в., когда развитие монополий фактически уничтожило конкуренцию в рамках государства, она сохранялась на мировом уровне как *конкуренция за сферы влияния*. Примером может служить конкуренция двух крупнейших электрических компаний мира: американской «Дженерал электрик» и германской АЭГ. Последняя распоряжалась капиталом на сумму 1,5 млрд марок. Это – гигантское комбинированное предприятие с производством различной продукции – от кабелей и изоляторов до автомобилей и летательных аппаратов. В 1907 г. они заключили договор о разделе рынков: «Дженерал электрик» получила для своей продукции рынки США и Канады, АЭГ – Европы и части Азии. На мировом уровне использовались любые методы конкурентной борьбы – от снижения цен за счет их повышения на внутреннем рынке до промышленного шпионажа. В конкурентную борьбу активно включалось государство, менявшее таможенные пошлины и железнодорожные тарифы в интересах монополий.

Развитие капитализма в сельском хозяйстве определило два варианта хозяйствования: *фермерский путь*, который особенно ярко проявился в США и Канаде, и *пруссский путь* капиталистической эволюции помещичьих хозяйств. Однако для Европы характерно сочетание обоих путей развития капитализма в аграрном секторе. Результатом стал рост товарности сельскохозяйственного производства на основе более высокой производительности труда и эффективной агротехники.

Формирование мирового хозяйства сопровождалось *территориальной экспансией* – созданием колониальных империй и подчинением независимых государств. В последней четверти XIX в. развернулась борьба индустриальных государств за территории в Азии, Африке, на Тихом океане. Великобритания, Франция, США, Япония, более мелкие государства – Бельгия, Голландия, Португалия, Испания – приняли участие в колониальных захватах и создании колониальных империй. Больше других в этом преуспела Англия, которая за 1884–1900 гг. приобрела 3,7 млн кв. миль с населением в 57 млн человек. Немного отстала Франция, захватившая территорию в 3,6 млн кв. миль с населением свыше 36 млн человек. Германии досталось меньше – 1 млн кв. миль с 16 млн человек населения. К началу XX в. в основном был завершён территориальный раздел мира горсткой государств. Главным объектом колониальной экспансии в это время являлась Африка. Крупнейшие африканские страны стали английскими колониями: Нигерия, Кения, Танганьика. Англия оккупировала Египет и Судан, на юге континента создала колонию Родезию. Франция завладела Тунисом, Западной частью Центральной Африки, Мадагаскаром. Германии достались земли так называемой германской Восточной и Юго-Западной Африки (Того, Камерун).

В сферу экспансии капитала попали многие формально независимые государства в Азии, Африке и Латинской Америке.

Таким образом, в конце XIX в. завершился процесс становления индустриального капиталистического общества в Западной и Центральной Европе и Северной Америке. Это была зона ускоренного, «передового» развития капитализма, его «первый эшелон». Восточная Европа, включая Россию, а в Азии – Япония, вставшие на путь реформ, представляли зону «догоняющего развития». Эпоху структурных и институциональных изменений в начале XX в. определяли понятием «империализм» (от лат. *imperium* – власть). Позже большее распространение получил термин «монополистический капитализм».

Франкфуртский мирный договор 1871 г., завершивший Франко-Прусскую войну, не привел к стабилизации международных отношений в Европе. Наоборот, мощный экономический рывок Германии позволил Бисмарку в 70–80-е годы XIX в. бороться за гегемонию Германии в Европе. Этим обусловлены курс на милитаризацию страны, создание постоянной военной угрозы, особенно Франции, а также попытки создания прогерманских военно-политических блоков. В 1898 г. Германия приступила к строительству большого военного флота, бросив прямой вызов Великобритании и другим странам.

В последней трети XIX в. в Европе обозначились основные контуры противостоящих коалиций. Они окончательно оформились в начале XX в. и привели европейские народы к первой мировой войне.

## **7.2. Особенности становления монополистического капитализма в ведущих странах мира**

### ***7.2.1. Великобритания***

Великобритания по-прежнему оставалась одной из богатейших стран мира. Ей принадлежало первое место в мировой торговле и вывозе капитала: английская валюта выполняла роль мировых денег, выступала в качестве расчетной единицы в мировых торговых сделках. Лондон являлся финансовым и торговым центром мира. Однако по ряду важнейших показателей промышленного развития Англия начала отставать от США и Германии. Ежегодный прирост промышленной продукции составлял в Англии 2,1%, в США – 4,2, в Германии – 4,1%. В начале XX в. Германия обогнала Англию по выплавке стали, США по производству чугуна, стали и добыче каменного угля. Удельный вес Великобритании в мировом промышленном производстве снизился с 32% в 1870 г. до 14% в 1913 г., хотя само производство за этот период выросло в 2,3 раза. ***Промышленный центр мира сместился в США*** – в 1913 г. их доля в мировом промышленном производстве составила 36%.

Промышленное отставание было обусловлено рядом причин: темпы структурных преобразований в индустрии оказались ниже, чем в других ведущих капиталистических странах, хотя абсолютные размеры производства продолжали расти. В конце XIX в. развивались новые отрасли: сталелитейная, электротехническая, химическая, станкостроительная. Выплавка стали за 1870–1913 гг. выросла в 3,5 раза, экспорт машин и оборудования увеличился в 7 раз. Рост производства и экспорта в старых отраслях был в 2–4 раза ниже. Наиболее устойчивые темпы развития показывало только судостроение. Тоннаж построенных судов за этот период утроился. 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. Получая в колониях монопольные прибыли, английские промышленники не стремились к техническому и организационному совершенствованию предприятий. Между тем оборудование большинства английских заводов, установленное еще в годы промышленного переворота, устарело морально и физически, но сохранило работоспособность. Основой английской энергетики оставались паровые двигатели, тогда как в Германии и США решающие позиции завоевала электроэнергетика. Энерговооруженность труда английского рабочего была низкой, что отражалось на производительности.

Замедление структурных преобразований в промышленности сказалось на темпах монополизации этого сектора экономики. Первые английские монополии возникли в 90-х годах в трубопрокатной и химической промышленности. В тяжелой и военной отраслях доминирующее положение заняли крупнейшие фирмы: «Виккерс», «Армстронг-Уитворт» и ряд других. С участием финансовой группы Моргана был создан англо-американский судостроительный трест. В легкой промышленности основная масса предприятий сохраняла свою обособленность. Лишь в конце XIX в. возник ситценабивный трест,

владевший 85% производства ситца в стране.

Особое место среди английских монополий занимал ряд крупнейших компаний, связанных с эксплуатацией колониальных владений: «Королевская компания реки Нигер», «Британская Южно-Африканская компания» и др.

Банковский капитал значительно опережал промышленность по темпам концентрации и централизации. Столичные, провинциальные и пригородные банки путем поглощений и слияний создали 12 крупных банковских учреждений при лидирующем положении «Большой пятерки» лондонских банков – «Мидленд», «Ллойдс», «Барклейз», «Вестминстер», «Нешнл провиншл». Важнейшее место в банковской системе и монополизации кредита принадлежало Английскому банку. Возросла роль 72 колониальных банков. Среди крупнейших представителей финансовой олигархии Англии выделялись банкиры М. Ротшильд, А. Беринг, Дж. Ллойд.

Основой британского капитализма являлась **колониальная империя**. Английские колонии компенсировали британскому капиталу отставание промышленного развития. Прибыли от вывоза капитала стали главной статьёй национального дохода Англии. Они были вчетверо больше дохода от собственно английской промышленности. До 75% капитала направлялось в Британскую империю и слаборазвитые страны Латинской Америки, около 20% – в США, почти 6% – в страны Европы. Английский капитал финансировал железнодорожное и портовое строительство во всех районах мира, инвестировался в экспортные отрасли сельского хозяйства колоний, оплачивал войны Японии (1894–1895 и 1904–1905 гг.), балканские войны. К 1913 г. размещенный Англией за границей капитал достиг 4 млрд фунтов стерлингов. Увеличение экспорта капитала приводило к его нехватке внутри страны, особенно в новых отраслях и сельском хозяйстве.

Мелкие фермеры-арендаторы, составлявшие основную часть сельского населения, не имели средств для ведения хозяйства на современном агротехническом уровне. Урожайность их участков была низкой, себестоимость продукции – высокой. Они не могли конкурировать с более дешевой продукцией из США и колоний даже на рынке самой Англии. Число фермеров и площадь обрабатываемых земель с каждым десятилетием сокращалась.

К 1913 г. в аграрном секторе Англии было занято 8% активного населения. Малая доходность сельского хозяйства удерживала предпринимателей от вложения капиталов в эту отрасль экономики. Аграрный кризис подтолкнул структурную перестройку сельского хозяйства – начался переход от зернового хозяйства к производству кормов для животноводства и птицеводства, выращиванию технических культур; ускорился перевод отрасли на индустриальную основу путем внедрения машин, более широкого использования минеральных удобрений. Несмотря на определенные успехи, Англия теряла собственную аграрную базу и все больше зависела от ввоза хлеба.

В 1870–1913 гг. Англия сохраняла **лидерство в мировой торговле**. Однако из экспортера она превратилась в мирового импортера сырья и продовольствия. За последнюю треть XIX в. импорт увеличился в два раза больше, чем экспорт; внешнеторговый баланс имел постоянное отрицательное сальдо. Вместе с тем платежный баланс неизменно был активным за счет доходов от вывезенного капитала, посреднических торговых и банковских операций, туризма. На рубеже веков Англия жила в основном за счет других стран, что обрекало ее экономику на усиление застойных явлений.

Колониальное господство и лидерство в мировой торговле являлись важнейшими особенностями английского монополистического капитализма на рубеже двух столетий.

### 7.2.2. Германия

После Франко-Прусской войны 22 монархии и 3 вольных города объединились в Германскую империю во главе с императором, которым по Конституции 1871 г. мог быть только прусский король.

Еще в начале 70-х годов Германия была преимущественно сельскохозяйственной страной со слаборазвитой промышленностью. К 90-м годам положение резко изменилось. В Германии завершилась промышленная революция. Она была запоздалой, но это давало ряд преимуществ. Германия осуществила индустриализацию, широко заимствуя передовой иностранный опыт. Ее промышленность, особенно тяжелая, строилась на базе современной техники, тогда как в Англии и Франции наличие многочисленных устаревших предприятий увеличивало издержки производства.

Преодолению отставания Германии содействовала также пятимиллиардная контрибуция, полученная ею с побежденной Франции. Важную роль в экономическом подъеме Германии конца XIX в. сыграл захват Эльзаса и Лотарингии с их богатейшими запасами железных руд. В конце 70-х годов открытие Томаса (обесфосфоривание фосфористых руд) превратило эти залежи, ранее не находившие использования, в главную сырьевую базу Германии. В этих же районах находилась развитая хлопчатобумажная промышленность.

Конец XIX в. отмечен бурным ростом тяжелой промышленности. В 1890 г. было выплавлено 2,2 млн т стали против 0,2 млн т в 1870 г.; стремительно поднялась добыча каменного угля – с 26,4 млн т до 70,2 млн т. Развитие этих отраслей дало сильный толчок подъему машиностроения, росту железнодорожной сети. Германия обогнала все страны в локомотиве- и вагоностроении.

Серьезные сдвиги произошли в *структуре германской промышленности*. Рост производства средств производства был даже выше, чем в США. Наряду со значительным развитием старых отраслей тяжелой промышленности – каменноугольной и металлургической, быстрыми темпами развивались новые отрасли, в частности химическая, электротехническая.

Развитие химической промышленности и цветной металлургии, наряду с производством электротоваров, служило дополнительным стимулом для увеличения продукции тяжелой промышленности. Весьма велико было экономическое и общестратегическое значение «новых» отраслей хозяйства, создавших Германии важные преимущества на мировом рынке. В первую очередь это касалось производства меди, цинка, серной кислоты, красителей, искусственного шелка и других товаров. По объему и темпам роста промышленности Германия к 1914 г. заняла второе место в мире после США. Удельный вес ее промышленной продукции составлял 15% мирового производства.

Передовые формы организации производства в этот период еще не охватили всю страну и все отрасли. Так, наряду с огромной насыщенностью фабриками Рейнско-Вестфальского района существовала отсталая Восточная Германия. Промышленность в этой части страны сохраняла кустарный характер и занималась переработкой сельскохозяйственного сырья.

В начале XX в. ускорился процесс образования *монополий*. К 1911 г. насчитывалось 600 синдикатов и картелей. Металлургическое производство на западе Германии контролировалось Рейнско-Вестфальским синдикатом; в электротехнической промышленности производство и сбыт оказались в руках двух монополий – Всеобщего общества электричества (АЭГ) и «Сименс-Гальске», между которыми в 1908 г. было заключено соглашение о тесной кооперации. Производство химических продуктов оказалось в руках шести компаний. В начале XX в. они объединили капиталы и создали два концерна, установивших тесные взаимосвязи в области производства и торговой политики.

В Германии монополизация производства опережала процесс его концентрации и осуществлялась, как правило, в картельных формах, охватывая отрасли не только тяжелой, но и легкой промышленности. Раннему возникновению картелей в Германии способствовала действовавшая (как и в США) система высоких таможенных пошлин. По охвату промышленности монополиями Германия занимала первое место в мире, причем наиболее картелированными оказались как раз отрасли тяжелой промышленности: металлургическая и каменноугольная.

Особенностью образования монополий в Германии являлась значительная роль банков в этом процессе, поскольку сама промышленность еще не успела создать необходимых накоплений и нуждалась в мобилизации средств. Крупные банки установили тесные связи с промышленностью: держали под контролем промышленные фирмы, которым были предоставлены долгосрочные кредиты, содействовали их упрочению.

*Банковская реформа* ускорила концентрацию банковского дела. Наряду с концентрацией по интересам, когда банки объединялись для проведения определенных операций по финансированию, с 80-х годов большее распространение получила территориальная концентрация, выразившаяся в сосредоточении крупнейших коммерческих банков в Берлине. С начала XX в. развивалась административная концентрация, т.е. деятельность административного аппарата банков по привлечению обширной клиентуры и ее капиталов, расширению участия в акционерном капитале других фирм и т.д. Перечисленные формы концентрации не увеличивали собственные капиталы банков, что являлось основной формой концентрации. За период 1895–1912 гг. в результате процесса концентрации акционерный капитал всех коммерческих банков страны возрос в 2,6 раза, их собственный капитал – в 1,7

раза. В начале XX в. в Германии функционировало пять мощных групп, охвативших 58 коммерческих банков, в руках которых оказался 71% собственного капитала всех банков страны. Каждая группа возглавлялась крупнейшим коммерческим банком – Немецким, Дрезденским, Торгово-промышленным, Учетной конторой, Шафгаузенским банковским союзом. Самой мощной была группа Немецкого банка, в состав которой вошли 24 банковских учреждения.

Концентрация банковского дела означала расширение масштабов деятельности кредитных учреждений, совершенствование банковских операций, благодаря чему они превращались в солидные и пользующиеся доверием учреждения. Уменьшался риск при проведении банковских операций вследствие лучшего знания ситуации на внутреннем рынке, своевременно перераспределялись средства между различными операциями, лучше удовлетворялись потребности в кредите за счет привлечения средств вкладчиков. Учредительская, эмиссионная деятельность, прямое участие в деятельности промышленных предприятий, содействие в управлении промышленным производством в качестве членов наблюдательных советов свидетельствовали о прочной связи банков и промышленности. Политика крупных промышленных союзов находилась в тесной связи с политикой крупных банков. Однако, как утверждал Кирдорф, глава Рейнско-Вестфальского угольного синдиката, власть банков относительно мощи промышленных союзов была слабее. Мелкое промышленное производство, торговля, сельское хозяйство не получали никакой пользы от прогресса банковского дела.

В первое десятилетие XX в. крупные коммерческие банки поставили перед собой задачу расширения и организации заграничных деловых связей. Заграничная деятельность немецких банков развивалась в следующих направлениях: эмиссия иностранных государственных займов, кредитование экспорта и импорта, поддержка промышленных предприятий за границей.

Усиление власти коммерческих банков ограничивало непосредственные контакты с торговлей, промышленностью и сельским хозяйством Германского центрального банка. Главный эмиссионный центр страны сосредоточился на операциях по регулированию денежного обращения, поддержанию стабильности национальной валюты.

Возросшая мощь банков изменила роль в экономике такого важного индикатора хозяйственных отношений, как биржа. Поручения клиентов по операциям с ценными бумагами теперь выполнялись банками. На биржу ценные бумаги попадали только через банки. Таким образом, биржа стала выразителем воли небольшой группы директоров банков.

С конца 70-х годов XIX в. в экономической политике произошел решительный поворот от свободной торговли к **протекционизму**. Высокие пошлины были призваны пресечь иностранную конкуренцию на внутригерманском рынке и способствовать установлению монопольных цен.

Внешняя торговля выросла на 60%. Германия вывозила преимущественно готовые товары и машины. На рубеже веков значительно выросли объемы импорта. Германия вынуждена была все в больших количествах ввозить сырье и полуфабрикаты для промышленности, продовольствие для населения. Увеличение пассива внешнеторгового баланса стимулировало товарную экспансию путем демпинга, т.е. продажи на иностранных рынках товаров по бросовым ценам и искусственного взвинчивания цен на внутреннем рынке.

Глубокие диспропорции и противоречия, обусловленные быстрыми темпами развития монополистического капитализма на не расчищенной от докапиталистических отношений почве, узость внутреннего рынка, отсутствие обширных колониальных владений, рост финансовой мощи и накоплений «избыточного», ищущего выгодного применения капитала толкали Германию к экспансии, энергичному экономическому проникновению в другие страны и чужие колонии. Развивая «мирную» экспансию, кайзеровская Германия усиленно готовилась к переделу колоний. По темпам роста вооружений Германия обогнала многие страны. Под знаком **милитаризма** происходила перестройка экономической и политической жизни страны. Растущими потребностями милитаризма в конечном счете определялись и стремительные темпы роста германской тяжелой промышленности.

Особенно быстро в начале XX в. осуществлялся вывоз капитала. За 12 предвоенных лет вывоз капитала из Англии и Франции вырос в 1,5 раза, из Германии – в 3 раза. Англия направляла капиталы главным образом в колонии, Франция – в Россию и страны Европы в форме ссудного капитала; Германия, не имея значительных колоний, более равномерно распределяла капиталы между Европой и Америкой. Причем для германского капитализма было характерно стремление проникать не только в отсталые, аграрные, но



и в развитые промышленные страны. Однако, с успехом побивая конкурентов на мировом товарном рынке, преодолевая высокие таможенные барьеры, проникая со своими товарами в колонии Англии, Германия постоянно и болезненно ощущала отсутствие обширных колоний.

**Колониальная политика** Германии, начавшись с поощрения колонизаторских попыток частных лиц, постепенно привела к созданию при помощи специальных кредитов имперских колоний. Накануне первой мировой войны Германия, обладая экономической мощью, значительно превосходившей мощь Англии и Франции, владела колониями общей площадью почти в 12 раз меньше, чем Англия, и приблизительно в 5 раз меньше, чем Франция. В колониях Франции проживало более чем в 4 раза, а в колониях Англии - более чем в 30 раз больше населения, чем в колониях Германии.

В экономическом развитии страны важную роль играло **вмешательство государства в экономическую жизнь**. В 1880 г. был учрежден **Высший экономический совет**, занимавшийся выработкой законопроектов и уставов. В 1896 г. была проведена реорганизация торговых палат, направленная на расширение их роли в развитии промышленности и торговли, принят новый торговый устав. Государство поощряло синдицирование промышленности.

Иначе складывалась ситуация в **сельском хозяйстве**. Для Восточной Германии был характерен юнкерский путь аграрной эволюции, для остальных районов – крестьянский, осложненный большими арендными платежами и малоземельем. Крупным хозяйствам – юнкерским и владениям гроссбауэров (кулаков) – принадлежало 54% земли;  $\frac{2}{3}$  крестьянских хозяйств относились к категории мелких, имевших до 2 га земли.

В Пруссии развитие капитализма в сельском хозяйстве тесно переплеталось с пережитками феодализма. Сохранились так называемые «поместья-округа», в которых помещику принадлежала полицейская и административная власть, действовали «Уставы о челяди», ставившие бедняков в полную зависимость от юнкера. Значительную часть сельского населения составляли «огородники», «усадебные поденщики», «бобыли» – батраки, получавшие от помещика небольшой клочок земли, жилище, топливо, не имевшие права покинуть юнкерское поместье без разрешения.

Сохранение фидейкомисс – правила, запрещавшего любые операции с землей, полученной по наследству, – сдерживало развитие рынка земли.

Сельское хозяйство страны сильно пострадало от аграрного кризиса конца XIX в. Цены на зерно упали почти на 30%. Арендная плата, особенно в Пруссии, повысилась. Государство попыталось защитить отрасль повышением пошлин на рожь и пшеницу в пять раз.

Кризис ускорил интенсификацию сельского хозяйства. Более чем в пять раз увеличились посевы сахарной свеклы, картофеля, стало расти поголовье скота. За 1870–1913 гг. урожайность повысилась на 33–50%. Внедрялись сложные севообороты, расширилось использование техники, искусственных удобрений. Юнкера и гроссбауэры под защитой протекционистских тарифов и государственных субсидий сравнительно безболезненно переходили к интенсивным методам хозяйствования.

Государственная поддержка – законы об ограничении произвола ростовщиков, создании агрономических обществ, опытных станций и сельскохозяйственных школ – приносила пользу в первую очередь гроссбауэрам. Мелкие хозяйства отставали в развитии и разорялись.

Юнкерство богатело не только за счет доходов от земли, но и участия в деятельности банков, промышленных монополий. Приобретая акции различных предприятий, помещики изымали средства из сельского хозяйства, обрекая его на замедление темпов развития, техническую отсталость.

Ограниченный платежеспособный спрос на промышленные изделия со стороны батраков и мелкого крестьянства сдерживал расширение внутреннего рынка; производство сельскохозяйственного сырья не соответствовало мощи германской промышленности. Ежегодный дефицит сельскохозяйственного производства достигал 2 млрд марок и имел тенденцию к постоянному росту. В конце XIX в. Германия из страны – экспортера сырья превратилась в их импортера. Зависимость от импорта сырья сдерживала развитие легкой промышленности, не давала возможности снизить стоимость рабочей силы.

Аграрные проблемы подталкивали немецкие монополии к активным действиям на внешних рынках, стимулировали территориальную экспансию, порождали миграцию населения. Шел массовый отток населения в города, из восточных районов в западные, ширилась эмиграция на Американский континент. С 1881 по 1891 г. прусские области покинули почти миллион человек, а в следующие пять лет еще миллион. Бегство из деревень приводило к тому, что крупным хозяйствам становилось все труднее

находить свободные рабочие руки. Юнкера призывали правительство принять чрезвычайные меры по удержанию рабочих рук в деревне, но эти призывы не получали поддержки в ландтаге (парламенте).

### 7.2.3. Франция

Франция, несмотря на поражение во Франко-Прусской войне, оставалась великой державой, обладавшей большими экономическими возможностями, огромной колониальной империей, мощной армией и крупным флотом, уступавшим, однако, английскому. Темпы промышленного роста Франции в начале XX в. составляли 2,6% в год (в Англии – 2,1%). По темпам роста экономики Франция отставала от Германии и США, а по объему промышленного производства – и от Англии.

В 1870–1871 гг. Франция пережила не только войну с Пруссией, закончившуюся для нее поражением, но и еще одну революцию – Парижскую коммуну. Эти события разорили и обескровили страну. Общая сумма ущерба, нанесенного войной, составила 16 млрд франков. Резко сократилось производство промышленной продукции, экспорт готовых изделий и импорт сырья, машин, топлива. Опустошению подверглись 43 наиболее промышленно развитых департамента. Оборудование предприятий вывезли в Германию, были уничтожены многие общественные здания, склады, хранилища; повсеместно в зоне оккупации были вырублены леса, вывезен скот, конфискованы запасы продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Мирный договор 1871 г. был подписан на кабальных условиях. Франция обязывалась выплатить в короткие сроки контрибуцию в 5 млрд франков, и в качестве гарантии выплаты часть ее территории (18 департаментов) подлежала оккупации германскими войсками. Их содержание возлагалось на французскую сторону. Эти расходы не включались в контрибуцию. Кроме того, провинции Эльзас и Лотарингия переходили во владение Германии. Франция лишалась двух экономически развитых областей.

Серьезным фактором общеэкономического отставания Франции стали *аграрные проблемы* французского капитализма. Отсталость сельского хозяйства являлась следствием парцеллярности земледелия. Отсталое сельское хозяйство сдерживало развитие внутреннего рынка и промышленности, мешало формированию рынка труда, замедляло прирост населения.

Парцеллярное хозяйство представляло собой лоскутную сумму разрозненных клочков земли, принадлежащих одному хозяину. В 1892 г. на одно хозяйство приходилось около 30 парцелл общей площадью от 5 до 40 аров. На таких крохотных участках миллионы крестьян не могли использовать даже рабочий скот.

Стремясь расширить хозяйство, крестьянин или покупал, или арендовал дополнительные участки земли. Но не имея капитала, свободных средств, он вынужден был брать займы под залог земли, что приводило к задолженности и кабале. К концу XIX в. «свободные» парцеллярные крестьяне платили ростовщикам ежегодную дань в 2 млрд франков. Доходы крестьян поглощались выплатой процентов, налогов, долгов. Для улучшения хозяйства средств не оставалось. Рост задолженности способствовал постепенному превращению владельца мелкой парцеллы в формального собственника земли.

В конце XIX в. во французской деревне ускорился процесс формирования фермерских хозяйств и процесс концентрации земли при одновременном росте числа парцеллярных хозяйств.

Аграрный кризис усилил тенденцию к превращению животноводства в ведущую отрасль сельского хозяйства, к изменению структуры растениеводства в пользу технических культур, к увеличению доли плодоводства и овощеводства в объемах производимой продукции. Расширилось применение техники, углублялась специализация производства по районам страны. В 1892 г. государство повысило пошлины на ввозимую в страну сельскохозяйственную продукцию, что расширило внутренний рынок для отечественных производителей.

Важной причиной экономического отставания являлась *своеобразная структура французской промышленности*. Правда, в конце XIX в. во Франции, как и в других странах, отмечался рост концентрации производства. Так, крупнейшим центром металлургической и военной промышленности стали предприятия Шнейдера и Крезю; другим районом металлургии стали заводы в Лонгви, на северо-востоке Франции, объединившиеся в 1876 г. в синдикат. Возник ряд акционерных компаний в других отраслях промышленности. Однако наряду с крупным производством по-прежнему значительную роль играла средняя и мелкая промышленность. В конце XIX в. 94% всех французских предприятий

имели от

1 до 10 рабочих. В 1906 г. насчитывалось только 611 фабрик, где работало по 500 и более человек.

В целом тяжелая промышленность развивалась более быстрыми темпами, чем легкая. Создавались новые отрасли – электроэнергетика, автомобилестроение, паровозостроение, производство цветных металлов. Большое значение для экономики страны имело железнодорожное строительство, ставшее емким рынком для многих отраслей тяжелой промышленности. С 1870 по 1900 г. протяженность железных дорог во Франции увеличилась в 2,5 раза и достигла 42,8 тыс. км. По длине железнодорожных линий Франция в этот период превосходила Англию и Германию.

Однако по числу предприятий и по объему производства ведущее место занимала легкая промышленность. На мировой рынок Франция вывозила шелковые ткани, парфюмерию и косметику, одежду, ювелирные изделия, другие предметы роскоши. Производство этих товаров было сосредоточено на мелких предприятиях, применявших ручной труд.

Французская промышленность резко отставала от своих главных конкурентов по техническому уровню производства. Оборудование, установленное на предприятиях в годы промышленного переворота, к концу XIX в. физически и морально устарело и требовало замены. В стране началось строительство гидроэлектростанций, но масштабы его были незначительными.

Французская промышленность ощущала нехватку сырья и топлива, поэтому вынуждена была ввозить в значительных количествах коксующийся уголь и железную руду, черные металлы, медь, хлопок. Дорогое привозное сырье повышало стоимость французских товаров и понижало их конкурентоспособность на мировом рынке.

Темпы концентрации были ниже, чем в США, Германии, Англии. Процесс концентрации развивался неравномерно. Наиболее быстрыми темпами он проходил в тяжелой промышленности – металлургической, горнорудной, бумажной, полиграфической отраслях; медленнее – в легкой промышленности.

Концентрация производства приводила к образованию **монополий**. В 1876 г. был создан металлургический синдикат, объединивший 13 крупнейших металлургических заводов. В 1883 г. возник сахарный картель, в 1885 г. – керосиновый картель. Наиболее крупные монополии создавались в отраслях тяжелой промышленности. Так, монополия «Комитэ де форж» объединяла около 250 металлургических и машиностроительных заводов и контролировала  $\frac{3}{4}$  производства чугуна и стали в стране. Основные предприятия военной промышленности объединялись концерном «Шнейдер-Крезю». В химической промышленности монополистическими объединениями стали компании «Сен-Гобен», «Кюльман». Процесс монополизации охватил текстильную, пищевую промышленность. Наиболее типичными для Франции формами монополистических объединений стали картели и синдикаты. Однако возникали и концерны, которые объединяли предприятия смежных отраслей.

Темпы концентрации и централизации **банковского капитала** во Франции были исключительно высокими. В этом она занимала первое место среди других капиталистических государств.

Образование финансового капитала во Франции происходило при решающей роли банковского капитала. Центром финансового капитала страны стал **Французский банк**. 200 крупнейших акционеров банка составили верхушку финансовой олигархии, которая сосредоточила в своих руках экономическую и политическую власть в стране. В совет Французского банка входили представители финансовой олигархии – Ротшильд, Де Вандель, Шнейдер, Пежо. Премьер-министр Франции Клемансо признавал, что во Франции полнотой власти обладают «члены правления Французского банка».

Экономическое развитие Франции сдерживалось **вывозом капитала**. Были накоплены огромные денежные ресурсы, которые не вкладывались в национальную экономику, поскольку прибыли, получаемые от мелких предприятий и хозяйств, были значительно ниже, чем доходы от зарубежных инвестиций и иностранных ценных бумаг. В конце XIX в. доходность внутренних ценных бумаг составляла 3,1–3,2%, а иностранных – 4,28%. Кроме того, банки избегали расплывать средства между тысячами мелких предприятий и ставить себя в зависимость от успеха их деятельности. В 70-е годы XIX в. французские капиталы инвестировались в Турции, Испании, в странах Латинской Америки, а с начала 80-х годов – в Австро-Венгрии, России. С 80-х годов французский экспорт капитала становится преимущественно вывозом ссудного капитала в форме государственных займов, приобретает ростовщические черты. Вывоз капитала из Франции к 1914 г. увеличился более чем в три раза по

сравнению с концом XIX в. и почти в четыре раза превзошел капиталовложения во французскую промышленность. По экспорту капитала Франция вышла на второе место в мире, но все же уступала Англии.

#### 7.2.4. США

Бурное развитие экономики, начавшееся после окончания Гражданской войны (1861 – 1865), к концу XIX в. превратило США в мощную индустриально-аграрную страну.

После Гражданской войны активизировалась колонизация Запада. Возросла миграция населения. Городское население удваивалось каждые 20 лет. Важным фактором роста экономики стала аккумуляция в США наиболее энергичной рабочей силы из Европы. Всего за 1870–1900 гг. в страну прибыло 14 млн иммигрантов.

Динамичный экономический рост США определялся научно-техническим прогрессом. В стране началась электрификация промышленности, транспорта, быта; изменилась энергетическая база производства – пар быстро вытеснялся электричеством. В ходе индустриализации широко применялся новейший научно-технический опыт европейских стран, достижения американской инженерной мысли. Морально устаревшее оборудование практически отсутствовало и не тормозило роста экономики.

Промышленность США была хорошо защищена от конкуренции импортных товаров высокими пошлинами. Таможенная политика способствовала повышению цен внутри страны и росту капиталистической прибыли. Для притока иностранных инвестиций не существовало преград. К началу XX в. вложения иностранного капитала в США (преимущественно английского) достигли 3,4 млрд долл.

Американцы активно выходили на мировой рынок в качестве экспортеров товаров. Уже с 1874 г. экспорт США превышал импорт. Американский экспорт в 60–90-х годах почти утроился вследствие роста эффективности промышленности и повышения конкурентоспособности американских товаров. Вместе с тем увеличение потребностей растущей промышленности в сырье вызвало расширение импорта примерно вдвое.

В последней трети XIX в. темпы роста тяжелой промышленности превышали аналогичные показатели легкой промышленности. По выплавке чугуна, стали и добыче угля США уже в середине 90-х годов обогнали Англию. Рост производства в металлургии, металлообработке, угольной и нефтяной промышленности поддерживался спросом на металл, топливо и машины со стороны расширявшегося железнодорожного строительства.

В начале XX в. железные дороги связали между собой все штаты. Были построены четыре трансконтинентальные магистрали, вовлекшие в экономический оборот продукцию Запада. Тем самым завершилось формирование внутреннего рынка США. К 1893 г. протяженность железных дорог в США составила 176 500 миль. Иностранные капиталовложения в железные дороги США достигали почти одной трети их стоимости. Железные дороги, потеснившие все другие виды транспорта, превратились в важный фактор структурных изменений в экономике. Сооружение железных дорог способствовало специализации как промышленности, так и сельского хозяйства, повышению мобильности рабочей силы и капитала, снижению издержек производства и росту производительности труда, процессу урбанизации, а также упрочению позиций американского сельского хозяйства на мировых рынках.

Новые пути сообщения создали крупный рынок сбыта для черной металлургии. Расширение производства в металлургической промышленности повлекло за собой ускоренное развитие добывающей и обрабатывающей промышленности. В конце XIX в. в быстром увеличении продукции отраслей легкой промышленности большую роль сыграли новые технические и организационные подходы, в частности стандартизация производства в швейной, обувной, пищевой отраслях. Необходимость повышения квалификации рабочей силы дала толчок возникновению и расширению сети общеобразовательных и профессиональных школ.

Значительно возросли производительность и интенсивность труда в сельском хозяйстве. Этому в немалой степени способствовало применение новых сельскохозяйственных машин и искусственных удобрений. Высокие темпы роста сельскохозяйственного производства позволили США в короткий срок стать одним из основных поставщиков хлеба и мяса на мировой рынок.

На Юге буржуазная эволюция сельского хозяйства привела к возникновению своеобразной формы

арендных отношений – *кропперства*. Кропперами были черные или белые арендаторы–бедняки, уплачивавшие за аренду земли, сельскохозяйственных орудий, рабочего скота и семян половину и более собранного урожая. Наличие на Юге большого числа издольщиков тормозило развитие производительных сил и препятствовало быстрому проникновению капитала в сельское хозяйство. В этом регионе широкое распространение получила также система долгового рабства – *неонаж*. Несостоятельный должник – арендатор принуждался кредитором-плантатором или скупщиком сельскохозяйственных товаров работать в счет оплаты долга.

Усилилось расслоение фермерства. В США в 1890 г. из 8,6 млн лиц, занятых производительным трудом в сельском хозяйстве, лишь 2,2 млн были самостоятельными, независимыми хозяевами, что составляло около 25%. Остальные были арендаторами, безземельными и заложившими свою землю фермерам, сельскохозяйственным рабочим.

Экономическое развитие США в последней трети XIX в. прерывалось разрушительными кризисами перепроизводства в 1882–1883 и 1893 гг. Наиболее тяжелым был кризис 1893 г., который сменился длительной депрессией. Только к 1897 г. промышленное производство в США вновь пошло в гору. Экономические кризисы были мощным ускорителем концентрации производства и централизации капитала, в результате которых в США возникали монополистические объединения в промышленности и банковском деле. Если в 70-х годах XIX в. *монополии* в промышленности были преходящим явлением, то в 80-е годы они заметно усилились и в конце 90-х годов превратились в одну из основ хозяйственной жизни страны.

Среди монополистических объединений в промышленности США в конце XIX в. по своему могуществу выделялись: нефтяной трест «Стандарт ойл оф Нью-Джерси», стальной трест Карнеги, сахарный трест, «Дженерал электрик компани» и др. Все большее значение приобретали два крупнейших банка – Рокфеллера и Моргана, вокруг которых к 1903 г. объединялись 112 банков, железнодорожных, страховых и других компаний, капиталы которых превышали 22 млрд долл.

К 1901 г. в США насчитывалось 440 трестов, на долю которых приходилось  $\frac{3}{4}$  всей промышленной продукции страны.

Общественность США посчитала монополизацию целых отраслей промышленности недопустимым нарушением принципа индивидуальной хозяйственной свободы и настояла на принятии в 1890 г. *антикрестовского законодательства*. Однако формулировки закона были столь нечеткими, что тресты легко обходили все запреты. Юрисконсульты Рокфеллера пошли еще дальше. В 1899 г. изобрели для «Стандарт ойл» новую организационную форму – холдинговую компанию, основанную на владении контрольными пакетами акций.

Характерной чертой американского капитализма в начале XX в. являлся незначительный уровень вывоза капитала за границу. В 1900 г. заграничные вложения США не превышали 500 млн долл. В первое десятилетие XX в. американские монополии стали увеличивать вывоз капитала. В 1914 г. американские капиталы за границей увеличились до 2,6 млрд долл. Тем не менее США продолжали оставаться государством-должником.

В конце XIX – начале XX в. усилилась *экономическая экспансия США*. Уже в 1896–1890 гг. США давали 30,1% мирового экспорта промышленных изделий, а в 1913 г. – 35,8%. Одновременно с экономической экспансией США начали проводить политику активной военной агрессии для создания собственной колониальной империи. В 1867 г. США за 7,2 млн долл. купили у России Аляску. В 1898 г. Конгресс США «узаконил» аннексию Гавайских островов. В следующем году США захватили Кубу, Гуам, Пуэрто-Рико, Филиппины и часть островов Самоа. Обогнав Германию, Англию и Францию по производству промышленной продукции, США обладали ничтожными по сравнению с ними колониальными владениями. Площадь колоний США в 1914 г. равнялась всего 0,3 млн кв. км.

### 7.2.5. Япония

Победа Японии в японо-китайской войне 1894–1895 гг. имела серьезные последствия для ее дальнейшего экономического развития. Полученная от Китая контрибуция, грабеж Китая и Кореи стали дополнительным источником капитала для японской экономики. С 1894 по 1898 г. общая сумма

капитала, инвестированного в хозяйство страны, увеличилась в 2,5 раза (с 249,8 млн до 621,7 млн иен), а за 1894–1903 гг. более чем в 3,5 раза (887,6 млн иен).

Особенно быстрый рост капиталовложений наблюдался в промышленности и на транспорте. Ведущей отраслью японской промышленности по-прежнему оставалась текстильная: стремительно развивалось прядильное производство, объем продукции, выпущенной ткацкими предприятиями с 1894 по 1898 г., увеличился более чем в два раза.

Ускорилось развитие горнорудной и добывающей промышленности: выросла добыча угля, железной руды, нефти и прочих полезных ископаемых.

С конца 90-х годов XIX в. главное внимание уделялось развитию тяжелой промышленности, в первую очередь металлургии и машиностроению. С 1896 по 1904 г. японское правительство затратило на металлургическую промышленность 19 млрд иен. В 1901–1905 г. японская металлургия удовлетворяла внутренние потребности страны в чугуне на 60%, стали – на 40%.

Из машиностроительных отраслей наиболее развитым было судостроение, что объяснялось как островным положением страны, так и планами подготовки будущей войны. С 1893 по 1903 г. японское правительство предоставило частным судостроительным компаниям субсидий на сумму 1,6 млн. иен. Однако на японских верфях строили только малотоннажные суда, поэтому все крупные корабли заказывались за границей.

В 1896 г. началось сооружение паровозо- и вагоностроительных заводов в Осаке и Нагое. В 1897 г. был введен в эксплуатацию завод горного машиностроения в Фукуоке и ряд других предприятий тяжелой индустрии, в частности, производящих токарные станки, электродвигатели. К 1904 г. насчитывалось уже 560 машиностроительных заводов, 1153 химических, 322 предприятия газовой и электропромышленности.

С конца XIX в. на повестку дня был поставлен вопрос о расширении колониальных владений на азиатском материке. В связи с этим развитие японской промышленности начало приобретать односторонний характер. Военные отрасли постепенно стали занимать ведущее место в тяжелой промышленности. Военные заводы и арсеналы в 1900 г. составляли 40% всех государственных предприятий. На них было сосредоточено 54% рабочих, занятых на государственных предприятиях, 74% всех двигателей, применявшихся в промышленности.

Усиленная милитаризация страны – перевооружение армии и флота, повышение уровня военной техники, значительное расширение старых и создание новых военных предприятий – проводилась в рамках послевоенной программы развития хозяйства, принятой в 1895 г.

**Послевоенная программа** была рассчитана на 10 лет (1896–1905) и предусматривала создание ряда отраслей тяжелой, главным образом военной, промышленности, реорганизацию и расширение вооруженных сил.

Промышленный подъем, наблюдавшийся в стране с 1895 г., был прерван финансовым, а далее экономическими кризисами 1897–1898 и 1900–1902 гг. Кризисы ускорили качественные изменения в экономике, свидетельствовавшие о начале формирования монополистического капитализма в Японии.

Со второй половины 90-х годов все более видную роль в хозяйственной жизни страны стали играть крупные капиталистические компании (организованные как замкнутые фамильные фирмы или созданные на акционерных началах). В 1903 г. на крупные компании с оплаченным капиталом от 100 тыс. иен и выше приходилось 89,1% общей суммы капитала, инвестированного в экономику страны. К началу XX в. появились картели в текстильной, табачной, мукомольной и других отраслях легкой промышленности. В тяжелой промышленности главенствовали немногочисленные крупные частные компании – «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фудзита» – и государственные предприятия. Строительство государственных предприятий способствовало обогащению крупного капитала. Предоставляя правительству средства для сооружения предприятий путем подписки на государственные займы, крупные капиталисты получали огромные проценты во время строительства, а после его завершения предприятия одно за другим за бесценок передавались правительством тем же крупным дельцам. Несмотря на высокий удельный вес государственного предпринимательства, в тяжелой промышленности укреплялись позиции частного капитала.

В угольной отрасли господствующее положение заняли крупнейшие монополисты – «Мицуи» и «Мицубиси». Установление господства сопровождалось упорной конкурентной борьбой между ними,

достигшей кульминации в годы русско-японской войны. Крупный капитал все более уверенно занимал ведущие позиции не только в добывающей промышленности и судостроении, но и в обрабатывающем производстве. Электротехническая компания «Сибатура», находившаяся под контролем «Мицуи», была, например, ведущим предприятием отрасли и пользовалась фактической монополией; концерн «Сумитомо» владел самыми большими в стране медеплавильными заводами. В начале XX в. были созданы картельные объединения в цементной, часовой, нефтяной промышленности. В 1904 г. две крупные нефтяные компании создали синдикат с целью противодействия натиску американской компании

«Стандарт ойл». Несколько крупных монополистических объединений заняли господствующее положение в железнодорожном транспорте и морском судоходстве.

Более позднее вступление Японии на путь капиталистического развития позволило ей создавать производство на основе передовой иностранной техники и новых организационных форм, что в условиях существования огромного числа мелких предприятий сразу ставило новые предприятия в монопольное положение в тех отраслях, где они работали.

Ведущее положение среди монополистических объединений занимал концерн «Мицуи». В сферу его интересов входили внутренняя и внешняя торговля, текстильная, горнодобывающая, электротехническая промышленность, добыча золота, серебра и др.

На рубеже веков значительно укрепил позиции концерн «Мицубиси», имевший интересы в судостроении и судоходстве, угольной промышленности, банковском деле, железнодорожном транспорте. На западе страны ведущие позиции принадлежали концерну «Сумитомо», уделявшему наибольшее внимание добыче и выплавке меди, военному производству, банковскому делу.

«Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда» стали ведущими монополиями страны, за которыми следовали более мелкие, но очень влиятельные монополистические объединения: «Сибудзава» (железнодорожное строительство и финансы), «Фурукава» (добыча и выплавка меди), «Асано» (цементная промышленность) и др.

Существовали монополистические объединения, в которые входила буржуазия, группировавшаяся по признаку принадлежности к какому-то определенному, бывшему феодальному клану или району. Наиболее сильной и прочной из таких группировок была «Косю», или «*Косю дзайбацу*», которой принадлежали электроламповая компания, токийский торговый банк, торговые конторы и другие предприятия.

После «Косю» термином «дзайбацу» стали называть и некоторые другие группы предпринимателей. К «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо» и другим монополиям в эпоху Мейдзи применялся термин «*фукко*» («богатый дом»).

Кризисы ускорили централизацию банковского сектора. Японское правительство внимательно изучало банковское законодательство других стран и принимало законы, содействовавшие укрупнению банков. Уже в 1896 г. для ускорения слияния мелких банков японское правительство приняло специальный закон об объединении мелких банков. В 1901 г. правительство укрепило поддержку крупных банков. Государство разрешало открывать новый банк только при наличии акционерного капитала на сумму не менее 500 тыс. иен. В начале XX в. лидирующие позиции в экономике играла пятерка крупнейших банков: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда», «Дайити».

В ходе технологической революции возросла неравномерность экономического развития стран Западной Европы, США и Японии; обострились противоречия между прежними и будущими лидерами мирового капиталистического хозяйства. Англия и Франция, не сумевшие адаптироваться к технологической революции, т.е. обновить технологические и институциональные структуры, обессиленные экспортом финансового и человеческого капитала, сдавали свои позиции.

США, Германия и Япония преодолели сырьевую специализацию своих экономик благодаря последовательной реализации национальных стратегий развития, эффективным институциональным реформам, форсированному направлению инвестиций в наиболее передовые отрасли производства и коммуникаций, а также в образование, науку и культуру.

### 7.3. Колониальная система хозяйства и положение зависимых стран в конце XIX – начале XX в.

Колонии еще в древности использовались в качестве источников продуктов и рабочей силы для метрополий (Рим, Финикия). В XVI–XVIII в. колониальная политика европейских купцов и феодалов сводилась главным образом к расхищению местных богатств, вывозу в Европу колониальных товаров, растительного и животного сырья, а также рабочей силы для рабовладельческих хозяйств Америки. Неэквивалентная торговля с колониями носила потребительский характер.

К середине XIX в. роль колоний меняется: они превращаются в рынок промышленного сырья для развитых стран, а также избавляют метрополии от конкуренции на внешнем рынке. В колониальной экономической политике индустриальных стран центральное место занимает вывоз капитала, который многократно превышает вывоз товаров.

К началу XX в., когда индустриальные страны завершили территориальный раздел, мир оказался поделенным на *метрополии, колонии и зависимые страны*. Дешевизна рабочей силы, огромные сырьевые богатства колоний обеспечивали колонизаторам высокие прибыли. Капиталы вкладывались прежде всего в отрасли, необходимые странам-метрополиям: добывающую промышленность и железнодорожное строительство, сельское хозяйство. Аграрному сектору экономики навязывалась система монокультуры, т.е. преимущественное выращивание одного вида сельскохозяйственной продукции: джут и хлопок в Индии, рис в Бирме, хлопок в Египте, каучук в бассейне реки Конго и т.д. Решающую роль в эксплуатации колоний стали играть монополии стран-метрополий, захватившие важнейшие отрасли экономики колоний и зависимых стран. При этом сознательно ограничивалось развитие собственной промышленности колоний и поддерживались феодальные и родоплеменные пережитки. В колониях большую роль продолжал играть ручной труд, хотя приток иностранного капитала приводил к созданию некоторого числа механизированных предприятий. Крупнейшей колонией, поделенной между десятком стран мира, оказалась Африка.

Народы Африки находились на разных ступенях экономического развития: от первобытнообщинного строя до зарождающегося рынка. Поскольку этот континент очень богат природными ресурсами – золотом, алмазами, цветными металлами, нефтью, углем, он оказался одним из наиболее выгодных объектов колониальной эксплуатации. С 70-х годов XIX в. усилилось завоевание ее глубинных африканских территорий и началась борьба за полный раздел Африки между европейскими колонизаторами. Здесь столкнулись интересы Англии, Франции, Германии, Бельгии. В 1886 г. Англия и Германия подписали договор о разделе сфер влияния в Восточной Африке; в 1897 г., после Фашодского инцидента, были окончательно разграничены интересы Англии и Франции в Африке. Бельгия стала владелицей огромной территории в бассейне реки Конго.

Крупной английской колонией была Индия. Значение Индии для английской экономики возрастало по мере утраты Англией промышленной гегемонии. Однако приток английского капитала со второй половины XIX в., главным образом в строительство железных дорог и разработку полезных ископаемых, ускорил развитие рынка в Индии. Стали расти крупные города – Бомбей, Калькутта. Увеличивалось число национальных промышленных предприятий, появлялись первые индийские банки.

Таким образом, метрополии оказывали неоднозначное влияние на колониальные страны. С одной стороны, имела место эксплуатация чужих национальных богатств, жестокое обращение с местным населением, развитие ограниченного числа отраслей промышленности и сельского хозяйства, что обусловило неравномерное развитие экономики в колониальных странах, торможение роста колониального хозяйства. С другой стороны, ввоз капитала в отсталые страны создавал базу для развития рынка, включения этих стран в механизм единого мирового хозяйства. Этот процесс носил объективный характер и сглаживал разницу в развитии между индустриальными странами Европы и Северной Америки и отсталыми африканскими и азиатскими странами.

Кроме двух основных групп – метрополий и колоний, существовали так называемые зависимые страны, политически свободные и формально самостоятельные, но фактически находившиеся в экономическом и финансовом подчинении у другой страны. Например, крупнейшая колония Великобритании – Индия – делилась на две части: часть, непосредственно управляющуюся английскими представителями, и несколько формально самостоятельных государств. Зависимость Португалии от



Англии имела другую форму: находясь под английским протекторатом, Португалия предоставляла Англии торговые льготы, лучшие условия для вывоза капитала и товаров в Португалию и ее колонии. Под английским протекторатом находился ряд стран Африки и Океании. Являясь политически свободными, эти страны имели больше возможностей для производительного использования английских капиталов, развития собственной экономики, могли самостоятельно экспортировать капиталы и владеть колониями.

В государства Латинской Америки в конце XIX в. вывозили капиталы Англия и США, частично сохранялось там и влияние бывших метрополий – Испании и Португалии. Страны Латинской Америки экспортировали в развитые страны продукцию сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности. Это ставило латиноамериканские государства в зависимость от рынков сбыта и экспорта промышленных товаров прежде всего таких стран, как Англия и США, которые пользовались этой зависимостью и вывозили туда капиталы преимущественно в форме государственных займов. В 1880 г. аргентинский долг Англии составил 20 млн фунтов стерлингов. Английские капиталы ускоряли развитие промышленности в Аргентине: с 1887 по 1895 г. число промышленных предприятий в Буэнос-Айресе удвоилось, на них работало около 75 тыс. рабочих. В провинции аргентинский предприниматель обычно занимался мелкой торговлей или владел предприятием полукустарного типа. В сельском хозяйстве длительное сохранение крупного помещичьего землевладения замедляло развитие рыночных отношений.

Противоречия в развитии рынка были свойственны всем латиноамериканским странам: иностранные капиталы ускоряли темпы развития одних отраслей и не затрагивали другие. В Бразилии, например, тормозом для развития промышленности стала рабовладельческая система, сужавшая рынок труда, препятствовавшая притоку иммигрантов даже при наличии необходимых капиталов и вынуждавшая обращаться к английским займам.

В похожем положении оказался Китай, куда вывозили капиталы Япония, США, европейские страны. Феодалная раздробленность, отсутствие общенационального рынка, единой денежной системы, высокие налоги служили серьезными препятствиями для развития предпринимательской деятельности.

### **Вопросы для повторения**

1. К каким изменениям в экономике привела технологическая революция?
2. Назовите причины монополизации экономики.
3. Проанализируйте факторы быстрого экономического роста США, Германии и Японии в конце XIX – начале XX в.
4. Определите основные различия в развитии сельского хозяйства США и Германии.
5. В чем причины экономического отставания Англии и Франции?

## **Глава 8. ЭКОНОМИКА РОССИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.**

Становление капиталистической экономики в России началось после отмены крепостного права. Крымская война (1853–1856), на ведение которой было израсходовано 528 млн руб., показала, что основным тормозом экономического и социально-политического развития является крепостное право. Государственный долг на январь 1862 г. составлял 2492,9 млн руб. по сравнению с 732,2 млн руб. на январь 1853 г. В таких непростых условиях начался переход экономики к капитализму.

**19 февраля 1861 г.** Александром II было подписано *«Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости»*. Оно включало 17 законодательных актов. По Манифесту крестьяне получали личную свободу и освобождались с землей. Между ними и помещиками устанавливались поземельные отношения. Бывшие крепостные могли вступать в брак без согласия помещика, заключать сделки, открывать торгово-промышленные заведения, переходить в другие сословия. Крестьянам предоставлялось право распределять предоставленную им землю, определять очередность отбывания воинской повинности, давать разрешение на выход из общины и прием в нее. Однако помещик по-прежнему получал оброк с крестьянских наделов и заставлял крестьян выкупать наделенную землю.

Ликвидация феодальных экономических отношений растянулась на несколько десятилетий. До 1863 г. крестьяне должны были исполнять прежние повинности. Лишь несколько уменьшилась барщина и были

отменены натуральные поборы. В течение девяти лет крестьяне не могли отказаться от земельного надела. При определении норм крестьянских наделов учитывались особенности местных природных и экономических условий. Вся территория Европейской России была разделена на три территориально-экономические полосы – нечерноземную, черноземную и степную. В первых двух устанавливались «высшая» и «низшая», составлявшая треть «высшей» нормы, а в степной – одна, так называемая «указная». Закон предусматривал отрезку от надела, если он превышал «высшую» или «указную» нормы, и прирезку, если он не достигал «низшей». В результате проведенной реформы крестьяне потеряли свыше 20–25% земель, а в черноземных губерниях потери достигли 30–40%. Обычно отрезались наиболее ценные и необходимые угодья, без которых нормальное ведение хозяйства было невозможно: луга, выпасы, водопои. Поэтому крестьяне были вынуждены арендовать эти земли за дополнительную плату.

Завершающим этапом проведения аграрной реформы являлся выкуп крестьянами земельных наделов. До этого крестьяне считались временнообязанными и продолжали выполнять феодальные повинности. Только в 1881 г. временнообязанные крестьяне, а их осталось к этому времени не более 15%, были переведены на обязательный выкуп. В 1907 г. выкупные платежи были отменены. В итоге выкупных операций крестьяне уплатили свыше 1540 млн руб., что в 1,5 раза превышало первоначально установленную сумму.

**Сельское хозяйство.** Несмотря на непоследовательность, реформа ускорила процесс развития капитализма в России. Прогресс выражался в росте посевных площадей, углублении специализации, внедрении машин и улучшении агротехнических приемов. Все это вместе с применением вольнонаемного труда привело к быстрому превращению сельского хозяйства из застойного и кризисного в товарное и развивающееся. В 80–90-х годах сельское хозяйство характеризовалось социальной дифференциацией крестьянства. Реформы активизировали процесс накопления капитала.

Спрос на сельскохозяйственную продукцию стимулировал развитие как сельского хозяйства в целом, так и отдельных его отраслей. В ходе превращения земледелия в товарное производство возникали специализированные районы, способствовавшие развитию обмена между различными регионами страны. Северные и центральные губернии стали районами торгового льноводства и мясомолочного хозяйства, черноземные губернии, Поволжье и Заволжье превратились в районы товарного зернового хозяйства. Однако машины и новая агротехника применялись редко, поэтому урожайность хлеба росла медленно. В конце XIX в. крестьяне собирали по 6 центнеров с гектара, а в помещичьих хозяйствах – по 7 центнеров.

Основным поставщиком товарного хлеба были помещики, оставившие себе после реформы лучшую часть земли. Им пришлось перестраивать хозяйство на новый лад, что требовало времени. Многочисленные феодальные пережитки, зависимость крестьян от помещиков, отсутствие опыта замедляли переход помещичьего хозяйства на капиталистические начала. Быстрее всего капитализм развивался там, где меньше было крепостнических пережитков.

По методам преобразования сельского хозяйства можно выделить районы с преобладанием «прусского» и «американского» путей развития капитализма. «Прусский» путь характеризовался сохранением значительного числа пережитков феодализма, в том числе высокой степенью эксплуатации крестьянства, введением высоких выкупных платежей, сохранением общины. Такой тип хозяйствования преобладал в Черноземном районе, Среднем Поволжье. «Американский» путь отличался интенсивным развитием производительных сил, внедрением сельскохозяйственных машин, распространением передовых достижений агрикультуры, свободой в применении наемного труда. Он был характерен для Севера, Сибири, Заволжья, Украины, Северного Кавказа.

В конце XIX в. особую остроту приобрел **аграрный вопрос**. Из-за естественного прироста населения при сохранении в прежнем размере наделного землепользования возросло крестьянское малоземелье. Численность крестьян с 1861 по 1900 г. возросла с 24 млн до 44 млн душ мужского пола, а размеры наделов сократились с 5 до 2,7 десятины, в то время как для нормального ведения хозяйства требовалось 15 десятин земли. В этих условиях помещичье землевладение превратилось в главный тормозящий фактор развития сельского хозяйства.

В середине 1906 г. председателем Совета министров назначили **П.А. Столыпина**. Вскоре им были изданы указы о передаче Крестьянскому банку государственных земель для их продажи крестьянам, об отмене подушной подати и круговой поруки, были сняты ограничения на свободу передвижения крестьян

и избрания ими места жительства, разрешены семейные разделы имущества и т.д.

Суть **стольпинской реформы** состояла в ликвидации крестьянской общины и создании слоя крестьян-собственников, ведущих товарное хозяйство. При формировании слоя крестьян-предпринимателей правительство рассчитывало на то, что распад общины приведет к постепенной концентрации земли в руках зажиточных крестьян. Этой же цели служила политика переселения крестьян. Основным условием перехода к фермерскому хозяйству Столыпин считал ликвидацию чересполосицы (системы «шнурового землепользования»). Наличие «шнуров» – длинных узких полос земли – вынуждало крестьян применять трехполье без травосеяния. Совершенствование системы севооборотов вызывало необходимость перехода к целостным участкам – хуторам.

Важным мероприятием Столыпин считал снятие ограничений на использование крестьянами помещичьей земли. Покупка земли и последующая перепродажа ее на льготных условиях, посреднические операции по увеличению крестьянского землевладения осуществлялись **Крестьянским банком**. Кредит на покупку земли был не только увеличен, но и удешевлен. Плата за него снижалась, если крестьянин приобретал землю в единоличную собственность. Однако банковский процент был большим, но разница в платежах покрывалась субсидиями из бюджета. В 1906–1917 гг. эта разница составила 145,5 млн руб. Банк продавал крестьянам землю, которая приобреталась им у дворян, выдавал ссуды. Деятельность банка содействовала становлению и укреплению новых форм землевладения.

**Переселенческая политика**, предпринятая правительством Столыпина, имела определенные успехи. Она помогала экономическому и социальному развитию новых регионов. Так, население Сибири выросло на 153%. Новые поселки постепенно превращались в крупные населенные пункты с органами местного самоуправления. За 1906–1913 гг. посевные площади в Сибири расширились на 80%. Тобольская и Томская губернии стали ведущими поставщиками масла и сыра на российский и европейский рынки. В результате переселения освободилось около 1 млн десятин земли, что способствовало смягчению остроты крестьянского вопроса в Центральной России.

Значительную поддержку правительство оказывало развитию сельского **кооперативного движения**. Государственный банк предоставлял средства кредитным товариществам. Это был первый этап кооперативного движения с преобладанием административных форм регулирования отношений в сфере мелкого кредита. На втором этапе сельские кредитные товарищества, накопив собственные капиталы, могли существовать самостоятельно. Уже к 1912 г. сложилась система мелкого крестьянского кредита, состоящая из ссудно-сберегательных и кредитных товариществ. Если в 1905 г. их количество составляло 1680, то в 1913 г. – 13 015, а в 1916 г. – 16 261. Численность членов товариществ за 1905–1916 гг. выросла с 729 тыс. до 10,5 млн человек, а вклады – с 37,5 млн до 682,3 млн руб. В 1911 г. был утвержден устав **Московского народного банка**, который стал финансовым центром крестьянской кредитной кооперации.

Аграрная реформа повлияла на преобразования в сфере образования. По мнению Столыпина, в стране должна была быть создана структура сельскохозяйственного образования, состоящая из трех ступеней: общеобразовательной начальной школы, сельскохозяйственных училищ, высших агрономических учебных заведений. Результатами этой политики стало увеличение численности земского и правительственного агрономического персонала. Если в 1895 г. насчитывалось 134 земских и 14 правительственных агрономов, то в 1906 г. их было 593 и 141 соответственно. В 1915 г. работало уже 3266 земских и 1365 казенных агрономов.

Реформа ускорила процесс развития **рыночной экономики** – выросла товарность сельского хозяйства, увеличился спрос на сельскохозяйственную технику, удобрения, предметы широкого потребления. Все это способствовало подъему промышленного производства. Важнейшим итогом реформы явилось увеличение валового сбора зерна. Если в начале века он составлял 3,5 млрд пудов, то в 1913 г. – 5 млрд пудов, из которых 4,4 млрд пудов было собрано в основном в зажиточных крестьянских хозяйствах, а 600 млн пудов – на помещичьих землях. Доходы от зернового хозяйства выросли на 86%, от животноводства – на 108%. В 1911 – 1913 гг. страна получила зерновых на 28% больше, чем США, Канада и Аргентина, вместе взятые.

**Промышленность и торговля**. Реформы 60–70-х годов дали мощный толчок развитию промышленного производства. Важным показателем этого процесса стало увеличение удельного веса городского населения и изменение его сословно-классовой структуры. С 1863 по 1897 г. городское

население выросло в 2,5 раза – с 6 млн до 17 млн человек, в то время как все население страны – лишь в 1,5 раза. Удельный вес городского населения к концу века составил 13,5%. По официальной статистике городское население состояло из крупной буржуазии, помещиков и высших чиновников (11%), ремесленников и лавочников (24%), рабочих (52%).

К 80-м годам во всех отраслях экономики завершился промышленный переворот. В основных отраслях промышленности и на транспорте машинное производство вытеснило ручную технику. Водяное колесо и мускульная сила человека были заменены паровым двигателем. В России промышленный переворот прошел в два этапа. В 30–40-х годах он в основном завершился в хлопчатобумажной промышленности, а в 70-80-х годах – на железнодорожном транспорте и в тяжелой промышленности.

В пореформенную эпоху огромную роль в развитии экономики играло **железнодорожное строительство**. К 1861 г. в стране насчитывалось менее 2 тыс. км железных дорог. Последовавшее затем бурное железнодорожное строительство позволило к началу 80-х годов иметь более 22 тыс. км путей. Создание развитой железнодорожной сети способствовало существенному расширению внутреннего рынка, о чем свидетельствовал рост грузооборота с 439 млн пудов в 1868 г. до 11 072 млн пудов в 1904 г., т.е. объем перевозок вырос в 25 раз. Строительство железных дорог являлось не только показателем экономического роста, но и его стимулятором. Оно способствовало развитию добывающей, металлургической, металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности. Развитие железнодорожного транспорта ускоряло развитие сельского хозяйства, так как улучшало возможности сбыта и обращения товаров. Все это создавало условия для окончательного формирования всероссийского рынка и дальнейшего развития капиталистических отношений.

Одним из главных итогов масштабного железнодорожного строительства стало энергичное развитие экономики. За 1860–1891 гг. в России добыча угля возросла в 21 раз, производство чугуна – в 3 раза, железа и стали – в 4,7 раза, нефти – в 476 раз. Черная металлургия и угледобывающая промышленность превратились в основные отрасли тяжелой промышленности. Во второй половине 90-х годов были построены новые машиностроительные заводы. К концу XIX в. в России, например, работало 7 паровозостроительных заводов с ежегодной производительностью 1200 паровозов. Это были достаточно крупные производства. Для сравнения, Франция выпускала ежегодно 500, а Германия – 144 паровоза. Производство вагонов приблизилось к производительности германских заводов, которые выпускали около 30 тыс. товарных и 6 тыс. пассажирских вагонов.

Высокие темпы роста отраслей тяжелой промышленности не могли не отразиться на отраслевой структуре хозяйства и территориальном размещении промышленности. Появились новые виды производства, такие, как нефтяная, нефтеперерабатывающая, машиностроение. Быстрое освоение новых территорий затронуло размещение топливной и металлургической промышленности. К старым индустриальным районам – Центральному, Петербургскому, Уральскому – прибавились новые, а именно южный угольно-металлургический – Донбасс и Кривой Рог, Бакинский нефтедобывающий. Возникли крупные промышленные центры – Баку, Харьков, Юзовка, Горловка. Ведущая роль в добыче угля и производстве чугуна перешла от Урала к предприятиям Юга России.

Однако не все районы страны развивались равномерно. На северо-западе (в Петербурге, Прибалтике), в Центральном промышленном районе, на юге Украины и в Закавказье успехи были заметны. На Урале темпы развития оказались более медленными, а территория Сибири и Средней Азии оставались почти неосвоенными в промышленном отношении. Некоторые районы сохраняли аграрный характер. Они поставляли городам хлеб и сельскохозяйственное сырье и являлись потребителями промышленных изделий. Неравномерность размещения промышленности по территории – одна из особенностей развития капитализма в России.

Экономические изменения в сельском хозяйстве и промышленности не могли не сказаться на **внутренней и внешней торговле**. Пореформенные годы были отмечены быстрым ростом внутреннего товарообращения: с 2,4 млрд руб. в 1873 г. до 11 – 12 млрд руб. в 1900 г. Менялись формы торговли. Сезонные ярмарки сохранялись в основном в менее развитых районах. В крупных городах создавались торговые компании с развитой сетью магазинов и складов. Сформировались товарные биржи, носившие, как правило, специализированный характер: хлебные, лесные, мануфактурные и т.п.

Переход к товарному сельскому хозяйству привел к росту хлебного рынка. С 1861 по 1891 г. он увеличился более чем в два раза. Из общего количества продаваемого хлеба около 60% потреблялось

внутри страны, а 40% вывозилось за границу. Быстрыми темпами развивался рынок промышленных товаров. Сформировался устойчивый спрос на машины, орудия сельскохозяйственного труда, нефтепродукты, ткани, обувь. Потребителями товаров становилось не только городское, но и сельское население.

Возрастали объемы внешнеторгового оборота, что свидетельствовало о втягивании России в мировой рынок. Объем внешнеторговых операций за 1861 – 1900 гг. увеличился, в три раза – с 430 до 1300 млн руб., причем стоимость вывозимых товаров на 20% превышала стоимость ввозимых. В структуре экспорта конца века 47% занимал хлеб. За эти годы он увеличился в 5,5 раза. Экспорт зерна был основным источником получения дополнительных средств для промышленного развития. Основными статьями импорта оставались машины, оборудование для промышленности и сельского хозяйства. Основная часть внешнеторгового оборота – 75–80% – приходилась на Англию и Германию, остальные 20–25% – на азиатские страны и США.

Бурное развитие российской экономики характеризовалось проникновением *иностранный капитал* в промышленность, чему в немалой степени способствовали низкие таможенные тарифы, и предоставление права (1872) иностранным подданным на поиск и добычу полезных ископаемых. Иностранный капитал инвестировался в нефтедобычу и нефтепереработку, транспорт, а также на реконструкцию предприятий и создание комплексов в черной металлургии. В инвестиционном процессе преобладали вложения четырех стран – Франции, Англии, Германии, Бельгии. В начале XX в. доля Франции составляла 31% в общем объеме иностранного капитала, Англии – 24, Германии – 20, Бельгии – 13%.

В машиностроении иностранный капитал распределялся следующим образом – на первом месте французский, затем немецкий, бельгийский, английский. В черной металлургии – французский, бельгийский, немецкий, английский. В химической промышленности главенствующее положение занимал немецкий капитал. В сфере банковских услуг первое место принадлежало французскому капиталу. Основными регионами сосредоточения иностранного капитала были Северный Кавказ, Закавказье, Юг России, Сибирь и Дальний Восток. Значительное количество иностранного капитала находилось в Москве и Петербурге – главных финансовых центрах России.

В начале 90-х годов страна вступила в *новый этап промышленного развития*. За десятилетие (1890–1900) выпуск промышленной продукции вырос в 2 раза, в том числе выпуск продукции тяжелой промышленности – в 2,5 раза. Добыча каменного угля увеличилась в 3 раза, нефти – в 2,5 раза. По добыче нефти Россия вышла на 1-е место в мире. Металлургическая промышленность увеличила выпуск продукции в 3 раза, в том числе на новых предприятиях Юга производство металла возросло в 7 раз. Если в мировом производстве металла Россия в 1880 г. занимала только 7-е место, то в 1900 г. она переместилась на 4-е место. По общему объему промышленного производства к началу XX в. Россия занимала 4–5-е место в мире. В результате промышленного подъема она выходит в число стран со средним уровнем развития капитализма.

Россия лидировала по темпам роста и концентрации производства. Этому в значительной мере способствовало широкое развитие акционерных форм. В 1889 г. в России имелось 504 акционерных общества с акционерным капиталом в 911,8 млн руб. Общая сумма всех акционерных капиталов в 1899 г. насчитывала 2,2 млрд руб. Во второй половине 90-х годов численность рабочих ежегодно увеличивалась на 9,8%, в то время как число заводов и фабрик сокращалось на 2,2%. Во главе промышленности, как правило, стоял крупный акционерный капитал.

После динамичного развития конца XIX в. промышленность, как, впрочем, и экономика в целом, вступила в период спада. Общее промышленное развитие продолжалось, но проходило очень неравномерно. Например, выплавка чугуна снизилась на 3%, зато производство стали увеличилось на 24%, нефтедобыча упала на 25%, но добыча угля выросла в 1,5 раза. За эти годы количество занятых рабочих увеличилось на 21%, а общий выпуск промышленной продукции – на 37%, что можно оценить как общее повышение производительности труда. С 1890 по 1913 г. производительность труда в промышленности выросла в 4 раза.

*В 1909–1913 гг.* начался *новый экономический подъем*. Особенно быстрыми темпами возросло производство промышленной продукции. По данному показателю Россия опережала Англию, Францию, Германию, США. За этот период среднегодовой прирост промышленной продукции составил 9%.

Поступления от промышленного производства в национальном доходе почти сравнялись с поступлениями от аграрного сектора. Продукция промышленности покрывала 80% внутреннего спроса.

Особенно быстро развивались такие регионы страны, как Центральный, Северо-Западный, Урал, Донбасс, Кривой Рог, Прибалтика, Польша, в которых было сосредоточено до 85% всех рабочих и производилось до 75% валовой промышленной продукции.

Развитие экономики способствовало усилению монополистических процессов. Первые **монополии** появились уже в конце 70-х годов XIX в. Благодаря высокому уровню сосредоточения экономических ресурсов они создавали возможности для ускорения технического прогресса и условия для извлечения высоких прибылей. Первоначальной формой монополистического объединения являлся картель. **Картель** создавался как временное соглашение самостоятельных предприятий с целью установления контроля над рынком определенного товара. Он предусматривал установление обязательных для всех участников минимальных цен на товары; разграничение районов сбыта, определение общего объема производства или сбыта и доли в нем каждого участника, общие условия найма рабочей силы, обмен патентами и т.д. В 1875 г. несколько страховых компаний подписали Конвенцию общего тарифа и стали диктовать свои условия тем страховым обществам, которые не вошли в соглашение. В 1881 г. появилось картельное соглашение банков Международного и Русского для внешней торговли.

Для промышленности наиболее типичным было создание монополий типа **синдиката** – соглашения самостоятельных предприятий о совместной коммерческой деятельности при сохранении производственной деятельности. Первые синдикаты возникли в отраслях, связанных с железнодорожным строительством. Это были объединения предприятий по производству рельсов (1882), потом заводов по производству крепежа для рельсовых конструкций (1884), строительству мостов (1887) и т.д. Первые промышленные монополии появились в новых производствах, что свидетельствовало о чрезвычайно важной роли железнодорожного строительства для хозяйственного развития страны.

В начале XX в. наиболее распространенной формой монополий являлись синдикаты. Они создавались в отраслях тяжелой промышленности: добывающей, металлургической, машиностроении. Самым крупным синдикатом в России был «Продамет», возникший в 1902 г. для продажи изделий металлургических заводов. В том же году появился синдикат «Трубопродажа», а в 1903–1907 гг. – «Продуголь», «Кровля», «Медь», «Продруд». В нефтяной промышленности начали образовываться **тресты**, которые характеризовались потерей объединяющимися предприятиями коммерческой и производственной самостоятельности и подчинением единому управлению. Владельцы, вошедшие в трест, превращались в акционеров треста. Одним из крупнейших трестов являлось «Товарищество братьев Нобель», которое сосредоточило в своих руках добычу, хранение, транспортировку, переработку и продажу нефти и нефтепродуктов. Монополистические объединения появлялись также в легкой и пищевой промышленности, сахарном, полотняном, джутовом, ниточном, шелковом производствах. Однако процесс монополизации легкой промышленности отставал от процесса монополизации тяжелой. К 1914 г. в стране насчитывалось более 200 монополистических объединений разного типа.

**Финансы.** К 1861 г. состояние российских финансов было плачевным. Основным источником пополнения казны была эмиссия бумажных денег. Следствием этого явилось возрастание бюджетного дефицита. Для развития системы коммерческого кредита в банковской форме необходимы были определенные условия: развитие торговых отношений, накопление капиталов, установление коммерческих связей во внешней торговле и между отдельными районами внутри страны.

В 1860 г. был основан **Государственный банк** как главное эмиссионное и кредитное учреждение, отвечавшее за финансовую политику страны. Денежные средства Государственного банка составили 50 млн руб. основного и 5 млн резервного капитала. Самостоятельностью Государственный банк не обладал. Он подчинялся непосредственно Министерству финансов. Общее же управление осуществлял совет банка и управляющий, который назначался Сенатом.

С 1860 по 1896 г. Государственный банк финансировал казну, т.е. выступал в роли кредитора государства. Лишь в 1896 г. его затраты сравнялись с суммами казны, положенными в Государственный банк. Полная ликвидация долга государства банку произошла только в 1901 г.

Вторая половина 60-х годов характеризуется образованием первых **частных банков**. В 1864–1873 гг. было учреждено около 40 акционерных банков. За сравнительно короткое время сложилась разветвленная банковская система. К началу XX в. страна была покрыта сетью промышленных, торговых, ипотечных

банков, выдававших кредиты и ссуды под залог земельной собственности, многочисленных обществ взаимного кредита и кредитных кооперативов, сочетавших в своей деятельности черты сберегательной кассы и кассы взаимопомощи, городских банков, привлекавших депозиты и осуществлявших подтоварное кредитование.

Основная роль в банковской сфере принадлежала Петербургу, Москве и Варшаве. Девять крупнейших столичных банков концентрировали 93% активов и пассивов Петербурга, два московских и один коммерческий банк Варшавы – 88% провинциальных активов и пассивов. Они осуществляли весь спектр банковских операций: пассивных – привлечение депозитов, прием текущих вкладов и вкладов до востребования, переучет и перезалог векселей, акцептные операции, и активных – учет и залог векселей, подтоварное кредитование, фондовые операции.

Сферы деятельности банков существенно различались. Крупные петербургские банки, такие, как Русско-Азиатский, Петербургский международный коммерческий, Азовско-Донской коммерческий, Русский для внешней торговли, Русский торгово-промышленный, можно охарактеризовать как «деловые». Так, Русско-Азиатский банк практически содержал Путиловский завод, Руссобалт, финансировал военную, нефтяную, табачную промышленность; Петербургский международный коммерческий поддерживал транспортное машиностроение, судостроение, цветную промышленность; Азово-Донской – металлургические, угольные, сахарные и текстильные предприятия; Русский для внешней торговли банк и Русский торгово-промышленный банк кредитовали масштабные торговые операции. Для этих банков была характерна совместная деятельность с иностранным капиталом.

Вторая финансовая группа – это петербургские банки, а именно Сибирский торговый, Учетный и ссудный, Частный коммерческий банки, московский Соединенный банк и Коммерческий банк в Варшаве, специализировавшиеся на региональных банковских операциях.

Наконец, третья финансовая группа была представлена Волжско-Камским и Московским купеческим банками. Эти учреждения приближались по характеру деятельности к классическим депозитным банкам XIX в. Высокая доля операций с вкладами, преобладание вексельных и подтоварных кредитов, отсутствие связи с иностранным капиталом и кредитование главным образом текстильной промышленности, связь с купечеством давали основание назвать их традиционными.

**Экономическая политика.** Политика правительства в экономической сфере формировалась и реализовывалась на основе экономических программ, разрабатываемых Министерством финансов. В руках этого ведомства до образования в 1905 г. Министерства торговли и промышленности сосредоточивалось управление не только денежным обращением, кредитами, но и промышленностью, торговлей, железнодорожным строительством. Министерство финансов разрабатывало долгосрочные программы экономического развития страны и отвечало за их выполнение.

После отмены крепостного права министром финансов (1862–1878) был назначен *М.Х. Рейтерн*. Им была подготовлена долгосрочная программа экономического развития России. Она основывалась на принципе смешанной экономики и предусматривала сочетание государственных и частных интересов под патронажем Министерства финансов и Государственного банка. Важное значение министр финансов придавал преодолению денежного кризиса и восстановлению ценности рубля. С этой целью Министерство финансов ограничило внешнее заимствование, лимитировало вывоз капиталов за границу, уменьшило правительственные расходы, проводило операции по закупке золота и серебра. Особое внимание уделялось широкому привлечению иностранного капитала, поскольку дефицит свободных денежных средств сдерживал промышленное развитие. На это была направлена таможенная политика, обеспечивавшая защиту развивавшейся отечественной промышленности и способствовавшая притоку иностранного капитала. Правила о концессиях, разработанные министерством, позволили привлечь иностранный капитал к реализации российских проектов.

Во время кризиса начала 80-х годов Министерство финансов возглавил видный ученый-экономист, либеральный публицист *Н.Х. Бунге*. Став министром финансов (1881 – 1887), он сосредоточил усилия на создании необходимых предпосылок для нормализации денежного обращения. Однако дефицит государственного бюджета ему преодолеть не удалось. За период 1881 – 1887 гг. он составил 579,5 млн руб. Как и раньше, покрытие осуществлялось за счет внешних и внутренних займов. На 1 января 1887 г. государственный долг достиг 6,5 млрд руб. В конце 1886 г. Бунге оставил пост министра финансов. К этому времени в общей форме сложилась концепция будущей денежной реформы, сущность которой

заклучалась в девальвации рубля и переходе на золотую валюту.

В 1887 г. министром финансов (1887–1892) был назначен известный ученый, опытный биржевик и руководитель нескольких акционерных обществ **И.А. Вышнеградский**. Программа нового министра финансов предусматривала расширение государственного вмешательства в экономику, рост косвенных налогов. Большое значение в обеспечении активного платежного баланса Вышнеградский придавал иностранному капиталу. В 1889–1891 гг. Министерство финансов получило пять займов на сумму 425,1 млн золотых рублей. Эти меры позволили активизировать платежный баланс и обеспечить накопление золотого запаса с 273,7 млн руб. в 1888 г. до 581,5 млн руб. в 1893 г. К 1891 г. Министерство финансов сочло возможным начать проведение денежной реформы. Однако неурожаем 1891 – 1892 гг. отсрочил ее осуществление.

В 1892 г. пост министра финансов (1892–1903) занял **С.Ю. Витте**. Он продолжил претворение в жизнь программ хозяйственного развития своих предшественников. Его экономическая программа была направлена на достижение Россией полной экономической независимости. Активная роль в этом процессе отводилась государству. По мнению Витте, поощрение отечественной промышленности и сельского хозяйства являлось важнейшей задачей государственных финансов и всей кредитной системы страны. В индустриализации промышленности Витте видел основу экономической и политической стабильности.

Для достижения поставленных целей программа предусматривала увеличение инвестиций в промышленность, расширение промышленного кредита, стимулирование частного предпринимательства, улучшение торгового и платежного балансов, развитие сети общего и профессионального образования и т.д. Учитывая, что внутренних источников финансирования индустриализации было недостаточно, программа предусматривала широкое привлечение иностранного капитала и обеспечение гарантий иностранным инвесторам.

Узловым пунктом экономической программы стало проведение **денежной реформы**. Добиться положительных результатов, по мнению Витте, можно было лишь в том случае, если денежная система будет обладать надежностью и стабильностью. Ее устойчивость должен был обеспечить монометаллизм – введение в обращение золота. Для увеличения золотого запаса были получены иностранные кредиты, введены высокие косвенные налоги на товары повседневного спроса, подняты поземельный налог и гербовый сбор, доход от которого составил около 1,5 млрд руб. В 1895 г. была введена винная монополия. Ежегодные поступления в казну выросли на 340 млн руб. В 1897 г. был принят закон «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет». Россия перешла к системе золотого стандарта, существование которой продолжалось до первой мировой войны.

В августе 1903 г. Витте был назначен председателем Комитета министров, а министром финансов (1904–1914) – **В.Н. Коковцев**. После убийства Столыпина (1911) Коковцев совмещал должность министра финансов с постом председателя Совета министров.

Экономическая политика этого периода включала: традиционное покровительство промышленности; меры по развитию сельского хозяйства для расширения внутреннего рынка; ограничение государственного сектора экономики и поощрение частного предпринимательства; достижение бездефицитного бюджета и обеспечение стабильности финансовой системы; привлечение иностранных капиталов с целью обеспечения устойчивости денежной системы; развитие внешнеторговой деятельности для покрытия внешней задолженности.

Максимум усилий Коковцев прилагал для сохранения устойчивости финансов в условиях политической нестабильности. Война и революция негативно отразились на состоянии всей экономики, но созданный ранее экономический потенциал и деятельность министра финансов Коковцева позволили не допустить девальвации и стабилизировать систему денежного обращения. Придерживаясь жесткой эмиссионной политики, правительство обеспечивало устойчивый курс русских ценных бумаг, что вызывало доверие иностранных инвесторов. Такая политика способствовала мощному притоку иностранного капитала в российскую экономику как в форме займов для поддержания золотого обращения, так и в акционерной форме.

**Итоги.** За 1861 – 1913 гг. Россия достаточно быстро прошла этап индустриального развития, заняв достойное место в пятерке экономически развитых стран мира. При этом необходимо иметь в виду, что только 35 лет экономика России развивалась в условиях, обеспечивающих нормальный воспроизводственный процесс.



Остальное же время пришлось на войны, кризис и революционные потрясения.

Развитие капитализма в России имело свои особенности. Она позже других стран вступила на путь капиталистического развития. Однако для нее характерны более высокие темпы и уровень концентрации промышленного производства. Немаловажным являлось использование Россией технологии и опыта высокоразвитых индустриальных стран и иностранные инвестиции. Особенность России состояла в том, что в ней в большей степени, чем в других странах, проявлялась роль государства в экономической жизни. В пореформенный период шел процесс не только «развития капитализма снизу», но и «насаждения капитализма сверху». Он имел возможность развиваться «вширь», т.е. распространяться на слабо освоенные окраины. Данное обстоятельство сдерживало процесс «развития капитализма вглубь» на уже освоенной территории, но в перспективе создавало более широкую базу его дальнейшего роста. Темпы и степень развития и роста в различных отраслях экономики были неодинаковыми. Выше они были в промышленности, ниже – в сельском хозяйстве, где продолжали сохраняться докапиталистические и даже патриархальные формы. Да и в промышленной сфере можно говорить о полной победе капитализма лишь применительно к крупному и среднему производству. Сохранялись различные виды докапиталистической промышленности – мелкое товарное производство, домашние промыслы, ремесла. Таким образом, экономика России оставалась многоукладной, т.е. наряду с современными формами капитализма в ней существовали как мелкотоварное, так и патриархальное производства.

**Экономика России накануне первой мировой войны.** С начала XX в. оформляются новые экономические тенденции, выразившиеся в монополизации хозяйственной жизни. В России перед первой мировой войной насчитывалось до 150–200 монополистических объединений, 52% всех банковских капиталов было сосредоточено в семи крупнейших банках страны, 54% всего промышленного пролетариата было занято на крупных предприятиях с количеством рабочих более 500 человек, а таких предприятий было всего 5% от общего числа существовавших в стране. Формировавшаяся монополистическая буржуазия стремилась использовать силу государства для наиболее полной реализации своих экономических интересов. В этот период зародился процесс сближения государства и монополий, что привело накануне мировой войны к появлению государственного монополизма, или государственно-монополистического капитализма. Вступление в первую мировую войну предопределило направленность его дальнейшего развития и коренные изменения в хозяйственном механизме в целом.

Если к 1914 г. государственное регулирование приобрело определенность в отраслях, где влияние государства было традиционно велико (сахарная промышленность, железнодорожное строительство, транспортное машиностроение, военное судостроение), то в условиях натурализации хозяйства (сокращения сферы товарно-денежных отношений) неизбежным стало углубление государственного регулирования и расширение участия в нем монополистического капитала. Таким образом, *государственное хозяйствование при сближении его с крупным бизнесом становится доминирующей тенденцией в дальнейшем экономическом развитии российского общества.*

**Экономика России в условиях первой мировой войны.** Первая мировая война для России имела далеко идущие экономические и социально-политические последствия. Война потребовала концентрации всех сил страны для победы. Военные расходы были чрезвычайно велики. Каждый день войны в 1914г. 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..

К 1917 г. на нужды фронта работало (производило вооружение) 2018 тыс. человек из 2443 тыс. рабочих промышленности, или 86%. Большинство гражданских предприятий стало производить военную продукцию и обслуживать нужды армии. Уже к концу 1914 г. на военную службу было призвано 6,5 млн человек, а через два года число мобилизованных достигло 16 млн человек. В ходе боев погибло и умерло от ран около 1,5 млн солдат, около 2 млн были ранены и почти 1 млн оказался в плену.

Вступление России в военные действия означало смену экономических приоритетов, что нашло выражение в изменении соотношения темпов развития отраслей и секторов хозяйства. Общий рост производства промышленной продукции обеспечивался за счет отраслей, работавших на оборону (1913 г. = 100): 1914г. – 106%, 1915 г. – 191, 1916 г. – 267,8 и 1917 г. – 168,8%. В прочих отраслях производство сокращалось (1913 г. = 100): 1915 г. – 94%, 1916 г. – 84, 1917 г – 53,8%.

Главными проблемами, определившими характер экономической политики, стали: ***транспорт, топливо, продовольствие, трудовые ресурсы, финансы.***

По железным дорогам перевозилась большая часть грузов. С началом войны железнодорожное строительство, не прекращавшееся со второй половины XIX в., еще более расширилось. В 1916 г. было сдано в эксплуатацию 4193 км железнодорожных путей, а всего за годы войны – около 10 тыс. км.

Большие работы проводились по завершению строительства Сибирской магистрали в Европейской части России. Было сооружено несколько железных дорог на Урале, в Средней Азии; вошли в строй линии Петербург–Мурманск, Вологда–Архангельск.

Тем не менее транспорт представлял узкое место в экономике страны. Осложняло работу железных дорог несколько обстоятельств.

Во-первых, западная часть страны с ее более густой железнодорожной сетью была оккупирована, изменилась направленность и объемы грузопотоков. Дороги, загруженные военными перевозками, не справлялись с подвозом из Сибири и других окраинных районов продовольствия и сырья.

Во-вторых, в условиях войны резко обострилась проблема технического обеспечения подвижным составом. В 1914 г. в России насчитывалось внушительное количество локомотивов – 20 057, из которых 15 047 работали на угле, 4072 – на нефти и 938 – на древесине. Но из них более чем 5 тыс. использовались дольше 20 лет, 2 тыс. – 30 лет, 1,5 тыс. – 40 лет и 147 – 50 лет. Только 7108 локомотивов работали меньше 10 лет. Поэтому постоянно снижалось количество пригодных к эксплуатации локомотивов. В 1914 г. в рабочем состоянии находилось приблизительно 17 тыс., в 1915 г., несмотря на ввод 800 новых, – только 16 500. В 1916 г. число рабочих локомотивов несколько выросло за счет построенных (903) и закупленных за границей (400), но в 1917 г. вновь снизилось и колебалось между 15 тыс. и 16 тыс. единиц. 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. Положение усугублялось недостатком топлива, взяточничеством на транспорте и бесхозяйственностью администрации железных дорог.

Работа транспорта оказалась неразрывно связанной с *топливной проблемой*.

С декабря 1916 г. началось снижение добычи угля, в Донбассе: за три месяца оно составило 17%. Но железные дороги не смогли обеспечить перевозку и добываемого угля. Так, общее выполнение нарядов на вывоз донецкого топлива составило во второй половине 1916 г. только 66,4% против 74,7% в первой половине того же года. В феврале 1917 г. вывоз добытого угля составлял 53,7% (89,3 млн пудов при норме 166,3 млн пудов). Компенсировать нехватку угля в определенной степени могли «заменители» – торф (особенно в Центральном районе) и дрова. Но и здесь вставала проблема их транспортировки до железнодорожных магистралей либо до рек, но не хватало лошадей (их поголовье в 1917 г. составило 65% от уровня 1914 г.) и фуража для них.

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.

Напряженное положение создалось с *продовольственным снабжением* армии и промышленных центров.

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) сформировало резерв примерно в 1 млрд пудов, что в немалой степени обнадеживало правительство. 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 пудов. Одновременно в нечерноземных губерниях недоставало около 270 млн пудов\*.

---

\* Избыток хлеба сохранился и в 1917 г.: в Юго-Западном крае – 99,6 млн. пудов, в Малороссии (без Черниговской губернии) – 76 млн, в Новороссийском крае – 374 млн, в Центральном земледельческом районе – около 60 млн, на Северном Кавказе – около 125 млн, в Западной Сибири и Степном крае – свыше 100 млн пудов. По тем же данным, сбор хлебов в 1917 г. был лишь немногим меньше, чем в 1916 г., хотя и значительно уступал среднему сбору в предвоенное пятилетие. Но в ряде районов (в Сибири, на Северном Кавказе) сбор хлеба в 1917 г. даже превышал уровень 1916 г. (См.: Урожай хлебов в России в 1917 г. – М., 1918, с.16.)

Тем не менее продовольственное снабжение ухудшалось. И причина состояла не столько в транспорте, сколько в неблагоприятной рыночной конъюнктуре для поставщиков товарного хлеба, что вынуждало правительство идти по пути администрирования заготовок. В конце 1915 г. председателю Особого совещания по продовольствию было предоставлено право устанавливать в масштабах Империи или ее отдельных районов предельные цены на продажу продовольственных продуктов и фуража. В декабре 1916 г. царское правительство ввело обязательные поставки хлеба в казну по твердой цене. Это ущемляло интересы поставщиков и приводило к срыву заготовок, стимулировало спекуляцию и взяточничество чиновников, особенно на транспорте.

Необходимо учитывать также, что перед войной Россия ввозила из-за границы не только сельскохозяйственные машины, но и простые вещи подобно осям, серпам, косам. В 1915 г. ее собственное производство этих товаров упало до 15,1%, а в 1917 г. – до 2,1%. Значительно сократилось и производство потребительских товаров.

Вступление в войну Турции на стороне стран Тройственного союза привело к серьезнейшим последствиям: к закрытию Босфора и Дарданелл и почти полной изоляции Российской Империи от мирового рынка. Отныне импорт шел только через Архангельск и Владивосток; Россия оказалась в условиях экономической блокады.

Таким образом, нарушалась возможность сбалансированного товарообмена. Крестьянство начало скрывать, а иногда даже уничтожать хлеб. В результате сокращались запасы хлеба, имевшиеся в распоряжении государственных органов. В первом квартале 1917 г. они упали до критического минимума и составили на 1 марта 20 млн пудов при ежемесячной норме потребления свыше 90 млн пудов.

На фронтах к февральской революции запасов продовольствия было всего на 3–5 дней. 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. Такое же резкое сокращение наблюдалось и в Москве.

В годы войны ухудшился *баланс трудовых ресурсов* страны.

Дефицит рабочих рук испытывали все воюющие страны. Франция, например, в обмен на кредиты предлагала России поставлять рабочих. Но в России положение в этой сфере было намного сложнее. Уже к концу 1914 г. число мобилизованных достигло 6,5 млн человек, а через два года – 16 млн. Из деревень было отозвано свыше половины мужского трудоспособного населения. Общая численность населения, занятого в сельском хозяйстве России (в пересчете на взрослых мужчин), в 1914 г. сократилась до 83,5% (1913 г. = 100), в 1915 г. - до 78,7 и в 1917 г. - до 76,2%. Страна понесла огромные человеческие жертвы – больше, чем какое-либо другое государство, принимавшее участие в войне. Процент потерь был еще выше в отношении трудоспособных возрастов.

На динамику *трудовых ресурсов* оказало непосредственное влияние ухудшение продовольственного снабжения городов. Дело в том, что рабочие промышленных центров России были традиционно сильно связаны с деревней. Поэтому нарастающая угроза голода приводила к усилению оттока городского населения, что вызвало необходимость привлечения неквалифицированной рабочей силы из деревни, а также женщин, и массовое «мешочничество» – поездки с целью обмена промышленных товаров на продукты, следствием чего стало увеличение числа прогулов и существенное падение производительности труда.

Война не могла не отразиться на *финансовой системе*. Расходы постоянно росли (1914/15 г. - 27,2%, 1915/ 6 г. - 39,6, 1916/17 г. - 49,3% совокупного дохода страны). Одновременно 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 25%, или до  $\frac{1}{4}$ , всего бюджета страны. Повышение акцизов (на табак, спички, бумагу, нефтяные продукты), а также налогов (промышленного, на перевозку пассажиров, грузов и т.д.) не могли компенсировать потери.

В этих условиях правительство стало использовать традиционные методы покрытия военных расходов – денежную эмиссию, займы, введение новых и повышение действовавших налогов и косвенное обложение.

С начала войны прекратился обмен бумажных денег на золото и наращивался выпуск кредитных билетов. 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. Позже эта сумма постоянно росла и достигла 6,5 млрд руб. в 1916 г. За четыре года войны количество кредитных билетов в обращении увеличилось более чем в шесть раз. 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.

Сокращались и налоговые поступления. В первые три месяца 1917 г. поступления государственного поземельного налога снизились на 32% по сравнению с 1916 г., налоги с городского недвижимого имущества – на 41, с квартирного – на 43, с военного – на 29, с промыслового – на 19, с закладного – на 11, с наследственных пошлин – на 16, со страховых – на 27, с выкупных платежей – на 65%.

Внутренние и внешние заимствования привели к многократному росту государственного долга. На начало 1914 г. государственный долг России равнялся приблизительно 4 млрд руб., на 1 августа 1916 г. он составил 30 млрд руб., а на 1 августа 1917 г. – уже 43 млрд руб.

Прогрессирующая инфляция (к февралю 1917 г. курс рубля на внутреннем рынке упал до 27 коп. при официальном курсе 55 коп.) и дефицит предопределили 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.

Описанные процессы в экономической жизни страны в значительной степени усилили отмеченную выше тенденцию к расширению *государственного регулирования* экономической жизни.

При анализе проблем государственного регулирования в России важно учитывать следующие немаловажные обстоятельства:

- государство имело значительную долю национального богатства, что предопределяло основы экономической политики, ее направленность (попечительство и опека);
- правительство не могло не учитывать возрастающее влияние монополистического капитала;
- при этом правительство имело возможность использовать внутренние противоречия бизнеса для сохранения основных принципов экономической политики и усиления роли государства в хозяйственной жизни страны;
- правительство находилось под постоянным давлением структурообразующего помещичьего сословия, чьи интересы зачастую не совпадали с интересами капитала. А это существенно ограничивало его возможности в согласовании интересов государства и общества.

Российская бюрократия была убеждена в возможности решения *задач регулирования* прежде всего методами укрепления административно-распорядительных прав власти по отношению ко всем субъектам хозяйственной системы без учета их интересов. Поэтому правительство в течение первого года мировой войны, опасаясь растущего влияния монополистического капитала и будучи уверенным в возможностях государственного аппарата, не шло на расширение сотрудничества. Одновременно правительство оказалось в противоречивой ситуации, поскольку вынуждено было согласовывать интересы торгово-промышленных кругов и помещиков.

Основными задачами военного регулирования экономики правительство считало обеспечение производства материальными ресурсами, а населения (и особенно армии) – продовольствием. Для этого в августе 1915 г. были образованы *четыре особых совещания – по обороне, перевозкам, топливу и продовольственному делу*. Они имели широкие полномочия и возглавлялись ведущими членами правительства (министрами – военным, путей сообщения, торговли и промышленности, земледелия). 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. По мере ухудшения экономической ситуации правительство стремилось усиливать роль административных рычагов, активизировать непосредственное вмешательство в хозяйственную жизнь и прежде всего в сферу распределения.

17 февраля 1915 г. вышел закон, наделявший местные власти новыми правами: запрещать вывоз сельскохозяйственной продукции за пределы своей губернии, устанавливать предельные цены на хлеб и фураж, закупаемые армией, реквизировать продукты по пониженным ценам (на 15%). Это – важный момент в становлении **административного регулирования**. В 1916 г. были введены твердые цены на все хлебные сделки, как правило заниженные, что привело к росту рыночных цен, особенно в сентябре 1916 г., и сокрытию производственных запасов. Эти меры создавали искусственный продовольственный дефицит в городах.

Промышленники России стремились усилить влияние на процессы организации регулирования. Уже в первые недели войны были созданы Всероссийский земский союз и Всероссийский союз городов. В 1915–1916 гг. создавались и множились различные комитеты и общества, росла их роль в жизни страны. Комитет Красного Креста, первоначально скромная организация, постепенно подчинил себе всю санитарную администрацию страны. Земский и Городской союзы слились в Земгор, чтобы попытаться централизовать военные поставки, особенно со стороны небольших предприятий. В мае 1915 г. по инициативе А. Гучкова наиболее видные представители деловых и промышленных кругов создали **Центральный военно-промышленный комитет**, на который возлагалась задача организации производства для оборонных нужд и распределения заказов между крупными предприятиями. Благодаря усилиям комитета в 1916 г. снабжение армии несколько улучшилось по сравнению с 1915 г.

Государственная власть, явно теряя контроль за ситуацией, относилась ко всем этим инициативам весьма настороженно, видя в формах общественной организации представителей капитала опасные тенденции политического объединения чуждых самодержавному режиму сил. Но углубление кризиса в стране вынуждало правительство сближаться с бизнесом. После IX съезда представителей торговли и промышленности (май 1915 г.) власти согласились на создание ряда общественных организаций, призванных координировать работу предпринимателей.

Вместо того чтобы поощрять эти патриотические настроения, политика Николая II состояла преимущественно в замене одних некомпетентных и непопулярных министров другими, ничуть не лучшими (за год сменилось пять министров внутренних дел, четыре министра сельского хозяйства и три военных министра). В обществе камарилью во главе с Распутиным обвиняли в подготовке сепаратного мира и умышленном потворстве вражескому нашествию на территорию страны. Становилось очевидным, что самодержавие потеряло способность управлять страной и вести войну.

Тем временем резко ухудшилось положение со снабжением продовольствием, топливом промышленных центров, что 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 1916г. Условия жизни трудящихся катастрофически ухудшались. Из перенаселенных, несмотря на мобилизацию, деревень прибывало слишком много дешевых рабочих рук, и это ограничивало рост оплаты труда. Правительство было вынуждено идти на экстренные внеэкономические меры.

С начала 1916 г. в некоторых городах ввели карточки, установили 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 с января 1917 г. **принудительной хлебной разверстки**. Предусматривалась поставка 506,5 млн пудов в установленные сроки для армии и военной промышленности. О снабжении городов должны были позаботиться местные власти. К управлению хозяйством, хоть и в ограниченной форме, были впервые привлечены торгово-промышленные круги. Но все эти меры не ликвидировали хозяйственной разрухи. В оппозиции царизму оказались все классы и партии, за исключением крайне правых.

Экономическое состояние страны накануне февральской революции даже представители царизма характеризовали как состояние «разрухи» и «развала». В этом отношении представляет интерес записка М.В. Родзянко, направленная царю в феврале 1917 г., незадолго до революции, в которой он писал, что «положение России сейчас катастрофическое и вместе с тем глубоко трагическое».

Приход к власти Временного правительства не мог изменить направления экономической политики. Общие задачи новой власти были сформулированы **А.Ф. Керенским**: 1) продолжить защиту страны; 2) воссоздать во всей стране действенный административный аппарат; 3) провести необходимые коренные политические и социальные реформы; 4) подготовить путь к преобразованию России из предельно централизованного государства в федеральное.

Все составы правительства сходились на необходимости государственного регулирования экономики и усиления контроля за деятельностью частных торговцев и предпринимателей. Каждый состав правительства заявлял о решимости остановить падение экономики, наладить хозяйственную деятельность в условиях продолжавшейся войны. Все обещали «крайнюю бережливость в расходовании народных денег», «установление твердых цен на предметы первой необходимости» (железо, ткани, керосин, кожи и т.д.) и доставку их населению «по возможно пониженным ценам».

Не только социалисты (эсеры и меньшевики), но и кадеты выступали за ограничение свободного рынка. Министр земледелия А.И. Шингарев говорил летом 1917 г.: суровая экономическая необходимость момента неизбежно будет толкать всякую власть – социалистическую или несоциалистическую, безразлично, – на путь монополизации.

Потому одним из первых шагов Временного правительства стало введение хлебной монополии. 25 марта 1917 г. вышло постановление о передаче хлеба в распоряжение государства: «Все количество хлеба... за вычетом запаса... необходимого для продовольственных и хозяйственных нужд владельца, поступает... в распоряжение государства и может быть отчуждаемо лишь при посредстве государственных органов».

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).

Вслед за этим были установлены твердые цены на уголь, нефть, металл, лен, кожи, мясо, масло, махорку. Но для решения общеэкономических задач (аграрный вопрос, финансовая система и т.д.) у Временного правительства не было ни времени, ни возможностей. Происходившие в стране процессы в 1917 г. уже не контролировались центральной властью.

### Вопросы для повторения

1. Каково содержание Манифеста 19 февраля 1861 г.?
2. В чем суть столыпинской аграрной реформы?
3. Каковы основные черты индустриального развития России?
4. Каковы были задачи Государственного банка?
5. В чем суть реформы, предложенной С.Ю. Витте?
6. Какие особенности развития российского капитализма вы знаете?

## Глава 9. СТАНОВЛЕНИЕ РЕГУЛИРУЕМОГО КАПИТАЛИЗМА

Первая мировая война оказала существенное влияние на экономику ведущих капиталистических стран. **Германия** вышла из войны крайне ослабленной, ее попытки перейти к «новому» экономическому, социальному и политическому порядку потребовали от немецкого народа невосполнимых жертв – 11% населения. Германия потеряла половину национального богатства, практически все колонии, важнейшие промышленные районы, на которые приходилось 75% добычи руды и цинка, 20% угля, 20% выплавки чугуна. Положение усугублялось необходимостью выплаты репараций победившим странам, галопирующей инфляцией.

**Англия** и **Франция**, хотя и являлись странами-победительницами, оказались в серьезной финансовой зависимости от США, утратили капиталы и рынки сбыта, понесли значительные людские потери. Англия лишилась значительной части военного и торгового флота, не сумела сохранить свои позиции на Востоке и в Латинской Америке. Приобретения этих стран выражались в денежных выплатах со стороны Германии, присвоении части бывших ее колониальных владений.

**Япония** за годы войны укрепила экономику. Во время войны главные отрасли промышленности – текстильная и тяжелая – испытывали подъем. Однако она потеряла рынки в Юго-Восточной Азии.

**США** вышли из войны, упрочив свои позиции как лидера мирового хозяйства. Они были главным поставщиком вооружения и боеприпасов, продовольствия, сырья, промышленных товаров воюющим

странам. Американский экспорт за период 1914–1919 гг. – возрос более чем в три раза – с 2,4 млрд до 7,9 млрд долл. Война была «большим бизнесом» для предпринимателей. Их прибыль за эти годы достигла почти 35 млрд долл. Благодаря массивному экспорту США сосредоточила в своих руках половину мирового золотого запаса, став главным экспортером капиталов.

Во время войны и в послевоенный период усилилась взаимосвязь и взаимозависимость центров мирового капиталистического хозяйства. Англия и Франция оказались привязанными к США значительными долгами, ввозимыми из-за океана промышленными товарами. Япония, Англия, США имели противоречивые интересы на рынках Юго-Восточной Азии.

В этих условиях любые проявления нестабильности в одном из центров мирового хозяйства приводили к сбоям всей системы. Ярким примером этого был мировой экономический кризис 1929–1933 гг., разразившийся в США, который вскоре охватил все мировое хозяйство. Кризис показал, что капитализм свободной конкуренции утратил способность к саморегулированию. Поэтому необходима радикальная перестройка экономической системы, включение в нее определенного регулирующего механизма.

Во всех странах во время кризиса шел напряженный поиск путей выхода из создавшейся ситуации. Были созданы различные модели регулируемого капитализма: от либерально-реформистской модели в США до тоталитарной в Германии, Италии, Японии.

### 9.1. Либерально-реформистская модель регулируемого капитализма. США

**Послевоенный экономический подъем: предпосылки, проявления и последствия.** После кратковременного спада 1920–1921 гг., вызванного конверсией промышленности, в США начался бурный экономический подъем, продолжавшийся с 1924 до 1929 г.

Его главной предпосылкой была широкая модернизация промышленности, включавшая внедрение последних достижений научно-технического прогресса, научных методов организации производства. Финансовой базой этого процесса являлись огромные прибыли, извлекаемые американскими корпорациями, экспортировавшими капиталы и товары в европейские и другие страны. С 1923 по 1929 г. их чистая прибыль составляла более 50 млрд долл.

Наиболее активно подъем происходил в отраслях, связанных с научно-техническим прогрессом. Основой формировавшегося хозяйственного комплекса были автомобильная промышленность и примерно десять отраслей, тесно связанных с ней, – алюминиевая, сталелитейная, нефтехимическая, электротехническая, химическая, стекольная, резиновая и пр., а также новые виды промышленного производства – радиотехническое, авиационное и др. Все они работали как на потребительский, так и на рынок средств производства.

Символом процветания США стал автомобиль. Компаниями «Форд», «Дженерал моторз», «Крайслер» выпускалось  $\frac{3}{4}$  мирового производства автомобилей. Они увеличили их выпуск с 1921 по 1929 г. более чем в три раза – с 1,5 млн до 4,8 млн штук. Главными количественными показателями подъема были рост промышленного производства на 23%, производительности труда и заработной платы на 43%.

Качественные показатели подъема выражались в повышении благосостояния, особенно квалифицированных рабочих, людей, занимавшихся мелким и средним бизнесом. Средний класс составлял 60% населения страны. К концу 20-х годов удельный вес заработной платы в национальном доходе составлял 80%. Доля фонда потребления в валовом национальном продукте достигла тех же 80%. В структуре личного потребления 40% приходилось на оплату различных услуг, из которых  $\frac{1}{8}$  расходовалась на приобретение товаров длительного пользования.

В этот период потребительский рынок был насыщен товарами массового спроса. Почти каждая семья имела радиоприемник, холодильник, стиральную машину, другую бытовую технику. Для семей представителей средних классов были доступны и легковые машины.

За годы экономического подъема в США был достигнут уровень **массового производства товаров и услуг**. Американская экономика сделала громадный рывок, оставив позади весь остальной мир. До сих пор американские политики и ученые оценивают эти годы как период наивысшего процветания страны за всю ее историю.

В связи с этим сформировалась концепция американского типа цивилизации, основные положения

которой заключались в утверждении национального превосходства, неограниченных возможностей, в том числе бизнеса, основанного на индивидуализме, свободной конкуренции, отрицании государственного вмешательства в экономику. Основатель классической экономической теории А. Смит, отстаивавший позиции экономического либерализма, стал чуть ли не национальным героем страны.

На фоне общего экономического подъема ряд отраслей испытывал серьезные трудности, многие рынки были перенасыщены, формировавшееся *общество потребления* отторгало продукцию судостроения, угольной, текстильной, швейной промышленности. В тяжелом положении находилось сельское хозяйство. Эти обстоятельства стали причиной нарастающей несбалансированности между производством и потреблением. Необходимо было начать перестройку не испытывавших подъем секторов экономики. Застой производства рассматривался как временное явление, процветание казалось вечным. Президент Г. Гувер в марте 1929 г. обещал всем слоям общества процветание – «цыпленка в каждой кастрюле и две машины в каждом гараже».

*Экономический кризис 1929–1933 гг., причины и проявления.* Однако действительность самым жестоким образом опровергла оптимистические прогнозы. Паника на Нью-Йоркской фондовой бирже 24 октября 1929 г. была подобна грому среди ясного неба. Общие потери были огромными. Курсы акций ведущих компаний в 1929–1932 гг. катастрофически упали. Цены на акции «Дженерал моторз» снизились в 80 раз, «Нью-Йорк сентраль» – в 51 раз, «Радио-корпорейшн» – в 33 раза, «Крайслер» – в 27 раз, «Юнайтед Стил» – в 17 раз и т.п. Общая цена акций, котировавшихся на бирже, за годы кризиса уменьшилась в 4,5 раза.

Биржевая паника была вызвана волной массовых продаж акций. В 20-е годы биржевая спекуляция базировалась на кредитных средствах. Покупатели акций в широких масштабах пользовались ссудами коммерческих банков и других специализированных учреждений. Когда курсы акций, оторвавшись от номинала, начали идти вниз, кредиторы потребовали возврата ссуд. Спекулянты с целью получения необходимых средств начали продавать акции, ускоряя этим их падение.

Обвал курсов ценных бумаг на Нью-Йоркской бирже вызвал панику и аналогичные явления во всех странах Запада. Гигантская волна финансово-экономических потрясений прокатилась по всему западному миру. Кризис принимал всеохватывающий характер. Однако наибольшие потрясения выпали на долю США.

Страна вступила в полосу краха финансовой и кредитной системы, который выразился в массовой волне банкротств. За 1929–1933 гг. разорилось 135 тыс. торговых, промышленных и финансовых фирм, 5760 банков. Убытки корпораций только в 1932 г. составили 3,2 млрд долл. Федеральная резервная система заняла пассивную позицию, оставив без финансовой поддержки коммерческие банки. Следствием кредитного кризиса явился отказ от золотого стандарта. В результате девальвации курс доллара снизился с января по декабрь 1933 г. на 36%.

Практически во всех отраслях промышленности наблюдалось падение производства. В результате ухудшения экономического положения в стране сократились капиталовложения в производство, что в большой степени повлияло на снижение его объемов. Промышленное производство в целом сократилось почти наполовину – на 46,2%. Выпуск автомобилей уменьшился на 80%, выплавка чугуна – на 79, стали – на 76%.

Промышленный кризис переплетался с аграрным. Сбор пшеницы упал к 1934 г. на 36%, кукурузы – на 45%. Цены на сельскохозяйственные продукты снизились на 58%, а более 40% фермерских доходов шло на погашение задолженности и налоги. Для сдерживания падения цен и сокращения предложения продуктов на рынке их уничтожали – пшеницу сжигали в топках паровозов и пароходов, молоко выливали в водоемы, картофельные и хлопковые поля заливали керосином и запахивали.

За годы кризиса разорились и были подвергнуты принудительной распродаже за неуплату долгов и налогов около 1 млн фермерских хозяйств, т.е. 18% общего числа. В результате фермеры лишались собственности на землю. Тысячи разоренных фермерских семей вынуждены были покинуть родные места и пополнять ряды многочисленной армии безработных в городах. Число переселенцев только в 1930–1931 гг. составило 3808 тыс. человек.

Обороты внешней торговли сократились в 3,1 раза, внутренней – в 2 раза. Национальный доход уменьшился приблизительно в 1,5 раза. Страна была отброшена к уровню 1911 г.

Неизбежными спутниками кризиса являлись социальные потрясения. Падение курса акций затронуло



от 15 до 25 млн человек. Охваченные паникой люди стремились обменять банкноты на золото. Заработная плата снизилась более чем вдвое.

В конце 1933 г. количество безработных в США достигло 17 млн человек. С учетом членов семей они составили почти половину всего населения. Бедственное положение безработных усугублялось отсутствием социальной помощи. Многие лишились жилья, возникли выстроенные из ящиков и строительных отходов «гуверовские городки» – поселения безработных на окраинах городов. Только в Нью-Йорке в 1931 г. от голода погибло 2 тыс. человек.

Кризис оказал огромное психологическое воздействие на миллионы американцев. Была подорвана вера во всемогущество индивидуального бизнеса, его способность обеспечивать социальные гарантии. Постепенно происходил поворот в массовом сознании. Его выражением явилось мощное социальное движение, кардинальные изменения политической ориентации основной части населения.

Страну охватили массовые выступления различных слоев населения. Был создан Национальный совет безработных. В 1930 г. состоялась общенациональная демонстрация, в которой участвовали 1,2 млн безработных. В горной, текстильной, автомобильной, швейной отраслях развернулось стачечное движение. Оно становилось все более массовым. В 1933 г. численность стачечников превысила миллион человек. Организовывались походы голодных и безработных в Вашингтон (1931 – 1932), поход ветеранов первой мировой войны (1932). Была создана стачечная ассоциация фермеров. Фермеры Среднего Запада бойкотировали закупки сельскохозяйственной продукции, противились принудительной продаже ферм, участвовали в голодных походах. Активизация массовых социальных протестов вызвала напряжение политической обстановки. Даже представители деловых кругов осознавали несостоятельность республиканской администрации. На проходивших в 1932 г. президентских выборах убедительную победу одержала демократическая партия, возглавляемая Ф.Д. Рузвельтом. На выборах за него отдали голоса 22,8 млн, а за Г. Гувера – 15,7 млн человек. Рузвельт предложил для выхода из кризиса комплекс реформ, вошедших в историю под названием «Новый курс».

**Основные направления «Нового курса».** Предложенная программа не была заранее обдуманной системой нововведений. В течение первых 100 дней закладывались основы экономической политики правительства. Ее теоретической базой стало учение выдающегося английского экономиста Д.М. Кейнса, обосновавшего необходимость участия государства в регулировании хозяйственной жизни.

В осуществлении нового курса выделяют два этапа: первый – 1933-1935 гг., второй - 1935-1938 гг.

Прежде всего были проведены **банковская** и **финансовая реформы**. Они начались с закрытия банков (до 9 марта). На этот день была созвана чрезвычайная сессия Конгресса, которому предложили **Чрезвычайный закон о банках**. Несмотря на то что многие общественные деятели и политики требовали национализации банков, Рузвельт не пошел на эту меру. В принятом единогласно законе предусматривалось возобновление функций банков и получение правительственных кредитов из Федеральной резервной системы.

Экспорт золота запрещался. К концу марта 1933 г. было вновь открыто 4/5 банков – членов Федеральной резервной системы. Ранее созданная Реконструктивная корпорация расширила свои операции. За первые два года «Нового курса» сумма выданных ею займов превысила 6 млрд долл. В результате усилилась концентрация банковской системы – число банков с 25 тыс. сократилось до 15 тыс.

Для увеличения финансовых ресурсов государства и расширения его регулирующих функций США отказались от золотого стандарта, изъяли золото из обращения и провели девальвацию доллара. В январе 1934 г. золотое содержание снизилось на 41%.

После успешной реализации «Чрезвычайного закона о банках» президент, окрыленный успехом, начал заваливать Конгресс законопроектами. Он рекомендовал резко снизить заработную плату федеральным служащим, членам Конгресса и пенсии ветеранам войны. Несмотря на сильное сопротивление Сената, закон был принят 20 марта. В конце 1933 г. было разрешено употребление спиртных напитков и введен значительный налог на их продажу.

Заслуживает внимание примененный правительством Рузвельта метод **девальвации доллара**. Его девальвация затруднялась активным торговым и платежным балансом. Встать на путь массового выпуска необеспеченных золотом бумажных денег Рузвельт не считал возможным. Поэтому он нашел оригинальный путь инфляционного развития. США осуществили крупномасштабные закупки золота по ценам, превышающим курс доллара по отношению к золоту. До конца 1933 г. золота было закуплено 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 начале 1934 г. был принят **Закон о золотом резерве**, устанавливающий новую цену на золото, которая действовала до 1971 г.

Благодаря девальвации доллара распределение дохода изменилось в пользу промышленного, а не ссудного капитала. Тем самым были предотвращены массовые банкротства в кредитной сфере, уменьшилась задолженность монополий правительству, усилились 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. Введение государственного страхования депозитов способствовало предотвращению банкротств, повышало доверие вкладчиков.

Центральное место в «Новом курсе» отводилось проблеме **восстановления промышленности**. В июне 1933 г. был принят закон «О восстановлении национальной промышленности». Для его проведения была создана Администрация национального восстановления, в состав которой вошли представители финансовой олигархии – торговой палаты, «Дженерал моторз», от группы Моргана и других концернов, а также экономисты, деятели Американской федерации труда.

Закон вводил систему государственного регулирования промышленности и включал три раздела.

Первый предусматривал меры, способствовавшие 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, определялись нижний предел заработной платы (минимум) и максимально допустимая продолжительность рабочей недели, устанавливались объемы производства, рынки сбыта продукции, единая политика цен. Кодексы запрещали детский труд. В случае утверждения кодекса президентом он становился законом, а действия антитрестовского законодательства приостанавливались. В целом во всех отраслях промышленности администрация Рузвельта санкционировала введение 746 кодексов, охвативших 99% американской промышленности и торговли.

Во втором и третьем разделах закона определялись формы налогообложения с указанием порядка использования средств фонда общественных работ. Для оказания помощи безработным Конгресс создал Администрацию общественных работ, которой выделялась невиданная по тем временам сумма – 3,3 млрд долл.

В числе других мер борьбы с безработицей было создание трудовых лагерей для безработной молодежи в возрасте 18–25 лет. Для этого Рузвельт учредил Гражданский корпус сохранения ресурсов. Он предложил Конгрессу направить безработных молодых людей в лесные районы. Тем самым, считал президент, удастся улучшить естественные ресурсы страны, укрепить здоровье молодежи, а главное, о чем умолчал президент, убрать из городов горючий материал.

Уже в начале лета были созданы лагеря, рассчитанные на 250 тыс. молодых людей из семей, получавших помощь, а также безработных ветеранов. Там они имели бесплатное питание, кров, форму и 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.

Рузвельт энергично потребовал создания Чрезвычайной федеральной администрации помощи, на которую следовало ассигновать 500 млн долл. для прямых дотаций штатам. Полученные средства распределялись среди нуждающихся. Конгресс вотировал закон. Раздача пособий облегчала положение прозябавших в нищете, но не продвигала ни на шаг решение проблемы занятости.

В 1933 г. было создано Управление реки Теннесси, деятельность которого являлась воплощением мечты Рузвельта – строителя лучшей Америки. Деятельность управления преобразила этот регион. К пяти плотинам было добавлено 20, река стала судоходной. Значительно было улучшено земледелие, остановлена эрозия почвы, поднялись молодые леса. Показателем успеха был резкий рост доходов

населения бассейна реки.

В годы кризиса работа была предоставлена 40 тыс. человек. Трудом безработных на юге США создавалась современная инфраструктура – строились автострады, аэродромы, мосты, гавани и т.п. Комплексное развитие этого экономического района был первым опытом действия «встроенного стабилизатора» (этот термин появился в 50-е годы) – вмешательства государства в развитие хозяйства.

Вторым важным законом стал *Закон о регулировании сельского хозяйства*, принятый Конгрессом США в начале 1933 г. в канун объявленной фермерами всеобщей забастовки. Для его проведения была учреждена Администрация регулирования сельского хозяйства. В целях преодоления аграрного кризиса закон предусматривал повышение цен на сельскохозяйственную продукцию до уровня 1909–1914 гг. Во-первых, предполагалось сокращение посевных площадей и поголовья скота. За каждый незасеянный гектар фермеры получали компенсацию и премию. Во-вторых, предполагалось финансирование государством фермерской задолженности, которая к началу 1933 г. достигла 12 млрд долл. В-третьих, правительство получило право девальвировать доллар, ремонетизировать серебро, выпустить на 3 млрд долл. казначейских билетов и государственных облигаций. В результате фермеры за 1933–1935 гг. получили кредиты на сумму более 2 млрд долл. Продажа разорившихся ферм с аукционов прекратилась.

Проведение этого закона в жизнь привело к тому, что было запахано 10 млн акров засеянных хлопком площадей, уничтожена  $\frac{1}{4}$  всех посевов. 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. Если случались неурожаи, то это считалось удачей. Так, в 1934 г. США поразили жесточайшая засуха и песчаные бури, что существенно сократило урожай. Таким образом, удалось удержать цены и улучшить положение в аграрном секторе – доходы фермеров к 1936 г. 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, прежде всего затрагивали мелкие фермерские хозяйства, так как крупные фермеры могли сокращать посеы 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 пользоваться также конкурентоспособные фермы, не обремененные долгами.

Крупные сельскохозяйственные монополии и фермеры имели большую прибыль от повышения цен. Благодаря этому процессу концентрация земельной собственности усилилась.

Крупной инициативой правительства в области *внешней политики* явилось принятие *Закона о торговле* 2 марта 1934 г., предусматривавшего при подписании торговых договоров взаимное снижение тарифов на 50% по усмотрению президента «в интересах американской промышленности и сельского хозяйства». Цель закона – увеличить экспорт, открыть для США иностранные рынки. Закон был радикальной мерой в самой протекционистской стране и дал через несколько лет ощутимые выгоды для США.

После первых «ста дней» Ф.Д. Рузвельта экономика страны заметно 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 лагеря; стремительное расширение системы федеральной помощи явилось проблеском надежды для безработных. Несмотря на заявления профсоюзов о том, что за счет этих лагерей идет милитаризация труда и снижается заработная плата, они были очень популярны. К 1935 г. лагеря были расширены вдвое – до 500 тыс. человек. Всего до второй мировой войны в них побывало около 3 млн человек. Эти организации осуществляли лесонасаждения, чистку лесов, мелиорацию, рытье прудов, улучшение парков, мостов, дорог и многое другое.

Масштабы общественных работ были весьма внушительными. В них к январю 1934 г. участвовало 5 млн человек. Пособия получали 20 млн американцев.

Центральное место в «новом курсе» занимал *Закон о восстановлении промышленности*. Первоначально он 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. Тем самым рабочие удерживались от революционной борьбы. 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. Поэтому закон следует рассматривать как принудительную, но удобную для американских монополий форму картелирования.

Монополии использовали кодексы «честной конкуренции» и отмену антитрестовского законодательства в своих интересах. Происходил не крутой подъем производства, а раздел рынков между ними. При этом цены на промышленные товары постоянно повышались.

Рузвельт неоднократно выступал с достаточно жесткими предостережениями в адрес предпринимателей. Они же взваливали вину на правительство, обвиняя его в «чрезмерной централизации и диктаторском духе».

Представители крупного бизнеса критиковали законы, регулировавшие промышленное и сельскохозяйственное производства, с позиций идеалов свободы частной предпринимательской деятельности и видели в них почти «государственный социализм». 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 и сельского хозяйства. Суд указал, что установление минимальной заработной платы и максимальной рабочей недели противоречит конституции. Налог на фермы, предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственные продукты, также был признан неконституционным. Таким образом, американская рыночная система признала нетерпимым прямое вмешательство государства в дела экономики. Первый этап «Нового курса» подошел к концу. Его продолжение принесло американскому народу значительные социальные завоевания. С 1935 г. в политике «Нового курса» обозначился поворот влево. Этого добились трудящиеся своей борьбой.

Отмена Закона о восстановлении промышленности вызвала подъем движения трудящихся. В 1933–1939 гг. бастовало более 8 млн человек. Наиболее активной формой классовой 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 произвол 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 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 коллективных 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 нарушение закона.

По **Закону о социальном обеспечении** (август 1935 г.) была введена система пенсий по старости и пособий по безработице. Она оказалась очень сложной. В различных штатах выплаты производились по-разному, но единый принцип – забота государства о гражданах, хотя и ограниченная, – был установлен. 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. Круг получателей пенсий, размеры и сроки выплат определялись законодательством штатов. Однако закон распространялся лишь на рабочих крупных промышленных предприятий и не охватывал рабочих и служащих торговли, сферы обслуживания. Тем не менее рабочее законодательство 30-х годов было серьезным успехом американских рабочих.

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, ибо предприниматели зачастую включали в заработную плату и другие платежи. Но в целом он был крупным шагом вперед в области рабочего законодательства.

Постоянно расширялись масштабы общественных работ. Если на первом этапе на них выделялось 3,3 млрд долл., то в 1935 г. – 4,9 млрд, в 1938 г. – 5 млрд долл.

Наконец, в апреле 1938 г. Рузвельт направил Конгрессу предложения «О стимулировании дальнейшего восстановления». Законодатели сразу приняли их на фоне массовой безработицы и требований расширить ассигнования на общественные работы.

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 компания по восстановлению плодородия почв, нарушенного вследствие ряда засух и пыльных бурь, наблюдавшихся в 30-е годы.

«Новый курс» соответствовал исторической эпохе становления экономической системы регулируемого капитализма. Благодаря вмешательству государства в экономику и социальные отношения страна смогла выбраться из кризиса.

Политическая активность рабочих, фермеров, городской мелкой буржуазии, негритянского населения вынудили правительство при проведении реформ проявлять гибкость, маневрирование, учитывать интересы различных слоев населения, делать им уступки.

В то же время «Новый курс» нельзя расценивать как угрозу устоям капиталистического общества, поскольку частная собственность оставалась незыблемой, не было национализировано ни одного предприятия или банка.

В «Новом курсе» Рузвельта воплотились черты либерально-реформистского варианта регулируемого капитализма. Важнейшим инструментом правительственных мероприятий стал государственный бюджет, за счет средств которого осуществлялось финансирование расширенного воспроизводства и социальных программ. В 1935 г. Рузвельт открыто заявил, что «бюджет будет оставаться несбалансированным до тех пор, пока существует армия нуждающихся».

Меры, проведенные в ходе «Нового курса», несмотря ни на что, сделали его одной из самых прогрессивных страниц истории США.

### **Вопросы для повторения**

1. Дайте определение экономической системы регулируемого капитализма.
2. Какие экономические последствия имела для США первая мировая война?
3. Проанализируйте главные направления экономического подъема США в 20-е годы XX в.
4. Каковы причины мирового экономического кризиса 1929–1933 гг.?
5. Выделите и охарактеризуйте отличительные черты либерально-реформистского варианта регулируемого капитализма.

## **9.2. Тоталитарная модель регулируемого капитализма**

*Послевоенное экономическое развитие Германии.* После первой мировой войны страна переживала хозяйственный хаос, продолжавшийся до 1924 г. В период с 1919 по 1924 г. наблюдалось резкое падение общего экономического уровня, вызванного потерей ряда промышленных районов, изношенным и устаревшим оборудованием, утратой внешних рынков и сокращением внутреннего рынка, а также обнищанием народа.

Правительство Веймарской республики пыталось снять экономические и социальные противоречия. Однако больших успехов не добилось. В 1919–1924 гг. в экономике страны усилилось влияние крупного капитала. Если в довоенной Германии насчитывалось 500–600 картелей, то в 1922 г. их количество достигло 1000. Прочной оставалась позиция юнкерства. Помещичьи земли, а это 1,5% всех хозяйств,

занимали почти 34% земельной площади страны, в то время как 57,3% мелких крестьян имели всего 4% земли.

Послевоенный кризис поразил сельское хозяйство. Из-за недостатка удобрений упала урожайность. Общий сбор основных сельскохозяйственных культур в 1923 г. составил примерно 70% довоенного уровня. Существенно снизились обороты внешней торговли. По сравнению с довоенным периодом импорт уменьшился на 38%, а экспорт – на 33%.

Не имея внутренних накоплений, правительство пустило в ход печатный станок. Выпуск бумажных денег приобрел невиданные масштабы. Инфляция стала настоящим бедствием, усугубив спад производства. Валютный кризис вызвал кредитный кризис.

От экономических потрясений в первую очередь страдали наемные работники. В конце 1923 г. 25% немецких рабочих не имели работы. Заработная плата в 1920–1922 гг. покрывала стоимость жизни лишь на 50–60%. Покупательная способность в среднем за весь 1923 г. составила только 30–40%, в сентябре – 25%, а в октябре–ноябре только  $\frac{1}{6}$  довоенного уровня.

Тяжелое социальное положение рабочего класса вело к обострению политической ситуации в стране. В 1919 г. на территории Баварии возникла Советская республика. Весной 1923 г. были созданы рабочие правительства в Саксонии и Тюрингии. 23 октября в Гамбурге началось восстание, подавленное регулярными войсками.

Ситуация в Германии становилась критической. Страна шла к повторению российского опыта. Подобное положение беспокоило страны-победительницы, решившие пойти на уступки. Главной из них стал новый репарационный план, названный по имени председателя международного совета экспертов американского банкира Ч. Дауэса. **План Дауэса** предусматривал снижение размеров ежегодных репараций, прекращение оккупации Францией Рурского угольного бассейна, предоставление Германии кредитов. Формально кредиты предоставлялись для обеспечения репарационных выплат, фактически же они шли на восстановление военно-промышленного потенциала Германии. В 1924–1929 гг. иностранные инвестиции достигли почти 21 млрд золотых марок, тогда как репарационные выплаты – лишь 10,2 млрд. Подавляющая часть средств – около 70% – была предоставлена США. План был достаточно эффективен. Под этим «золотым дождем» началось восстановление и рост германской промышленности.

В 1923 г. была проведена денежная реформа, в результате которой курс марки стабилизировался. В 1924 г. было отменено военное положение.

С 1923 г. в Германии началась **стабилизация**, что было связано с разгромом революционного движения, облегчением репарационного бремени, очищением Рурской области от оккупантов, стабилизацией валюты и прекращением инфляции.

В 1923–1929 гг. в экономике Германии произошли существенные сдвиги. К концу 20-х годов объем промышленного производства на 13% превысил довоенный уровень, более чем на  $\frac{1}{3}$  возросла добыча каменного угля, на 43% – выплавка чугуна, на 30% – выплавка стали. Расширение производства осуществлялось на новой технической основе – в производстве активно шел процесс электрификации. Значительных успехов добилось машиностроение. Было освоено производство синтетического бензина, искусственного шелка. Немецкие промышленные изделия начали возвращаться на мировой рынок. Итоговая стоимость германского экспорта в 1929 г. превысила довоенную почти на 3 млрд марок, а положительное сальдо торгового баланса составило 34 млрд марок.

Вместе с тем рост производства сдерживался узостью внутреннего рынка. Его следствием явилась недозагрузка производственных мощностей и безработица. В это время насчитывалось 4 млн безработных.

Промышленный подъем усилил концентрацию и централизацию капитала. Доминирующую роль стали играть концерны и тресты. В 1926 г., например, был создан «Стальной трест», представлявший собой «государство в государстве». В него входили шахты, электростанции, металлургические, машиностроительные и судостроительные заводы – всего почти 300 предприятий. На них трудилось около 200 тыс. рабочих. Вскоре «Стальной трест» захватил контроль над 43% выпуска чугуна и 40% производства стали и железа.

**Мировой экономический кризис и его последствия.** Оживление экономики прервал мировой экономический кризис, имевший для Германии особенно разрушительные последствия. В 1932 г.

промышленное производство по сравнению с 1928 г. сократилось на 40,2%. Особенно сильно пострадала тяжелая промышленность. В 1932 г. мощности машиностроения не превышали 27% докризисного уровня, автомобилестроения – 25%. Резко возросло число безработных; в 1932 г. их численность превысила 7,5 млн человек. Полностью безработные составляли 44,4% лиц наемного труда, а работавшие неполную рабочую неделю – 22,6%. Пособия по безработице получали лишь 15–20% зарегистрированных безработных. Причем размер пособия несколько раз уменьшался. Реальная заработная плата упала на 25–40%. Антикризисные меры, принимаемые правительством, не приносили желаемого результата.

Промышленный кризис переплетался с аграрным. Доходность сельского хозяйства снизилась на 30%. Задолженность сельского хозяйства составила в 1931 г. колоссальную цифру – 11,8 млрд марок. Предоставленные кредиты не могли остановить массового разорения крестьянства. За 1928–1932 гг. с торгов было продано 560 тыс. гектаров крестьянской земли.

Не лучше обстояли дела у среднего класса. С 1928 по 1932 г. оборот ремесленного производства сократился с 20 млрд марок до 10,9 млрд, обороты мелкой торговли – с 36,3 млрд до 23 млрд марок.

В стране складывалась революционная ситуация. Опасаясь повторения 1923 г., США, Франция, Англия в августе 1929 г. и январе 1930 г. провели репарационные конференции. Решено было дать новые льготы Германии. Был принят *План Юнга*, предусматривавший досрочное прекращение оккупации Рейнской области, сокращение общей суммы репараций до 113,9 млрд марок, отмену контроля над германской экономикой, уменьшение ежегодных платежей. В счет репараций Германия выплатила около 20 млрд марок, большая часть которых пришлось на первые послевоенные годы.

*Экономическая политика фашизма.* Экономический кризис вызвал крах политической системы Веймарской республики. В стране наблюдалась поляризация политических сил. На одном полюсе набирали силу левые партии – социал-демократы и коммунисты, на другом – нацисты (фашисты).

В условиях политической нестабильности крупный капитал все внимательнее присматривался к фашистскому движению, начал оказывать ему финансовую помощь. 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 нацистами как главное средство выхода из кризиса. Перестройка экономики осуществлялась по пяти основным линиям: подготовка военно-сырьевой базы; форсированное развитие военной промышленности; осуществление после ликвидации безработицы мероприятий по обеспечению военной промышленности рабочей силой; подготовка продовольственной базы; совершенствование органов регулирования и милитаризации страны.

В сентябре 1936 г. был утвержден второй *четырёхлетний план*, основной задачей которого являлось обеспечение экономической независимости Германии от импорта, ускоренное развитие отраслей, составлявших основу военной промышленности, мобилизация экономических ресурсов, накопление дефицитных материалов. В 1940 г. был принят третий четырехлетний план, согласно которому основной экономической задачей являлось развитие военного производства и военно-промышленного потенциала.

Принимались специальные меры для закупки за границей руд, цветных металлов, была расширена разработка собственных железорудных месторождений. Стимулировалось производство алюминия, добыча каменного угля. Резко возросло изготовление синтетических нефтепродуктов. С этой целью были предоставлены значительные кредиты химическим компаниям.

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. На столько же выросли военные расходы; в 1938–1939 гг. они составляли 58% государственного бюджета. В мае 1939 г. руководитель военно-экономического управления генерал Томас докладывал: «История знает только несколько примеров, когда страна даже в мирное время направляет все свои экономические ресурсы на удовлетворение нужд войны так целеустремленно и систематически». Однако военное производство развивалось за счет невоенных

отраслей. Производство потребительских товаров к 1939 г. не достигло даже уровня 1928 г.

В целом же милитаризация экономики способствовала выходу страны из кризиса и значительному росту объемов производства.

В целях милитаризации экономики широко использовался иностранный капитал. Германские долги за границей в сентябре 1940 г. равнялись 14,8 млрд марок. Щедро финансировали фашистскую Германию американские монополии. Корпорации США передали немцам технические секреты производства каучука, радиоустановок, оборудования для дизель-моторов и т.д.

Фашисты создали сложный *аппарат управления хозяйством*. В июне 1933 г. при министерстве экономики был организован Генеральный совет хозяйства, призванный вырабатывать и направлять экономическую политику государства. Генеральный совет играл ведущую роль в руководстве экономикой. Именно здесь обсуждались планы хозяйственного развития страны. Генеральному совету были подчинены хозяйственные группы, возглавлявшие промышленность, торговлю, финансы, а тем, в свою очередь, отраслевые группы - химическая, авиационная и другие отрасли промышленности. Совет состоял из 16 членов, девять из которых представляли крупный капитал, четверо - крупные банки и двое - крупных аграриев. Решающее слово в нем принадлежало Круппу и Сименсу.

Фашистский режим устанавливал жесткий контроль за валютными расчетами, внешней торговлей. Широко применялись методы налогового регулирования, выдача субсидий, кредитов. Но главный упор делался на методы прямого, административного диктата. Отличительной особенностью государственного регулирования стал так называемый «фюрер-принцип», закрепленный законом 1934 г. об «Органическом построении 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 существу, этим законом руководство экономикой передавалось крупному капиталу.

Германские фашисты стимулировали концентрацию производства. В 1933 г. был принят Закон о принудительном синдицировании, согласно которому предприятия должны были входить в состав существующих картелей и синдикатов. В первую очередь он был проведен в металлургической промышленности. В результате принудительного синдицирования 6 банков и 70 крупнейших компаний захватили контроль над  $\frac{2}{3}$  промышленного потенциала страны. При этом предпочтение нацисты всегда отдавали военным компаниям.

В период фашистского правления существенно расширился *государственный сектор* экономики за счет конфискованного имущества лиц неарийского происхождения, репрессированных по различным причинам лиц, захвата собственности демократических организаций (только в Рабочем банке было конфисковано 5 млрд марок), а также предприятий на оккупированных Германией в годы второй мировой войны территориях.

Широкое применение насильственных методов в экономической жизни, осуществление перевооружения и военно-хозяйственной мобилизации привело к резкому росту фашистского государственного аппарата. Общее число чиновников и служащих возросло в 1939 г. по сравнению с 1933 г. на 869,5 тыс. человек.

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. Коллективные договоры отменялись, а забастовки запрещались. Весь коллектив предприятия объявлялся «дружиной фюрера», которая обязывалась соблюдать верность по отношению к нему.

Милитаристский характер носило и одно из главных порождений нацистского варианта государственного регулирования капитализма - *трудовая повинность*. Она впервые была установлена для студентов в мае 1933 г. и распространена на остальную молодежь законами о добровольной (1934) и обязательной трудовой повинности (1935). Вся молодежь до 25 лет была обязана отбывать ее в специализированных военных лагерях. 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.

Фашистский режим почти полностью уничтожил *систему социальной защиты и социального страхования*. В 1934 г. рабочим-металлистам было запрещено менять место работы. Позднее эти ограничения распространились и на другие категории квалифицированных рабочих. Продолжительность рабочего дня была увеличена до 10–14 часов. Были ликвидированы организации рабочего класса, прежде всего профсоюзы. Их имущество и денежные средства были конфискованы фашистским государством. Все рабочие насильственно объединялись в «германский трудовой фронт», куда вошли и предприниматели. Вслед за профсоюзами фашисты упразднили больничные кассы, спортивные и туристические союзы, просветительские и другие общества. Таким образом, устранялась «классовая борьба», рабочие объединялись в одной организации с представителями капитала.

Аграрная политика фашизма была рассчитана на создание продовольственных резервов, что было связано с подготовкой к войне. С этой целью было создано «Имперское сословие по продовольствию», где были объединены сельскохозяйственные рабочие, крестьяне, юнкеры, торговцы сельскохозяйственными товарами, владельцы пищевой промышленности. Это была громоздкая бюрократическая машина. Она состояла из 10 центральных и 4 хозяйственных управлений, 20 союзов. Каждое подразделение возглавлялось фюрером большего или меньшего ранга.

Вводилась система принудительных поставок сельскохозяйственной продукции, был ликвидирован профсоюз сельскохозяйственных рабочих. В сентябре 1933 г. был принят закон «О наследственных дворах», объявлявший крестьянские хозяйства от 7,5 до 125 гектаров земли неотчуждаемыми. Они освобождались от поземельного налога, налога на наследство. По этому закону вводился средневековый принцип майората – наследование земли от отца старшему из сыновей. Младшие сыновья должны были служить государству и завоевывать себе «жизненное пространство».

Таким образом, экономическая политика фашизма – это тоталитарная модель регулируемого капитализма, ориентированного на подготовку к новой мировой войне.

### **Вопросы для повторения**

1. Охарактеризуйте экономическое состояние Германии после первой мировой войны.
2. Какие последствия имел мировой экономический кризис 1929–1933 гг. для экономики Германии?
3. Назовите основные направления экономической политики фашистского режима.
4. Сравните экономическую политику, предложенную Ф.Д. Рузвельтом в США и нацистами в Германии.

## **Глава 10. СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛИЗМА В СССР**

Экономические процессы, проходившие в стране, имели свою внутреннюю логику. Можно выделить несколько этапов хозяйственного развития: октябрь 1917 г. – лето 1918 г. («красногвардейская атака на капитал»), лето 1918 г. – 1920 г. (политика «военного коммунизма»), 1921 г. – середина 20-х годов (новая экономическая политика), середина 20-х годов – конец 30-х годов (оформление командно-административной системы).

*Экономика России в период «красногвардейской атаки на капитал».* 25 октября (7 ноября) 1917 г. к власти пришла одна из радикальных партий России – РСДРП(б). Основные положения экономической стратегии большевиков были разработаны В.И. Лениным весной–летом 1917 г.

В основе их программы лежали теоретические положения о модели социализма, разработанной К. Марксом и Ф. Энгельсом. Новое общество должно было иметь бестоварный (безденежный) механизм. Но на первой стадии строительства нового общества предполагалось наличие товарно-денежных отношений. Для понимания дальнейших событий следует иметь в виду, что длительность переходного периода не определялась, да и не могла быть определена. Конкретные исторические условия 1917–1918 гг. в сочетании с революционным нетерпением масс рабочих и неприятием буржуазией новой власти «подстегнули» вызревание идей о возможности немедленного осуществления коммунистических принципов, создали иллюзию завершения перехода к социализму и коммунизму. Для того чтобы

преодолеть тяжелейший кризис и одновременно использовать капитал в интересах трудящихся, предлагалась централизация хозяйственной жизни и всеобъемлющий характер государственного аппарата на основе вовлечения в управление всех граждан.

Материальной же базой этих процессов призвана была стать национализация банков и синдикатов, которая, по замыслу большевиков, должна была не разрушать капиталистические хозяйственные связи, а, наоборот, объединить их в общенациональном масштабе, стать формой функционирования капитала в период перехода к социализму и привести общество к самоуправлению.

В сфере *аграрных отношений* большевики придерживались идеи о немедленной конфискации помещичьих земель и их национализации. Но в предреволюционные месяцы они откорректировали свою аграрную программу за счет «заимствований» у социалистов-революционеров (эсеров) и поддержали уравнительность землепользования для крестьян.

Таковы были основные программные установки. Но поскольку правительство большевиков унаследовало экономические и политические проблемы, связанные с кризисом военного времени, оно было вынуждено проводить политику, в значительной степени противоречащую заявлениям.

Экономическую политику октября 1917г.– лета 1918г. В.И. Ленин определил как *«красногвардейскую атаку на капитал»*. Основными методами ее стали принуждение и насилие.

В число основных мероприятий данного периода входили: организация рабочего контроля, национализация банков, проведение в жизнь Декрета о земле, национализация промышленности и организация государственной системы управления ею, введение монополии внешней торговли.

Национализации банков, как и национализации промышленных предприятий, предшествовало *установление рабочего контроля*.

Органы рабочего контроля возникли еще во время февральской революции в форме фабрично-заводских комитетов. Новое руководство страны рассматривало их как один из переходных шагов к социализму, видело в практическом контроле и учете не только контроль и учет результатов производства, но и форму организации, налаживания производства трудящимися, поскольку перед всенародным контролем ставилась задача «правильно распределить труд».

Рабочий контроль предполагалось осуществлять в течение продолжительного периода. 14 (27) ноября 1917г. было принято «Положение о рабочем контроле». Его выборные органы намечалось создавать на всех предприятиях, где использовался наемный труд: в промышленности, на транспорте, в банках, торговле, сельском хозяйстве. Контролю подлежали производство, снабжение сырьем, продажа и хранение товаров, финансовые операции. Устанавливалась судебная ответственность владельцев предприятий за невыполнение распоряжений рабочих контролеров. В ноябре–декабре 1917 г. рабочий контроль был установлен на большинстве крупных и средних предприятий в главнейших промышленных центрах. Он считался школой подготовки кадров советского хозяйственного аппарата и важным средством налаживания государственного учета ресурсов и потребностей. Одновременно рабочий контроль в значительной степени ускорил проведение национализации и изменил ее направленность.

**Национализация банков.** Государственный банк был занят Красной гвардией в первый же день Октябрьской революции. Овладение Государственным банком создало более благоприятные условия для проведения рабочего контроля за финансами предприятий.

Более сложным делом было овладение частными банками. 27 декабря 1917 г. вышел декрет ВЦИК о национализации банков, однако фактическая ликвидация дел частных банков и слияние их с Государственным банком продолжались до 1920 г. Проведение рабочего контроля по всей стране встретило естественное сопротивление банкиров. Частные банки отказывались выдавать деньги с текущих счетов предприятиям, где был введен рабочий контроль, не выполняли соглашений с Государственным банком, запутывали счета, подавали заведомо ложные сведения о состоянии дел, финансировали контрреволюционные заговоры. Эти действия были определены новой властью как саботаж со стороны владельцев частных банков, что значительно ускорило их национализацию (конфискацию).

Большевики сознавали необходимость постепенного проведения *национализации промышленности*. Поэтому в первые месяцы после Октябрьской революции в распоряжение Советской власти переходили отдельные предприятия, имевшие большое значение для государства, а также предприятия, владельцы которых не подчинялись решениям государственных органов. Прежде всего были национализированы

крупные заводы военного назначения, например Обуховский, Балтийский. Однако уже в это время по инициативе рабочих объявлялись национализированными и предприятия местного значения. Примером является Ликинская мануфактура (около Орехово-Зуева) – первое частное предприятие, перешедшее в руки государства.

Постепенно идея национализации свелась на практике к **конфискации**. С начала 1918г. национализация промышленности на местах стала принимать характер массового и стихийно нараставшего конфискационного движения. Зачастую обобществлялись предприятия, к управлению которыми рабочие фактически не были готовы, а также маломощные предприятия, которые становились обузой для государства; расширялась практика незаконной конфискации по решению фабзавкомов с последующим ее утверждением государственными органами. Все это отрицательно сказывалось на работе промышленности, поскольку нарушались хозяйственные связи, затруднялось налаживание контроля и управления в масштабе страны и усугублялся кризис.

Наращение этой неконтролируемой волны вынудило Совет Народных Комиссаров (СНК) пойти на централизацию хозяйственной жизни в общенациональном масштабе с целью сохранения разрушавшихся экономических связей. Это наложило отпечаток на характер национализации второго этапа (весна–лето 1918 г.). В ведение государства переходили уже целые отрасли производства.

В начале мая была национализирована сахарная промышленность, в июне – нефтяная, завершалась национализация металлургической и машиностроительной промышленности. В условиях гражданской войны в январе 1919 г. началась национализация всех промышленных предприятий.

Преобразования в сфере **аграрных отношений** осуществлялись на основе Декрета о земле. В нем провозглашалась отмена частной собственности на землю (ст. 1), передача помещичьих имений, «равно как всех земель удельных, монастырских, церковных, со всем живым и мертвым инвентарем», в распоряжение волостных земельных комитетов и уездных Советов крестьянских депутатов с признанием равноправия всех форм землепользования (подворной, хуторской, общинной, артельной) и правом раздела конфискованной земли по трудовой или потребительской норме с периодическими переделами (ст. 7, 8).

Таким образом, и в аграрной политике большевики отошли от стратегии немедленного «введения» социализма в сторону мер, направленных на спасение страны от «грозящей катастрофы». Направленность и степень радикальности этих мер в значительной степени усиливались политическими устремлениями части правящей партии (сторонники Н.И. Бухарина и Л.Д. Троцкого) к скорейшему разрушению основы эксплуатации - товарно-денежных отношений. «Сверхреволюционность» проявлялась и в деревне: в действиях продотрядов (их формирование началось в мае 1918г. после утверждения Декрета «О предоставлении Народному комиссариату продовольствия чрезвычайных полномочий по борьбе с деревенской буржуазией, укрывающей хлебные запасы и спекулирующей ими») и комбедов (созданы на основании декрета от 11 июня 1918 г.), в незаконных поборках с крестьянства, в действиях карательных отрядов, в расстрелах каждого десятого в случаях невыполнения заданий по продразверстке. Это приводило к дискредитации Советской власти и нарастанию угрозы гражданской войны.

**Национализация и раздел земли** проводились на основе Закона о социализации земли, принятого 27 января 1918 г. В нем определялся порядок раздела и надела. В 1917–1919 гг. раздел был произведен в 22 губерниях. И хотя вновь получили землю около 3 млн крестьян, раздел вызвал рост социальных противоречий в деревне – летом 1918 г. было подавлено 108 мятежей.

Все эти мероприятия отразились на объемах заготовок. Ответной реакцией государства стало принятие ряда мер военного характера: была установлена государственная монополия на хлеб; продовольственные органы наделялись чрезвычайными полномочиями по закупке хлеба; создавались продотряды, задачей которых было изъятие излишков хлеба по твердым ценам. Заметим, что весной 1918 г. деньги уже мало что значили и хлеб фактически изымался бесплатно, в лучшем случае путем обмена на промышленные товары. Да и товаров становилось все меньше, так как к осени 1918 г. промышленность была почти парализована.

Натурализация хозяйства, свертывание товарно-денежных отношений, необходимость централизованного распределения продуктов создавали видимость завершения переходного периода. Следствием этого, а также теоретической основой для последующих экономических мероприятий стали положения лидеров правящей партии о необходимости и возможности, опираясь на энтузиазм масс,

указания из центра и усилия пролетарского государства, организации общегосударственного производства и распределения. Это накладывало отпечаток на функциональную ориентацию органов управления хозяйством.

**Управление народным хозяйством.** В целом к началу гражданской войны система государственного управления народным хозяйством выглядела следующим образом. ЦК партии разрабатывал теоретические основы деятельности аппарата. Общее руководство осуществлял Совнарком (СНК), решавший наиболее важные вопросы. Отдельными сторонами народнохозяйственной жизни руководили народные комиссариаты. Их местными органами являлись соответствующие отделы исполкомов Советов. Высший совет народного хозяйства (ВСНХ), созданный в 1917 г. как общехозяйственный центр, в конкретных исторических условиях «красногвардейской атаки на капитал» и под их влиянием трансформируется в центр управления промышленностью. При этом доминирует отраслевой подход к управлению.

**Политика «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 у государства всех имевшихся ресурсов и спасения остатков хозяйственных связей.

Эта политика, получившая позднее название «военный коммунизм», приобрела завершённые очертания к весне 1919 г. и состояла в проведении трех основных групп мероприятий:

- для решения продовольственной проблемы было организовано централизованное снабжение населения. Торговля заменялась принудительным государственно-организованным распределением. В январе 1919 г. была введена продовольственная разверстка: свободная торговля хлебом объявлялась государственным преступлением. Полученный по разверстке хлеб (а позднее и другие продукты и товары массового спроса) распределялся в централизованном порядке по классовой норме;
- национализировались и лишались хозяйственной самостоятельности все промышленные предприятия;
- вводилась всеобщая трудовая повинность. Всех уклонявшихся от нее предлагалось обвинять в дезертирстве, создавать из них штрафные рабочие команды или даже заключать в концентрационные лагеря.

В сложившейся обстановке ускорился процесс вызревания идеи о немедленном построении бестоварного социализма путем замены торговли планомерным, организованным в общегосударственном масштабе распределением продуктов. Поэтому в конце 1920 г. – начале 1921 г. целенаправленно проводились «военно-коммунистические» мероприятия. На их реализацию были направлены Декреты Совнаркома 1920 г. «О бесплатном отпуске населению продовольственных продуктов» (4 декабря), «О бесплатном отпуске населению предметов широкого потребления» (17 декабря), «Об отмене платы за всякого рода топливо» (23 декабря). Уже предлагались проекты отмены денег: вместо них С. Струмилин и Е. Варга предлагали использование учетных трудовых, или энергетических единиц – «тредов» и «энедов». Однако кризисное состояние экономики свидетельствовало о неэффективности применяемых мер. В 1920 г. по сравнению с 1917 г. добыча угля снизилась в 3 раза, выплавка стали – в 16 раз, производство хлопчатобумажных тканей – в 12 раз. Рабочие Москвы, занятые самым тяжелым физическим трудом, получали в день 225 г хлеба, 7 г мяса или рыбы, 10 г сахара.

Резко усиливалась **централизация управления**. Предприятия лишались самостоятельности, поскольку это позволяло выявлять и максимально использовать наличные ресурсы. Верховным органом с 30 ноября 1918 г. стал Совет рабочей и крестьянской обороны, который был призван установить твердый режим во всех отраслях народного хозяйства и теснейшую координацию работы ведомств.

Высшим органом управления промышленностью оставался ВСНХ, структура которого приобрела ярко выраженный военный характер. Центральный аппарат ВСНХ состоял из общих (функциональных) и производственных отделов (металла, горного, текстильного и пр.). Производственные отделы решали общие вопросы распределения сырья, вели учет и распределением готовой продукции, финансированием отдельных отраслей. В ведении производственных отделов ВСНХ находилось по несколько родственных отраслей промышленности.

Оперативное руководство предприятиями было сосредоточено в основном в так называемых главных комитетах – главках или центрах, подчинявшихся ВСНХ (Главнефть, Главсоль, Центромедь и др.). До

конца 1918 г. было создано 42 главка. Между главком и предприятием в ряде отраслей стояло еще одно звено – трест, управлявший несколькими предприятиями. При местных советах сохранялись совнархозы. В их ведении находилось сравнительно небольшое число мелких предприятий, не подчинявшихся непосредственно ВСНХ. Такая система централизованного управления получила название *главкизм*.

Несмотря на тяжелейшее положение в стране, правящая партия в это время начала определять перспективы развития страны, что нашло выражение в *плане ГОЭЛРО* (декабрь 1920 г.) – первом перспективном народнохозяйственном плане. План предусматривал первоочередное развитие машиностроения, металлургии, топливно-энергетической базы, химии и железнодорожного строительства – отраслей, призванных обеспечить технический прогресс всей экономики. В течение 10 лет предполагалось почти удвоить промышленное производство при увеличении численности рабочих всего на 17%. Намечалось строительство 30 крупных электростанций. Но речь шла не просто об электрификации народного хозяйства, а о том, чтобы на этой основе перевести экономику на интенсивный путь развития. Главным было обеспечение быстрого роста производительности труда при наименьших затратах материальных и трудовых ресурсов страны.

**Новая экономическая политика.** С окончанием гражданской войны на первый план вышла задача восстановления народного хозяйства. Политика «военного коммунизма» не в состоянии была решить основную хозяйственную задачу – вывести страну из состояния разрухи, и тем более не могла быть использована для решения новой стратегической задачи – построения «материального фундамента социализма». Стало очевидным также, что «коммунизм» как идеальная модель и его реальное воплощение – суть разные вещи. Поэтому возникла необходимость изменения политики государственного хозяйствования.

Военизированная система управления, милитаризация труда, бюрократизация аппарата, недовольство продразверсткой вызвали внутривластный кризис. Он проявился в восстаниях 1920–1921 гг., вспыхнувших на Дону, Кубани, Украине, в Поволжье и Сибири, в Тамбовской губернии, а также в Кронштадте (март 1921 г.), и забастовках на предприятиях Петрограда, Москвы, Иваново-Вознесенска и Тулы.

В марте 1921 г. на X съезде РКП(б) было принято решение об отмене продразверстки и введении фиксированного продналога. Он определялся в виде процентного или долевого отчисления продуктов с учетом числа едоков, наличия скота и количества полученного урожая. Размер налога устанавливался до сева и носил строго дифференцированный характер: для малоимущих крестьян он занижался, а в особых случаях отменялся вообще. Одновременно предполагалось, что излишки продукции будут реализовываться в рамках прямого обмена на промышленные товары. Однако обмен практически сразу перерос в торговлю, что вызвало необходимость признания товарно-денежных отношений и торговли как формы их реализации.

**Система продналога** обеспечивала возможность накопления излишков сельскохозяйственной продукции и сырья у крестьянства, что создавало стимул (спрос) для промышленного производства. Поскольку государственная промышленность не могла обеспечить достаточного товарного фонда, а государственных средств не хватало на восстановление, следующим необходимым шагом стала децентрализация промышленности на основе трестов с переводом предприятий на хозяйственный (коммерческий) расчет. Объединялись в тресты предприятия, имевшие государственное значение и не требовавшие значительных капитальных вложений. Остальные подлежали консервации, сдавались в аренду частным лицам или в концессию иностранцам. Позднее возникла новая форма организации производства – синдикаты, выполнявшие функции торгово-распределительного аппарата трестов по реализации продукции и снабжению предприятий сырьем. Постепенно синдикаты из торговых трансформировались в регулирующие, а отчасти и управленческие организации.

Возрождение товарно-денежных отношений привело к необходимости восстановления *денежной системы*. В 1922–1924 гг. были проведены денежная реформа – поэтапно вводилась твердая конвертируемая денежная единица (червонец), налоговая реформа, а также возрождена кредитно-банковская система.

Составной частью реформ стали коренные изменения в трудовых отношениях. Отменялась трудовая повинность, предприятия обеспечивались рабочей силой путем найма через биржи труда, отменялся уравнительный принцип оплаты; натуральная оплата заменялась денежной, вводилась сдельная оплата

труда (1922). Однако у этого процесса была обратная сторона – безработица. Но новая система организации труда способствовала повышению его производительности.

В аграрной политике также произошли изменения. Натуральный налог был заменен денежным, разрешен наем батраков и аренда земли. В восстановлении хозяйства важнейшую роль сыграли кооперативные организации, которые обеспечивали до 96% потребностей промышленности в сырье.

Основные мероприятия новой экономической политики – построение отношений между городом и деревней на экономической основе, развитие промышленности на новых организационных принципах и на базе электрификации, кооперирование населения, внедрение хозрасчетных отношений, допуск частного капитала в экономику, налаживание государственного регулирования, планирования и управления экономикой, повышение образовательного и культурного уровня населения – позволили к 1925 г. достичь основных довоенных показателей экономического развития.

Успешное восстановление народного хозяйства в значительной степени было обусловлено объединением 30 декабря 1922 г. самостоятельных Советских республик - РСФСР, Украинской ССР, Белорусской ССР и Закавказской СФСР – в единое государство Союз Советских Социалистических Республик.

*Свертывание нэпа и формирование командной экономики (вторая половина 20-х годов).* 1925 г. стал переломным в экономической истории нашей страны. Это прежде всего связано с решением о необходимости индустриализации, основная задача которой состояла в превращении страны, ввозящей машины и оборудование, в страну, производящую их. В качестве основных источников индустриализации должны были стать доходы от национализации промышленности, транспорта, торговли; налоговая система; внутренние займы, доходы от экспорта сельскохозяйственной продукции; внутрипромышленное перераспределение средств в пользу отраслей, производящих средства производства (группа А), посредством налога с оборота. Среди источников обращает на себя внимание так называемая «перекачка», под которой подразумевался неэквивалентный обмен между городом и деревней. Все эти меры значительно усложняли поддержание сбалансированности экономических интересов товаропроизводителей, создавали угрозу нарушения баланса хозяйственной рыночной системы, назревания кризисных явлений и повышали вероятность попыток решения экономических проблем политическими (внеэкономическими) методами.

В это время происходил пересмотр взглядов на само существование нэпа. Ленинская трактовка нэпа как способа строительства социализма уступала установке на то, что нэп – временное отступление к капитализму.

На первом этапе индустриализации (1926–1928) строилось вновь и реконструировалось около 800 крупных предприятий. Большое внимание уделялось развитию энергетической базы – добыче угля, нефти, строительству электростанций. В этот период были введены в эксплуатацию Штеровская электростанция в Донбассе, Земо-Авчальская в Закавказье и Волховская электростанции; начато строительство Брянской, Челябинской, Иваново-Вознесенской электростанций, а также прокладка новой железной дороги – Турксиба (из Средней Азии в Сибирь). Преимущество в развитии отдавалось окраинным районам страны.

Развертывание индустриализации сопровождалось свертыванием рыночных принципов, наступлением на частный капитал, а также усилением административных тенденций в управлении.

В 1926 г. обнаружилась нехватка металла, а затем и других сырья и материалов. Одновременно начал назревать товарный голод на потребительском рынке.

Для регулирования снабжения был создан Комитет государственных заказов – одно из первых звеньев будущей административной системы.

Среди причин такого положения можно выделить следующие:

- «перекачка» привела к тому, что крестьян не могли удовлетворить государственные заготовительные цены и они предпочитали продавать продукцию частным заготовителям или выжидать более выгодной конъюнктуры. Следствием этого стал срыв хлебозаготовок и невыполнение экспортных обязательств; недостаток доходов от экспорта вынудил сократить планы промышленного производства и капитального строительства;

- привлечение на строительство большого числа рабочих (преимущественно из деревни) увеличило платежеспособный спрос, не покрываемый товарной массой; кроме того, в 1927 г. было проведено

снижение цен на 10%, параллельно возросла номинальная заработная плата рабочих;

- с 1926 г. начала проводиться активная политика вытеснения частного капитала: повышены тарифы на перевозки частных грузов; прекращено государственное кредитование частных предприятий; началась ликвидация обществ взаимного кредита; кроме промыслового и прогрессивного подоходного налогов был введен налог на сверхприбыль (1927); запрещалась сдача в аренду отдельным лицам госпредприятий и прерывались заключенные договоры, сокращалось число иностранных концессий.

Это привело к быстрому сокращению частного сектора прежде всего в торговле, а поддержать нормальный товарооборот государственная торговля не смогла из-за неразвитости своей сети. То же самое следует сказать и о государственных заготовительных органах. В декабре 1927 г. партийное руководство вышло с программой дальнейшего социалистического строительства: «перереконструирование» нэпа, развертывание кооперирования по производственному принципу и коллективизации, расширение плановых начал в экономике, активное наступление на капиталистические элементы города и деревни. И хотя первоначально руководство страны пыталось ограничить перекачку средств из сферы крестьянского хозяйства, тем не менее хлебозаготовительный кризис 1927/28 хозяйственного года привел к применению чрезвычайных мер, использованию административного и судебного нажима на зажиточных крестьян для обеспечения города хлебом, включая конфискацию хлебных излишков. В 1928 г. И.В. Сталин выступил с теорией «дани», т.е. добавочного налога на крестьянство, сверхналога для поддержания высоких темпов индустриализации. Таким образом, экстраординарные меры переросли в новую политическую линию и получили практическое воплощение, став основой раскручивания «машины чрезвычайщины».

Переход в 1929 г. на карточную систему снабжения нанес последний удар по частной торговле.

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. К осени 1931 г. была ликвидирована и частная промышленность.

**Переход к перспективному планированию.** Завершение восстановления и расширение государственного (социалистического) сектора создали условия и вызвали необходимость перехода от годового планирования в форме контрольных цифр к перспективному планированию. Разработка первого пятилетнего плана велась начиная с 1925 г., а в мае 1929 г. он был утвержден.

**Первый пятилетний план** охватывал 1928–1932 гг. Целевой установкой плана определялась необходимость стремиться к достижению наиболее благоприятного сочетания следующих элементов: расширенного потребления рабочих и крестьянских масс; расширенного воспроизводства (накопления) в промышленности на основе расширенного воспроизводства в народном хозяйстве вообще; более быстрого, чем в капиталистических странах, темпа народнохозяйственного развития и неуклонного систематического повышения удельного веса социалистического хозяйственного сектора, что является решающим и главным моментом во всей хозяйственной политике пролетариата. Было подготовлено два варианта плана: отправной и оптимальный. Утвержден был оптимальный вариант, а отправной стали именовать минимальным, оппортунистическим.

Планом предусматривалось увеличить объем промышленной продукции в 2,8 раза при преимущественном развитии тяжелой промышленности; преодолеть отставание сельского хозяйства, наладить его социалистическое переустройство; обеспечить вытеснение и ликвидацию капиталистических классов и создание экономической базы для построения социалистического общества.

В течение последующих лет ряд показателей изменялся в сторону увеличения, что сделало план практически невыполнимым, даже несмотря на высокие темпы развития производства. Тем не менее в январе 1933 г. было объявлено, что пятилетний план выполнен досрочно.

Одновременно приобрела определенность **новая система управления**, получившая впоследствии название «командно-административной». В 1932 г. ВСНХ был реорганизован в наркомат, ведавший тяжелой 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. Резко возросла численность чиновников. Например, за первую пятилетку аппарат вырос как минимум в 16 раз.

Необходимость привлечения огромных средств для индустриальных новостроек вынуждала, как указывалось выше, осуществлять их «перекачку» из сельскохозяйственного сектора. В условиях

решительного сокращения частного сектора в промышленности и торговле крестьянство все более проигрывало от неэквивалентного обмена. Это привело к сокращению посевов и сокрытию товарного хлеба. С темпами индустриализации, таким образом, оказались неразрывно связаны и темпы коллективизации, поскольку в тот момент только коллективное (контролируемое и управляемое государством) хозяйство могло дать увеличение сырьевых и финансовых поступлений.

**Коллективизация** началась в 1928 г. В качестве первоочередной задачи в области сельского хозяйства признавалось развитие всех форм кооперации, а перспективной задачей – постепенный переход к коллективной обработке земли на основе новой техники (электрификации). Но не устанавливались сроки, формы и способы кооперирования. В отношении эксплуататорских классов выдвигалась задача их вытеснения экономическими методами в целях снижения удельного веса частного сектора при возможном его абсолютном росте.

Однако при практическом осуществлении этих решений было допущено отступление от программных установок, нарушены основные принципы кооперации: добровольность, постепенность, материальная заинтересованность. Форсированная коллективизация привела не только к резкому сокращению поголовья скота и сбора зерновых, но и к человеческим жертвам, достигавшим 10 млн человек. В результате в годы первых пятилеток существовала карточная система снабжения населения (до 1936 г.). Тем не менее коллективизация создавала социальную базу для модернизации аграрного сектора, позволила повысить производительность труда, высвободить трудовые ресурсы для других сфер экономики.

Следует отметить, что первая пятилетка отличалась очень высокими темпами прироста промышленной продукции, которые, хотя и были ниже плановых, но значительно превосходили темпы прироста продукции в других странах.

Программа по общему объему промышленного производства была выполнена на 93–97%, по тяжелой промышленности – на 108% (по официальным данным). Однако показатели по важнейшим видам промышленной продукции в натуральном выражении оказались ниже плановых.

Необходимо подчеркнуть также, что первая пятилетка явилась временем коренной ломки структуры промышленного производства: удельный вес тяжелой промышленности в валовой продукции всей промышленности поднялся до 53,4% против 39,5% в 1928 г. Выпуск продукции машиностроения и металлообработки возрос в четыре раза.

Изменились и пропорции между основными отраслями народного хозяйства. Удельный вес промышленной продукции в совокупной продукции промышленности и сельского хозяйства поднялся с 51,5% в 1928 г. до 70,7% в 1932 г. Было построено 1500 заводов и фабрик. Крупнейшие среди них: Сталинградский тракторный завод, Горьковский и Московский автомобильные заводы, Уралмаш. Появились новые отрасли: производство пластмасс (г. Владимир) и искусственного каучука (г. Ярославль). Были созданы новые очаги промышленности на Востоке страны (Казахстан, Сибирь, Средняя Азия).

**В системе управления народным хозяйством** происходило окончательное оформление командно-административной системы. Это выразилось в переходе к исключительно отраслевому принципу управления. Расширялась регламентация хозяйственной жизни, администрированием охватывалась вся социально-экономическая структура общества.

Повышению эффективности общественного производства должна была **способствовать кредитная реформа**. В январе 1930 г. была отменена существовавшая система отпуска товаров и оказания услуг в кредит. Все краткосрочное кредитование сосредоточивалось в Государственном банке. Был введен такой порядок кредитования, при котором предприятия получали средства от банков по планам, составленным трестами, в которые они входили. Предполагалось, что открытие предприятиям собственных счетов в банке повысит их оперативную самостоятельность. Однако практическое осуществление указанных мероприятий привело к обратному результату. Кредитование стало осуществляться «под план», что подрывало основы хозрасчета. Госбанк за счет покупателя оплачивал по плановой цене все счета поставщиков независимо от качества и ассортимента продукции, а также возмещал все расходы, понесенные поставщиками.

Не стимулировала развитие инициативы предприятий и **налоговая реформа**, хотя вместо множества налогов и видов налоговых изъятий в бюджет устанавливались налог с оборота и отчисления от прибыли.



**Второй пятилетний план** развития народного хозяйства был рассчитан на 1933–1937 гг. В качестве основной политической задачи пятилетки выдвигалась окончательная ликвидация капиталистических элементов, полное уничтожение причин, порождающих деление общества на классы и эксплуатацию человека человеком.

Материальной основой решения этих задач должно было явиться завершение технической реконструкции народного хозяйства: необходимо было создать новейшую техническую базу для всех отраслей, освоить новую технику и новые производства. Основное внимание уделялось машиностроению и созданию мощной энергетической базы. Руководство страны в это время приходит к осознанию необходимости приближения плановых заданий к реальным возможностям экономики. Поэтому план по среднегодовому приросту промышленной продукции определялся в размере 16,5% (по оптимальному варианту первого пятилетнего плана - свыше 20%).

В сельском хозяйстве главным становилось завершение коллективизации и организационно-хозяйственное укрепление колхозов. Предполагалось увеличить производство сельскохозяйственной продукции в два раза.

Ставилась также задача повышения уровня потребления в 2–3 раза на базе значительного роста доходов и снижения розничных цен на 35%.

Исходя из перечисленных задач объем капитальных затрат по всему народному хозяйству определялся в 133,4 млрд руб. вместо 64,6 млрд руб. в первой пятилетке. Около половины всех капитальных затрат, направленных на новое строительство в тяжелой промышленности, предусматривалось вложить в восточные районы. Это ставило новые, более сложные задачи перед транспортом, отставание которого обнаружилось в годы первой пятилетки. Грузооборот транспорта должен был быть увеличен в два раза.

В качестве решающих условий выполнения плана выдвигались: 1) развитие социалистического соревнования, прежде всего Стахановского движения; 2) рост производительности труда (на 63% за пятилетку); 3) обеспеченность квалифицированными кадрами (намечалось подготовить 5 млн работников массовых профессий, 850 тыс. специалистов средней и 340 тыс. специалистов высшей квалификации).

Основные задачи второй пятилетки (в отличие от первой) были выполнены. Было построено и введено в эксплуатацию 4500 новых промышленных предприятий, достигнуто увеличение валовой продукции промышленности в 2,2 раза, продукции сельского хозяйства в 1,5 раза, среднегодовой темп прироста промышленной продукции превысил плановое задание и составил 17,1. Активно проводилась техническая реконструкция хозяйства. В 1937 г. более 80% всей промышленной продукции было получено от новых и полностью реконструированных предприятий. Значительное превышение плановых заданий по увеличению производительности труда в различных отраслях дало возможность снизить себестоимость на 10,3% (в первой пятилетке отмечался рост себестоимости на 2,3%).

Произошел рост доходов граждан: они повысились вдвое за счет увеличения заработной платы, отмены карточной системы, снижения цен на товары массового потребления.

В результате выполнения второй пятилетки СССР в 1936 г. вышел на первое место в Европе и второе в мире по объему промышленной продукции, хотя по душевому производству все еще значительно отставал от развитых стран. Важнейшим итогом двух пятилеток считалось приобретение технико-экономической независимости Советского Союза, который стал производить практически все виды промышленного оборудования.

Во второй пятилетке была завершена коллективизация сельского хозяйства: в колхозы было объединено 93% всех крестьянских хозяйств. Колхозы охватывали более 99% всех посевных площадей. Вместе с тем формы и методы проведения коллективизации отразились на результатах сельскохозяйственного производства. Так, посевные площади под зерновыми культурами за период с 1932 по 1937 г. возросли лишь на 4,8%, произошло сокращение площадей под техническими и кормовыми культурами, хотя по сравнению с первой пятилеткой поголовье скота увеличилось, продукция животноводства составляла 90% уровня 1913 г.

Наращивание темпов сельскохозяйственного производства происходило во многом за счет повышения интенсивности труда. Так, если в 1925 г. в индивидуальном крестьянском хозяйстве на одного трудоспособного приходилось 92 человеко-дня работы в год, то в колхозах на одного трудоспособного в 1937 г. – 185 человеко-дней. Разумеется, анализируя результаты развития сельского хозяйства, нельзя не учитывать и факторы, способствовавшие повышению производительности труда, и прежде всего –

функционирование машинно-тракторных станций, количество которых в 1937 г. достигло 5518. Они обслуживали 91,5% колхозов и явились основой последующей индустриализации сельского хозяйства.

Коллективизация существенно отразилась на материальном положении крестьянства. Это выразилось прежде всего в снижении душевого потребления сельским населением продуктов питания. Так, потребление на душу населения хлеба и хлебопродуктов в год составляло в 1928 г. – 250,4 кг, в 1932 г. – 214,6 кг; картофеля – 141,1 и 125,0 кг; мяса – 24,8 и 11,2 кг; масла – 1,5 и 0,7 кг. Во второй пятилетке положение стабилизировалось: в 1937 г. потребление хлеба и хлебопродуктов составило 249,1 кг, картофеля – 97,1 кг, мяса – 15,8 кг.

Однако следует признать, что это произошло в решающей степени за счет личного хозяйства колхозников, которым с 1933 г. начали продавать скот на откорм. Поэтому в 1936 г. валовая продукция животноводства, произведенная в подсобных хозяйствах, по сравнению с предыдущим годом возросла почти в два раза, или на 744 тыс. т, в то время как в колхозах – на 60%, или на 193,9 тыс. т. Весьма показателен факт неуклонного роста государственных заготовок в виде обязательных поставок, натуроплаты за работы МТС, государственных закупок. Темпы роста заготовок постоянно превышали темпы роста валовой продукции. Более того, например, если среднегодовой сбор зерновых в 1933–1937 гг. (72,9 млн т) уменьшился по сравнению с первой пятилеткой (73,6 млн т), то государственные заготовки и закупки зерновых (в среднем за год) выросли в 1,5 раза.

*Третья пятилетка* должна была стать важным этапом в решении провозглашенной основной экономической задачи – догнать и перегнать главные капиталистические страны по производству на душу населения. Выполнение намеченной программы предполагало поддержание высоких темпов развития всех отраслей советской экономики. Вместе с тем необходимо было учитывать резкое изменение международной обстановки, нарастание военной угрозы. Исходя из этого пятилетний план на 1938–1942 гг. предусматривал более высокие темпы роста машиностроения, химической промышленности, энергетики, металлургии.

В целях повышения обороноспособности новое строительство намечалось вести преимущественно в восточных районах страны в виде предприятий-дублеров.

В целом выполнение заданий пятилетки проходило успешно. К середине 1941 г. промышленность довела выпуск продукции до 86% плана, грузооборот железных дорог составил 90%, товарооборот достиг 92%. Но нельзя не учитывать, что развитие экономики проходило в условиях усиления административного нажима на производителей. Полностью оформившись, система охватила своей деятельностью все стороны жизни общества и одновременно становилась тормозом развития экономики. Вторая половина 30-х годов отмечена заметным нарастанием проблем в хозяйственной жизни. В феврале 1941 г. была предпринята попытка определить методы их преодоления. Вновь намечалось повсеместное внедрение хозрасчетных отношений и ряд других мер, но начать их реализацию не удалось.

### **Вопросы для повторения**

1. В чем суть политики большевиков в годы гражданской войны?
2. Назовите основные принципы нэпа.
3. Что такое индустриализация страны по замыслу деятелей Коммунистической партии?
4. Что такое коллективизация сельского хозяйства?
5. В чем суть командно-административной системы управления?
6. Какие задачи были поставлены перед страной в годы первой и второй пятилеток?

## **РАЗДЕЛ III. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

### **Глава 11. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И МОДЕЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРА ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ**

#### **11.1. Интернационализация хозяйственной деятельности и экономическая интеграция**

Послевоенное развитие мировой экономики можно разделить на два основных этапа. Первый начался

после окончания второй мировой войны и продолжался до 70-х годов. Развитые страны восстановили свои хозяйства после войны и вышли на траекторию устойчивого роста. Экономические теории, взятые на вооружение правительствами, были близки по духу идеям Д.М. Кейнса. В США и Западной Европе в 60-е годы процветала идеология «общества всеобщего благосостояния». Прохождение страной такого этапа в настоящее время считается совершенно необходимым, чтобы страна могла в дальнейшем воспринять идеи постиндустриального общества.

В июле 1944 г. в американском городке Бреттон-Вудс состоялась конференция 44 стран, на которой были определены не только основные черты послевоенного экономического устройства, но и расстановка сил в мировом хозяйстве. На этой конференции Англия прощалась со своим статусом мирового лидера, сохранявшимся за ней два столетия.

В Бреттон-Вудсе было решено, что в послевоенный период будет действовать завуалированный золотой стандарт. Мировыми деньгами оставалось золото, а в качестве расчетного средства могла использоваться валюта отдельных государств, которая в таком случае должна была быть обеспечена золотом. Формально любая страна могла предложить свою валюту в качестве мировых денег, но реально на это решились только две – США и Великобритания. Однако когда после войны Великобритания попыталась на практике осуществить привязку своей валюты к золоту, ее золотые запасы стали стремительно истощаться, поскольку остальные страны стали менять фунты на золото. Через несколько месяцев после начала этого эксперимента Великобритания отказалась поддерживать фунт и в мире осталась одна резервная валюта – доллар, который был привязан к золоту в пропорции: 1 тройская унция = 35 долл. Остальные же страны должны были поддерживать курс своих валют фиксированным по отношению к доллару.

Для обеспечения работоспособности новой валютной системы был создан Международный валютный фонд (МВФ), в кредитной сфере организован МБРР (Международный банк реконструкции и развития).

До начала 80-х годов многие страны еще могли, не обращая внимания на остальной мир, строить свою, самобытную, независимую от других экономику, проводя индустриализацию импортозамещающего типа (как это происходило в социалистических странах и странах Латинской Америки). Однако в 80-е годы наступил следующий этап развития мирового хозяйства – этап решительной либерализации и ускоренной интернационализации.

В экономической теории произошел неоконсервативный сдвиг и на первый план вышли воззрения, делавшие акцент на свободе и предприимчивости (монетаризм, теория рациональных ожиданий, экономика предложения). Роль государства подверглась решительному пересмотру, и стало ясно, что в условиях глобальной интернационализации экономической и социальной жизни усиленная регулирующая роль государства может подавить экономическую активность, привести к бегству капиталов из страны.

80-е и 90-е годы – это время либеральных реформ или судорожных попыток их проведения в десятках стран мира, в том числе социалистических, странах Латинской Америки, США, Великобритании и многих других.

Весь послевоенный период отмечен созданием все новых международных институтов и органов, регулирующих различные аспекты мировой системы, постоянным формированием региональных и международных блоков и группировок.

В послевоенный период стремительно развиваются международная торговля и расширяются потоки капитала. Любая быстрорастущая фирма в скором времени наталкивается на узость национального рынка для реализации своей продукции и пытается выйти за его границы. Такой выход первоначально происходит за счет массивного наращивания экспорта произведенной в стране продукции. Компания выходит на международный рынок, продавая там свои товары и тем самым расширяя объемы международной торговли. Через некоторое время наступает следующий этап, когда компания начинает строить заводы в других странах, экспортируя туда уже не товары, а капитал, т.е. **способность эти товары создавать**.

Современные крупнейшие компании мира являются вертикально интегрированными и диверсифицированными концернами: различные стадии создания продукта располагаются в различных странах. Теперь автомобильный концерн может производить двигатели где-нибудь в Бразилии, стекла для автомобилей в Италии, кузова в Германии, а сборку осуществлять в Великобритании. В этом случае

компания превращается в транснациональную корпорацию (ТНК). При этом инвестиции в реальные активы называются прямыми.

В результате деятельности ТНК многие традиционные категории мировой торговли принимают двойственный характер. Так, если японская корпорация строит свой завод по сборке цветных телевизоров в Малайзии в расчете на ее дешевую рабочую силу, то, с точки зрения Японии, вывоз комплектующих для их сборки входит в состав экспорта. Малайзия же записывает эти поставки в свой импорт. С точки зрения японской компании, это просто внутрипроизводственные перемещения из одного своего цеха в другой. Разница состоит только в том, что эти цеха расположены в разных странах. По оценкам комиссии при ООН, которая занималась изучением деятельности ТНК в мировом хозяйстве, в конце 80-х годов более 40% мировой торговли представляло собой, по сути, внутрипроизводственные поставки ТНК.

Деятельность ТНК существенно ограничивает свободу действий национальных правительств. Особенно это стало заметно в 80–90-е годы, когда в экономической политике большинства стран мира начался поворот к более либеральным правилам хозяйствования.

Деятельность ТНК – важнейший преобразователь мировых экономических и социальных систем. Крупнейшие из таких компаний являются настолько мощными экономическими субъектами, что объем их продаж превышает ВВП большинства стран на планете. Например, оборот компании «Дженерал моторз» в 1996 г. превысил 165 млрд долл., что более чем вдвое превышает ВВП Израиля. Естественно, что ТНК требуют от правительств унифицировать правила международной игры и ликвидировать барьеры на пути вывоза товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а к их требованиям приходится прислушиваться. Унификации и либерализации подвергаются все сектора, обслуживающие деятельность этих международных «монстров».

ТНК привносят в другие, особенно развивающиеся страны новые знания, новую культуру, в первую очередь новые отношения в производство. На бытовой культуре аграрного общества невозможно построить не только постиндустриальное, но и индустриальное общество. Международные корпорации при поддержке национальных правительств «взламывают» социальные структуры традиционных обществ и преобразуют их в соответствии с «международными стандартами». Бытовая культура и ценности в разных регионах мира становятся все более и более похожими.

В настоящее время большинство стран мира еще не прошли стадию строительства национальных государств, в то время как высокоразвитые уже выходят за эти рамки. Хотя экономики (как правила игры) передовых стран – США, Германии, Японии – очень сильно отличаются друг от друга (национальные и культурные традиции населения этих стран совершенно различны), по мере развития они становятся все более похожими друг на друга. Мощнейшие потоки капитала между странами переплавляют и унифицируют их. Наблюдающаяся в настоящее время разница объясняется просто разным временем, которое потратила каждая нация на достижение современного уровня развития. Американцы уже забыли, что такое начальная эпоха развития капитализма, а в Японии еще живут люди, строившие эту страну в послевоенный период.

В послевоенный период начался новый этап развития, основанный на идеологии **интернационализации и консолидации**.

Развитые страны стали предпринимать шаги по либерализации торговли и недопущению торговых войн. Поначалу переговорный процесс шел на **двусторонней основе**, т.е. страны индивидуально договаривались друг с другом и успех зависел от желания и готовности каждой стороны идти на уступки. Так что условия экспорта или импорта одного и того же товара могли существенно различаться в зависимости от страны контрагента.

Затем стало ясно, что развитие производительных сил требует все более активного обмена между многими странами и **унифицированных** правил игры на международном рынке. Поэтому в 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), которое было направлено на упорядочение международной торговли и максимальное снижение (а в идеале и полное устранение) таможенных барьеров и других ограничений.

ГАТТ была неправительственной организацией, где все участники пользовались одинаковыми правами. В ее рамках велись многолетние и **многосторонние** переговоры, направленные на снижение тарифов и ликвидацию импортных квот. Эта организация во многом способствовала тому, что в

настоящее время тарифы составляют менее 5% облагаемого пошлинами импорта, тогда как в межвоенный период они иногда превышали 50%.

До 1986 г. в рамках этой организации было проведено семь раундов переговоров, длившихся по нескольку лет и направленных на снятие ограничений в международной торговле. В 1986 г. в Уругвае в местечке Пунта-дель-Эсте начался новый, самый значительный по возможным последствиям раунд. Цель его заключалась в полном устранении барьеров в торговле сельскохозяйственной, текстильной продукцией, услугами и в создании единой системы защиты интеллектуальной собственности.

По сути, речь идет о создании единого экономического пространства во всемирном масштабе. Это означает, что постепенно может быть сформирована единая мировая структура производства. Но отсюда же следует, что ее создание должно сопровождаться колоссальной структурной перестройкой национальных хозяйств во многих странах. Ведь, к примеру, при снятии имеющихся ныне торговых ограничений и запрете государствам субсидировать продукцию национальных предприятий сельское хозяйство многих стран придет в упадок и его придется свертывать. Естествен но, что переговоры в этом направлении идут очень трудно и сталкиваются с громадным противодействием внутри каждой страны.

Масштабность возникших проблем потребовала дальнейшей реорганизации самой ГАТТ, и в марте 1994 г. было принято решение о преобразовании ее во Всемирную торговую организацию (ВТО), в которую автоматически вошли страны–члены ГАТТ.

Необходимость преобразования ГАТТ в ВТО диктовалась изменившимися условиями международной жизни. Высокоразвитые страны, создающие большую часть мирового ВВП, вступили в фазу постиндустриального общества с ускоренным развитием сферы услуг и особым вниманием к интеллектуальной собственности. Особенность интеллектуальных отраслей состоит в том, что там вырабатываются новые знания, генерируется новая информация. Но получение новых знаний – очень дорогой процесс, а распространить их можно легко и быстро. Производители новых интеллектуальных продуктов, естественно, заинтересованы в том, чтобы окупить свои немалые затраты, а следовательно, в защите своих прав собственности.

ГАТТ не была приспособлена для решения многих важнейших вопросов. Например, регулирование услуг вообще не входило в ее компетенцию (она занималась товарами); услугами ведала другая организация. Кроме того, ГАТТ имела несколько «рыхлую» структуру и страны–члены организации не могли выступать единым блоком по отношению к третьим странам, т.е. государствам, которые не входили в данную организацию и, следовательно, не были связаны соответствующими соглашениями.

Многие спорные вопросы, которые не удалось разрешить в рамках Уругвайского раунда, достались по наследству Всемирной торговой организации.

*В послевоенный период важным фактором мирового развития стала **интеграция** в различных формах.* Например, страны-соседи с интенсивным торговым обменом и примерно сопоставимым уровнем хозяйственного развития могут договориться об организации зоны свободной торговли. Такая свобода (от торговых ограничений) может быть различной: от сниженных по сравнению с другими странами, не являющимися участниками соглашения, тарифов до полной отмены всяких ограничений по движению товаров, капиталов и рабочей силы между государствами-участниками. В мире существует множество региональных блоков, члены которых находятся на той или иной стадии интеграции (например, «Меркозур» в Латинской Америке, НАФТА – в Северной Америке).

Ко все более полной интеграции последовательно движется Европейский союз (ЕС), на повестке дня у которого стоит не только отмена всех ограничений на торговлю, но и создание единого парламента и правительства. По отношению к «внешним» странам все члены таких соглашений проводят, как правило, единую таможенную политику, ставя их, тем самым, в менее благоприятные условия. Нужно учесть, что страны, которые пытаются создать более свободные правила экономической игры друг с другом, вынуждены одновременно договариваться и о единой политике в отношении третьих стран. Если этого не сделать, то некоторые страны-участницы могут снизить внешние таможенные барьеры по сравнению со своими соседями, переключив на себя весь ввоз товаров в зону свободной торговли и собирая за всех таможенные пошлины. Как раз с такой проблемой в свое время столкнулась Россия, пытаясь ликвидировать барьеры на пути торговли с Белоруссией.

Углубляющаяся экономическая интеграция приводит к необходимости создания **наднациональных** органов, способных координировать усилия различных стран и формировать механизмы для

цивилизованного решения спорных вопросов. Создавая такие органы, национальные государства передают им часть своих полномочий, ограничивая, тем самым, собственную свободу действий.

Необходимость создания наднациональных органов диктуется потребностью унификации правового пространства разных стран (правил игры) и, что очень важно, потребностью координации экономической политики. Национальные государства пытаются регулировать экономику мерами экономической (налоговой, таможенной и т.д.), фискальной, монетарной политик. При открытости границ между участниками блока действенность любых предпринимаемых шагов резко снижается.

Итак, интеграция стран-соседей обычно начинается с таможенного союза (в идеале – это снятие всех или большинства таможенных барьеров в торговле друг с другом и проведение единой таможенной политики с третьими странами) и переходит к общему рынку со свободным движением труда, капитала и предпринимательства.

На этой основе возможен экономический и валютный союз, а впоследствии переход к единой денежной системе. В политике этот процесс сопровождается сначала тесной координацией национальных правительств со все большей передачей полномочий наднациональным органам, а в конечном итоге завершением процесса становится создание единого правительства и единого парламента.

Пока ни один экономический блок в своем развитии не достиг стадии полноценного единого правительства (хотя наиболее близок к этому Европейский союз), поэтому ныне важную роль играют международные организации. Так, Организация Объединенных Наций (ООН) и находящиеся в ее структуре международные организации, наиболее известными из которых являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), пытаются решать и международные экономические проблемы. Кроме того, специфическую роль на международной арене играют регулярные совещания глав высокоразвитых стран.

Высокоразвитые страны образуют несколько «клубов», наиболее известным из которых является *G-7* (или «Большая семерка»). Целью этого объединения являются ежегодные встречи глав семи (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Канады) наиболее промышленно развитых стран мира, на которых обсуждаются мировые валютные проблемы, проблемы равновесия платежных балансов и вопросы взаимной торговли.

Спектр международных экономических организаций в настоящее время чрезвычайно широк. Каждая из них решает свой круг вопросов, касающихся мирового развития. Обычно решения, которые принимают международные организации, носят, так сказать, сетевой характер. Если одна из них решает свой круг вопросов, это является сигналом для вступления в переговоры остальных. Классический пример такого подхода - последовательность в решении вопросов по международной задолженности. Сначала страна договаривается с МВФ, и только после этого с ней могут иметь дело страны Парижского, Лондонского клубов, Мировой банк и т.д. Сам же МВФ зависит в принятии решений и в своих действиях от высокоразвитых стран из клубов *G-7* или *G-10*.

## **11.2. США. Экономические проблемы страны – лидера мировой экономики**

После войны в мире существовало два лидера – СССР и США, предложивших миру две модели развития. Эти модели отражали совершенно разный взгляд на мир. СССР опирался на мировоззрение в недавнем прошлом отсталой страны, стремительно ворвавшейся в разряд передовых индустриальных стран с полуиндустриальной-полуаграрной системой ценностей его населения. США являлись выразителем мировоззрения уже зрелой индустриальной экономики, стремительно переходящей к новой стадии развития – постиндустриальному обществу.

Модель развития, которую предложил Советский Союз, пользовалась популярностью в послевоенный период среди подавляющего большинства населения планеты, так как большая часть стран мира находилась либо на аграрной стадии, либо на самой начальной стадии индустриализации. Всем этим странам хотелось по возможности быстрее изменить свое положение в мире и покончить с нищетой. Наглядным примером возможности практического решения этой проблемы являлся СССР.

Американские же рецепты экономического развития для большинства стран не подходят, потому что любая экономика – это взаимосвязанная система, в которой действуют живые люди со своей системой ценностей и национальной психологией. Экономика должна быть вписана в социальную систему страны

и, по сути, является продолжением системы ценностей, господствующей в данном обществе.

Правила экономической игры, на которых основывалась американская модель (свобода предпринимательства и личности, уважение граждан к закону, мобильность населения в целях более рационального размещения факторов производства, отсутствие личной зависимости людей друг от друга и т.п.), были совершенно непонятны и чужды как населению, так и правительствам развивающихся стран. Не могли там работать и многие предлагаемые американцами экономические механизмы. В самом деле, независимый центральный банк в условиях архаичной денежной системы доиндустриального общества с фидуциарными, а не кредитными деньгами просто не мог применять те меры по регулированию экономики, которыми пользовались в США (к тому же в послевоенный период многие из мер монетаристской политики даже в США еще были или неизвестны, или не отработаны). Требование американцев балансировать бюджет у развивающихся стран также вызывало и вызывает отторжение.

Очевидно, что для экономического развития и хотя бы первичной индустриализации страна должна смягчить проблему бедности (чтобы у людей заработал стимул к зарабатыванию денег), развернуть масштабную программу образования (поскольку бессмысленно говорить о развитии в элементарно неграмотной стране), начать строительство капиталоемких инфраструктурных объектов, что всегда ложилось на плечи, а следовательно, и на бюджет государства (энергетика, транспорт, связь), принять меры по благоустройству городов, в которые будут перемещаться массы сельского населения, и пр.

Очевидно также, что доходы бюджета, адекватные требуемым расходам, в отсталых странах получены быть не могут, поскольку налогооблагаемая база нищего населения ничтожна, содержание квалифицированного налогового аппарата само по себе дорогое удовольствие, да и собрать деньги в стране с архаичной монетарной системой, в которой основную часть денежной массы составляют наличные деньги, просто нереально. Очевидно также, что фискальная политика регулирования занятости и инфляции в американском понимании в развивающихся странах также неработоспособна.

Элементы американской модели, примененные с учетом национальной специфики, первыми стали использовать сравнительно индустриально развитые государства, расположенные в Западной Европе, а также Япония, находившаяся в зоне оккупации США. Восприняв экономические механизмы, более подходящие для новой стадии развития, эти страны стали быстро развиваться, что привело через три-четыре десятилетия после окончания второй мировой войны к новой расстановке сил в мире. К тому времени, когда Советский Союз распался и его страны-сателлиты получили возможность самостоятельно определять свою политику, в мире появились два новых экономических центра, сопоставимых по мощи с США, – Европейский союз и группа стран Юго-Восточной Азии. Каждый из этих новых центров не монолитен, и в каждом из них есть две-три страны, борющихся за лидерство.

Хотя американцы оказали огромное влияние на формирование экономик своих будущих конкурентов и союзников, тем не менее нужно заметить, что экономические механизмы, присущие постиндустриальной стадии развития, были удачно вписаны в национальную хозяйственную структуру каждой страны и отнюдь не копировались слепо с экономики Соединенных Штатов. Просто перенести их из США, например, в Японию невозможно, тем более что той же Японии после мировой войны пришлось восстанавливать экономику заново, по сути, второй раз проходить стадию индустриализации. Стратегия экономического роста, примененная данной страной, была чрезвычайно своеобразной, но она соответствовала системе мышления и национальным традициям японцев. Впоследствии аналогичные механизмы (с поправкой на местные особенности) были применены и в некоторых других азиатских странах, например Южной Корее.

За годы войны промышленное производство США удвоилось, а прибыли корпораций утроились. Алюминиевая промышленность выросла в 6 раз, самолетостроение – в 16, производство синтетического каучука – в 400. В результате США стали обладателями  $\frac{2}{3}$  объема промышленного производства и золотого мирового запаса.

Соединенные Штаты предложили свободному миру свою валюту в качестве мировых денег, свой рынок для сбыта продукции, свои капиталы для восстановления разрушенных войной экономик, свою идеологию, в том числе и экономическую. Ориентация других стран на американский рынок заставила их постепенно адаптировать и свои собственные экономики к требованиям, предъявляемым США.

Однако в основу системы послевоенного устройства были заложены противоречия, которые стали очевидны в конце 60-х годов. Во-первых, послевоенная валютная система была, по сути, основана на

золотом стандарте, только прикрытом долларом. Очевидно, что золото уже не могло служить мировыми деньгами. Расширение международного товарооборота и рост потоков капитала между странами не могли ограничиваться производительностью золотодобывающих шахт. Растущий мир требовал и растущего объема международных денег, способных обслуживать мировой платежный оборот и потоки капитала. Поэтому только вопросом времени было «отцепление» доллара от золота. В начале 70-х годов была ликвидирована привязка доллара к золоту.

Во-вторых, мир, построенный на принципах Бреттон-Вудса, предполагал фиксированные валютные курсы других стран по отношению к доллару. Но система фиксированных валютных курсов может поддерживаться только в том случае, если относительные позиции остальных стран по отношению к лидеру остаются неизменными, а в мировой системе не происходит структурных сдвигов. Однако более быстрый рост многих стран Европы и Японии, вызванный, в частности, восстановлением разрушенных войной экономик и более высокой нормой накопления в них, разрушал сами предпосылки сохранения валютной зоны, основанной на долларе.

Так, в 50–60-е годы норма накопления в Германии была равна 35%, а в США – 25%. В 70-е годы к Германии прибавилась Япония, которая два десятилетия держала норму накопления на уровне 25-35%. В США в 70–80-е годы она составляла 18%.

Кроме того, послевоенный мир основывался на одном экономическом лидере, который обеспечивал себя, всю мировую торговлю и мировое движение капитала своими деньгами. Валюта одной страны – США – была резервной и во многом служила обеспечением для выпуска национальных денег другими странами. Однако государство, валюта которого является резервной, хотя и получает определенные преимущества в финансировании своей экономики, но сталкивается с большими трудностями, которые проявляются на протяжении длительных промежутков времени.

Во-первых, лидер не только не ограничивает, но и стимулирует приток к себе импорта. Поэтому США обязаны были иметь отрицательное сальдо счета текущих операций платежного баланса.

Во-вторых, лидер кредитует остальной мир, выдавая долгосрочные кредиты, чтобы в других странах не возник внезапный дефицит резервов. Поэтому США должны были иметь также и отрицательное сальдо счета движения капитала платежного баланса.

Очевидно, что никакая другая страна позволить себе этого не может, поскольку платежный баланс страны должен быть сбалансирован и отрицательное сальдо по текущим операциям должно быть покрыто, положительным по счету движения капитала и, наоборот.

Ясно, что страна-лидер по необходимости имеет завышенный валютный курс. Спрос на валюту существует не только для проведения торговых и кредитных операций, но и для создания резервов в других странах. Причем эти резервы создаются как их официальными органами (центральными банками и правительствами), так и частными лицами.

Завышенный валютный курс приводит к тому, что импорт становится очень дешевым, следовательно, жизненный уровень и уровень богатства в стране-лидере растут быстрее, чем могло бы происходить за счет собственного экономического роста. Собственные импортозамещающие производства становятся неконкурентоспособными, но их неэффективность маскируется ростом благосостояния. Тем более, что сильная валюта позволяет относительно дешево покупать не только потребительские товары, но сырье и полуфабрикаты. Дешевое импортное сырье также порождает иллюзию эффективности экономики.

Привычкой становится перепотребление, и поэтому снижаются стимулы к повышению эффективности производства вообще и к инвестированию в частности. Иллюзия благополучия вызывает к жизни теорию «общества всеобщего благосостояния».

Кроме того, поскольку США должны были обеспечить своими деньгами все остальные страны мира, то центральный банк страны – Федеральная резервная система – должен был выпустить доллары, чтобы удовлетворить этот спрос. Однако денежная база обеспечивается тремя основными активами центрального банка: золотовалютными резервами, кредитами коммерческим банкам и кредитами правительству (облигациями государства). Последний вид активов представляет собой монетизированный государственный долг и является следствием дефицита государственного бюджета страны. Поэтому США с 1969 г. постоянно имеют дефицит бюджета и постоянно растущий долг. Основная же часть денежной массы Америки, обеспечена долговыми расписками федерального бюджета.

Таким образом, положение страны-лидера таит в себе много подводных камней, которые должны, в



конце концов, разрушить данную конструкцию. Неудивительно, что в начале 70-х годов некоторые положения Бреттон-Вудской системы были пересмотрены, в частности произошел отказ от системы фиксированных валютных курсов. После девальвации доллара в США началась инфляция, поскольку как потребительские, так и сырьевые импортные товары внезапно подорожали.

Второй удар по экономике Соединенных Штатов нанесли нефтедобывающие страны, объединившиеся в ОПЕК. Подняв цены на нефть (в 1973–1974 гг. и в 1979 г.), они спровоцировали сильнейший кризис в экономиках остальных стран мира. Цены на нефть в первую очередь затронули те отрасли, которые лежат в основе межотраслевого баланса современных развитых стран – транспорт, энергетику и химию. Поскольку данные отрасли являются базовыми, то они обладают и наибольшим мультипликатором затрат межотраслевого баланса, т.е. рост цен на их продукты и услуги многократно усиливается в пронизанной межотраслевыми связями экономике.

В 70-е годы в экономике США образовалась классическая инфляционная спираль: затраты–цены. Растущие цены приводили к дальнейшему падению курса доллара, что также провоцировало инфляцию. Экономика США нуждалась в срочном лечении, от которого зависело благосостояние не только Америки, но и большинства остальных стран мира.

В конце 70-х – начале 80-х годов в США начались реформы, направленные на повышение эффективности национальной экономики, на преобразование экономической системы Америки в соответствии с требованиями информационного общества. Это позволило расчистить индустриальные завалы на пути к новой стадии развития, после чего США вступили в период длительного циклического подъема.

Если в конце 70-х – начале 80-х годов казалось, что ряд высокоразвитых стран уже готов оказать достойную конкуренцию американской экономике, то в 90-е годы экономическое состояние передовых европейских стран и Японии вызывает большие сомнения.

Что же позволило экономике США справиться со своими проблемами и снова предложить миру путь экономического развития?

**Переход к постиндустриальному обществу.** Пока Европа и Япония восстанавливали разрушенную войной экономику, в США в 50–60-е годы вызревали предпосылки и создавались механизмы для практического перехода к новому, информационному этапу развития.

К середине 50-х годов занятость в сфере услуг окончательно превысила занятость в индустриальной сфере. Стремительно сокращалось число рабочих мест, требующих низкой квалификации, а следовательно, росли требования к образовательному уровню рабочей силы. Все больше внимания стало уделяться исследованиям, связанным с изучением человека. Причем результаты подобных исследований носили не абстрактно-теоретический характер, а были непосредственно востребованы бизнесом и стали объектом вложения капитала.

Индустриальное общество со своей промышленной основой предполагало массовое производство сравнительно однотипной продукции, а значит, и массовое ее распределение, и массовое же потребление. Другими словами, индустриальное общество предполагало наличие сравнительно однотипных потребителей и относительно ненасыщенный и неразвитый спрос, способный поглотить массово произведенную продукцию. Насытив же рынок своими товарами и разлив мощнейшую промышленную базу, составлявшую немного менее половины мировой, американские корпорации столкнулись с относительно новым для себя явлением – изменчивым и привередливым потребителем. Центр тяжести стал смещаться от производителя к потребителю, что заставило компании заняться изучением потребительских привычек населения и закономерностей их изменения. Экономика США стала быстро адаптироваться к так называемому «обществу потребления».

Именно поэтому на 60-е годы пришелся расцвет маркетинга. Если ранее идеология производства была проста – произвести как можно больше, а затем как-нибудь продать выпущенную продукцию, то теперь приходилось предварительно изучать, что, собственно, потребителю нужно, и только после этого приступать к производству.

В это же время повышенное внимание стало уделяться инвестициям в перестройку системы управления компаниями, вложениям в человеческие технологии.

На отработку новых систем управления, новых подходов к мотивации персонала потребовалось несколько десятилетий. Поскольку готовых рецептов здесь никто предложить не мог, пришлось

нащупывать новые подходы методом проб и ошибок. Заставляться американцам не давали и их конкуренты, которые стремительно сокращали разрыв с Соединенными Штатами. Это заставило менеджеров приступить к внимательному изучению опыта своих конкурентов и адаптации положительных примеров к своей системе управления.

Под влиянием растущих азиатских стран, в первую очередь Японии, в рамках американской системы ценностей были развиты новые подходы к управлению персоналом и работе со смежниками. С конца 60-х годов стали внедряться активные схемы участия работников в прибылях компаний, в том числе на основе концепции «народного капитализма», были развиты программы выкупа работниками акций своих предприятий. Новый подход к системе внутрикорпоративных взаимоотношений выразился в разработке концепции фирмы-команды, в результате чего крупные фирмы стали ломать существовавшие ранее перегородки между высшими менеджерами и работниками. Система управления крупнейшими компаниями становилась более «плоской», аппараты управления сокращались, активно внедрялась матричная управленческая структура.

Изучение опыта работы со смежниками японских компаний привело к внедрению многими компаниями системы поставки «точно в срок» – американского аналога японской системы «канбан».

С 70-х годов в США стали интенсивно развиваться инновационные технологии в финансовой сфере. Основными инвесторами в этой стране являются не столько коммерческие банки (как, например, в Германии), сколько акционеры, различные инвестиционные фонды и другие финансовые институты контрактного типа.

Поэтому в финансовой системе США огромную роль играет торговля ценными бумагами и производными финансовыми инструментами на биржах и внебиржевых торговых площадках. Поскольку же с 70-х годов в мировой экономике резко возросла неопределенность, то возникла острая потребность в разработке теории финансовых рисков и отработке механизмов рыночного страхования. В результате стремительно стал расти круг финансовых инструментов, с которыми могли бы работать ведущие торговые площадки. Если до 1972 г. в мире существовали только товарные фьючерсы, то с этого времени появились валютные, в 1976 г. – процентные фьючерсы на краткосрочные облигации федерального казначейства, в 1978 г. – процентные фьючерсы на долгосрочные облигации, а в 1982 г. совершенно новый инструмент – индексные фьючерсы.

Америка превратилась в мировой центр по обработке финансовой информации и генератор инновационных технологий в этой сфере. В дальнейшем финансовые, консультационные и аудиторские услуги стали важной статьёй дохода американских компаний.

Серьезные изменения произошли и в производственной сфере Америки. В 70-е годы, когда стало окончательно ясно, что ряд отраслей американской экономики является неконкурентоспособным, в этих отраслях провели массовую «чистку» и сотни предприятий ликвидировали. К примеру, только в текстильной промышленности было закрыто более 200 предприятий. Однако появились новые отрасли, которые и определяют лицо современного мира. Хотя в США больше нет национальных производителей телевизоров, но что такое ИБМ, «Интел», «Микрософт» знают даже неспециалисты. Сборку компьютеров могут производить в Корее или Гонконге, но ключевые высокотехнологичные и наукоемкие компоненты производятся в США.

К тому же США, пользуясь своими преимуществами в уровне жизни и объемах финансирования научных исследований (расходы на НИОКР в США превышают аналогичные расходы Японии, Германии, Великобритании и Франции вместе взятых), создали мощную систему по отбору высококвалифицированных кадров в остальной части мира. В результате Америка превратилась в центр, откуда распространяются современные инновационные технологии, которые за соответствующую плату допускается имитировать другим странам, в первую очередь союзникам. США постоянно имеют положительное сальдо в размере 7–8 млрд долл. по балансу передачи технологий в составе платежного баланса.

Изменение условий развития общества в постиндустриальную эпоху заставило и государство пересматривать свои «внутренние» взаимоотношения, в первую очередь распределение полномочий и, стало быть, финансовых потоков между местными и федеральными органами власти. В 70-е годы стала активно внедряться концепция «нового федерализма», переносающая центр тяжести в принятии общественных решений на местные органы власти и предполагающая активное развитие системы

самоуправления на местах (например, в вопросах принятия жителями районов решения о строительстве школ, детских садов и т.п.).

Система регулирования экономики центральными органами также была модифицирована. Если в послевоенный период активно использовались меры фискальной политики в борьбе с безработицей и инфляцией, то в 70-е годы они перестали работать. Кейнсианские рецепты государственного регулирования вполне соответствовали индустриальной стадии развития общества: они стимулировали совокупный спрос в экономической системе, а следовательно, и развитие промышленности, способной его удовлетворить. Активная фискальная политика вполне соответствовала понятию «общества всеобщего благосостояния», активно внедряемому в общественное сознание в 60-е годы.

Но подобные концепции совершенно не обращали внимания на предложение, эффективность производства. В результате применения кейнсианских рецептов стал стремительно расти дефицит бюджета и государственный долг. Кроме того, в условиях открытого информационного общества со свободой движения товаров и капиталов в мировой экономике меры государственного воздействия и непомерная налоговая нагрузка на национальных производителей стали приводить к бегству из страны капиталов, а следовательно, и производственных мощностей, и рабочих мест.

К концу 70-х годов в США изменился подход к регулированию государством хозяйственной конъюнктуры. Политика рейганомии, основанная на рецептах неоконсерваторов, привела к тому, что основное внимание в области государственного регулирования стали уделять монетаристской политике, отпустив ставки процента в свободное плавание и позволив им искать равновесный уровень самостоятельно.

В результате ставки процента действительно нашли свой равновесный уровень, но он оказался очень высоким. В начале 80-х годов он достигал 20%, что оказало самое серьезное воздействие на остальной мир. Во-первых, в Соединенные Штаты направился поток капитала из развитых стран, в результате чего американцы провели санацию своей экономики, используя накопления. Во-вторых, рост ставок процента, резкое торможение инфляции и переориентация мировых потоков капитала в США послужили спусковым крючком для развертывания мирового долгового кризиса развивающихся стран.

В период либеральных реформ были проведены налоговые реформы, позволившие снизить налоговое бремя и повысить привлекательность американской экономики. Были сняты ограничения на ведение инвестиционного бизнеса коммерческими банками США, которые действовали еще с 30-х годов и существенно ограничивали конкуренцию на финансовом рынке. Все эти меры позволили оздоровить экономическую ситуацию в стране и подготовить ее к периоду длительного экономического роста, который начался в 1982 г. и продолжался до 1989 г. После замедления роста в начале 90-х годов американская экономика продолжила свое движение вперед.

### 11.3. Европа

После второй мировой войны в мире постепенно стал формироваться второй центр силы, расположенный в Западной Европе. Экономическая модель, которой придерживались европейские страны, существенно отличалась от американской. Страны Европейского континента были ориентированы на социальное рыночное хозяйство с большим, чем в США, участием в экономике корпоративных структур и государства.

В Европе традиционно сильны позиции профсоюзов, которые заключают с предпринимателями коллективные договоры на несколько лет. В договоры обычно включены требования индексации заработной платы в связи с инфляцией. В США традиционно более распространены индивидуальные договоры между работником и фирмой и требования об индексации обычно туда не включаются. Поэтому, если судить по формальным основаниям, среди 21 высокоразвитой страны США занимают последнее, 21-е место, по защищенности рабочей силы, что, однако, совершенно не означает, что американские рабочие и служащие бесправны. Подобное положение на рынке труда позволяет американцам активно внедрять новые, более эффективные технологии, увольняя работников. Однако экономический рост, обеспечиваемый этими технологиями, позволяет в конце концов создать больше рабочих мест. Поэтому в конце 90-х годов уровень безработицы в США был даже ниже уровня так называемой «эффективной занятости», который в соответствии с кривой Филлипса составлял 5% (в марте

1999 г. он составил 4,2%, что является наименьшим показателем за последние 29 лет). В Европе же в это время уровень безработицы достигал 15%.

Для Европы до сих пор характерна олигархическая структура распределения собственности. Крупнейшие корпорации Европы, как правило, находятся во владении небольшой группы богатейших семейств. В Соединенных же Штатах корпорации в основном принадлежат большой группе внешних акционеров, которые ориентируются на ее прибыльность и в случае неэффективного руководства компанией со стороны менеджеров просто продают акции и вкладывают деньги в более успешные проекты.

Хотя вся Европа по численности населения примерно сопоставима с США, общий ее производственный и научный потенциал используется намного менее эффективно. Европейский союз представляет собой группу независимых государств, каждое из которых стремится поддерживать эффективность именно своей, а не общеевропейской экономики. Поэтому масштабы европейских компаний обычно меньше американских. Чуть ли не каждая уважающая себя страна пытается сама производить автомобили, телевизоры, компьютеры и другие товары. В США же после поглощения компании «Крайслера» немецким концерном «Даймлер-Бенц» осталось только два национальных производителя автомобилей, но оба эти производителя входят в десятку самых крупных компаний мира. Телевизоры же американцы больше не выпускают, после того как корейская «Эл-джи электроникс» купила последнего производителя телевизоров в США. Когда же аналогичную операцию попыталась проделать «Дэу электроникс» в 1996 г. с фирмой «Томсон мультимедиа», подписав договор с правительством Франции о покупке за 1 франк этой фирмы, то сделка сорвалась, поскольку во Франции начались массовые протесты.

Научные исследования также менее эффективны американских, так как очень часто дублируются в соседних странах. Кроме того, средства в основном расходуются на фундаментальные исследования. Что же касается прикладных, то в значительной мере они касаются разработок в традиционных отраслях.

Отличается ЕС от других развитых стран (США и Японии) высокой долей государства в экономике. Государственные расходы составляют около 50% ВВП этих стран, что свидетельствует об ограниченности конкуренции в странах ЕС. Зачастую усилия государств направлены не на повышение эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, а на защиту от проникновения компаний других стран. Все это мешает ЕС составить реальную конкуренцию мировому лидеру.

О результатах послевоенного развития можно судить по современному положению в европейской и американской экономиках. Экономика Европы в основном производит традиционные товары индустриальной эпохи. В передовых, наукоемких отраслях Европа просто не может составить конкуренцию Америке. Это и неудивительно, так как, например, все вложения стран ЕС в микроэлектронику меньше вложений одной американской компании ИБМ.

Тем не менее, поскольку большая часть расположенных в Западной Европе стран имеет незначительные масштабы и сравнительно узкий внутренний рынок, то их экономический рост во многом был экспортно-ориентированным и они изначально строили относительно открытую экономику. Такой тип хозяйственного развития более соответствовал этапу открытого, а не замкнутого постиндустриального общества.

Восстановлению европейских экономик в послевоенный период во многом способствовали США, оказав им помощь в рамках *Плана Маршалла*. За четыре года действия плана (1948–1951) помощь была оказана на 17 млрд долл., причем  $\frac{2}{3}$  этой суммы достались всего четырем ведущим державам: Великобритании, ФРГ, Франции, Италии. За первый год ФРГ получила 2,422 млрд долл., почти столько же, сколько Англия (1,324 млрд долл.) и Франция (1,13 млрд долл.), вместе взятые. Италия получила 0,704 млрд долл. Продовольствие, топливо, удобрения составили 70% помощи.

Американцы не только оказали материальную помощь Европе, но и удержали многие страны от сползания на социалистический путь. В нищей и разрушенной войной Европе идеи социального равенства были очень сильны. Оккупационные власти США также оказали поддержку реформаторам либерального толка. Так, реформу в Германии Людвиг Эрхард смог провести только при поддержке американцев.

Получив после войны толчок, экономика европейских стран стала быстро расти. Ее темпы роста превышали темпы роста американской экономики. Однако это был разный рост, и опережение Европы в

данном отношении вовсе неудивительно и не говорит об изменении соотношения сил в мире. Темпы роста слаборазвитой страны или страны, восстанавливающей свою экономику после разрухи, и должны быть выше, поскольку мала исходная база. Кроме того, качественные показатели роста были разными.

Европейская экономика наращивала объемы производства промышленной продукции, и ее рост носил скорее количественный характер. Американская же экономика, насыщенная товарами, не нуждалась в росте объемов производства промышленной продукции. Задачей компаний США скорее было создание более качественных, наукоемких продуктов, способных удовлетворить избалованного американского потребителя, которому предлагалась продукция со всего мира. Качество же роста, как известно, измерить очень сложно. Поэтому в период постиндустриального общества трудно оперировать многими традиционными экономическими измерителями, например показателем производительности труда или капиталотдачи, хорошо описывающими положение промышленных отраслей. Например, смещение занятости в науку, сферу услуг может вообще уменьшить показатель производительности труда, поскольку в данных отраслях сложнее механизировать производственные процессы. В послевоенный период страны Западной Европы пытались преодолеть ограничения, которые накладывала на них раздробленность, поэтому развивали свои экономики с учетом общеевропейских перспектив и общеевропейского рынка. Идея Общего рынка в Европе была официально закреплена в начале 60-х годов, а общие координационные механизмы начали формироваться еще в начале 50-х годов. Перечислим основные вехи европейской интеграции:

- 1950 г. – создание Европейской платежной системы с искусственной расчетной единицей *EUA* (*European Unit of Account*).
- Апрель 1951 г. – договор о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Участники: Бельгия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Западная Германия.
- Март 1957 г. – подписан Римский договор о создании Европейского экономического союза (Бельгия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Западная Германия). Тогда же подписан договор о создании Европейской комиссии по атомной энергии (Евратом).
- 28 декабря 1958 г. – ведущие европейские страны одновременно объявили о возврате к конвертируемости валют.
- Апрель 1965 г. – «шестерка» Общего рынка создает Европейское сообщество, которому делегируются управляющие функции ЕОУС, ЕЭС и Евратома.
- Март 1979 г. – образована Европейская валютная система с единой расчетной единицей ЭКЮ (*ECU*).
- Декабрь 1985 г. – к ЕЭС присоединяются Великобритания, Греция и Ирландия, а через месяц – Испания и Португалия.
- Февраль 1992 г. – страны ЕЭС подписывают Маастрихтское соглашение, учреждающее Европейский союз. К 1999 г. должна быть введена единая валюта.
- Март 1996 г. – к Европейскому союзу присоединились Австрия, Финляндия и Швеция. Проводится межправительственная конференция, на которой решено обновить Маастрихтское соглашение.
- Январь 1999 г. – начинают обращаться «европейские деньги» (Еуро).

**Германия.** В Германии после второй мировой войны на душу населения приходилась одна тарелка на 5 лет, пара ботинок – на 12, костюм – на 50. Страна производила меньше половины от уровня 1936 г. Кроме того, Германия должна была выплатить репарации союзникам в размере 20 млрд долл.

Поддержка оккупационных властей позволила Людвигу Эрхарду (1897–1977) провести свою знаменитую экономическую реформу. Он начал проводить ее в 1948 г. в качестве директора Управления хозяйства объединенных западных зон оккупации. Впоследствии он был в 1949–1963 гг. министром экономики в правительстве Аденауэра (1949–1963), заместителем федерального канцлера (с 1957 г.), канцлером (1963–1966).

В основе его мировоззрения лежало убеждение в необходимости строительства социального рыночного хозяйства. Эта «теория» базировалась на обычном здравом смысле, которого не хватает многим прогрессивным реформаторам, что и позволило при ее практическом воплощении стремительно преобразовать экономику Германии и заставить говорить другие страны о германском экономическом чуде. В мире вообще распространена вера в чудеса, экономика при этом не исключение. В 50-е – начале 60-х годов произошло германское «чудо», в 60–70-е годы – японское, в 80-е годы – корейское. В основе каждого из них лежало свое понимание человека, его мотивов и системы ценностей, которые при всей

глубинной схожести (опоре на здравый смысл) все-таки различались в европейской Германии и азиатской Японии.

Теория социального рыночного хозяйства исходила из того, что каждый человек склонен действовать таким образом, чтобы результаты этих действий оборачивались ему и его семье на благо. Рост же благосостояния человека невозможен, если ему не предоставлена элементарная свобода действий, т.е. свобода в выборе товаров, свобода предпринимательства, свобода в выборе места работы и места жительства. Все эти свободы носят экономический характер, но экономическая свобода может существовать только при наличии свободы политической. Поэтому наиболее эффективной экономика может быть только в демократическом государстве с либеральной рыночной средой.

Однако подобная экономика не отвергает экономическую роль государства, а, напротив, предполагает ее реализацию в качестве необходимого элемента (поэтому рыночное хозяйство и называется социальным). Государство должно обеспечивать наилучшие условия для работы рыночного хозяйства, защищать его субъектов и устанавливать справедливые правила игры. Государство не должно вмешиваться в свободное ценообразование, но обязано следить за исполнением антимонопольного законодательства; государство не должно диктовать предпринимателям, что и как им производить, но обязано защищать внутренних производителей от иностранных конкурентов и т.д. Именно такое мировоззрение, реализованное с немецкой тщательностью и последовательностью на практике, позволило уже к концу 50-х годов выйти ранее разрушенной и побежденной Германии на второе место в мире после США. К началу 1950 г., т.е. через полтора года после начала реформ, Германия почти восстановила довоенный объем промышленного производства. Отметим, что, как и в случае остальных экономических «чудес», в основе стремительного экономического развития страны лежала теория об активном влиянии государства на экономические процессы. Однако практика реализации данного мировоззрения в каждой стране была своя.

Реформа в Германии началась с замены старых рейхсмарок на новые – дойчмарки. Утром 21 июня 1948 г. рейхсмарки были объявлены недействительными и вместо них каждый житель получал сначала 40 новых марок, а затем еще 20.

Пенсии и заработная плата в новых марках подлежали выплате в соотношении 1:1. Половину наличности и сбережений можно было обменять по курсу 1:10. Временно замороженная вторая половина обменивалась впоследствии в соотношении 1:20. Денежные обязательства предприятий пересчитывались также в соотношении 1:10. Для выплаты первой зарплаты предприятия получили наличность, а затем должны были функционировать за счет сбыта продукции. Обязательства банков и других учреждений старой Германии по большей части аннулировались. Через три дня после начала преобразований приступили к реформе цен, и они были отпущены на свободу.

Особая роль отводилась мелкому и среднему бизнесу, которому государство уделяло особое внимание. Уже к началу 50-х годов в этом секторе работало более половины занятого населения. Во всех развитых странах и поныне мелкий и средний бизнес является одним из основных работодателей и главной средой, рождающей предпринимательские таланты.

В 1954 г. был вдвое превышен уровень производства 1936 г. К середине 50-х годов ФРГ вышла на второе место после США по объему золотых запасов. К началу 60-х годов на ФРГ приходилось 60% добычи угля, 50 – стали, 40 – экспорта и 35% импорта ЕЭС (Общего рынка). С 1952 г. экспорт стал превышать объем импорта и Германия получила положительное сальдо платежного баланса.

В дальнейшем Германия постоянно наращивала свое экономическое и политическое влияние в Европе и мире.

#### **11.4. Латинская Америка. Формирование индустриального общества**

В 80-е годы темпы роста стран ОЭСР составляли 3,1%, а стран Латинской Америки – 1,5%, хотя темпы роста населения там составляли 2,2%. В 1988 г. ВВП всех стран Латинской Америки равнялся 808 млрд долл., что *меньше ВВП Италии*, хотя в Италии проживает 57,4 млн человек, а в странах Латинской Америки – 414 млн. Поэтому неудивительно, что в 1986 г. 38,5% семей этих стран относились к бедным. В начале 90-х годов на страны Латинской Америки приходилось лишь 3,9% мирового экспорта.

Характер экономического роста стран Латинской Америки, который они демонстрировали в

послевоенный период, закладывался еще до второй мировой войны. В 20–80-е годы Латинская Америка развивалась по пути *государственного капитализма*. Толчком послужили расцвет идеологии антиимпериализма на континенте и масштабный кризис в развитых странах.

В 1929–1933 гг. экономику США настигла Великая депрессия. Аграрно-сырьевые экономики стран Латинской Америки, традиционно ориентированные на Соединенные Штаты, оказались без рынков сбыта. Разразившийся кризис в этих странах послужил толчком к расцвету идеологии индустриализации импортозамещающего типа. Поскольку быстро индустриализацию можно провести только с опорой на государство, то в Латинской Америке стали популярны идеи активного государственного вмешательства в экономику.

Кроме того, в 30–40-годы в ряде стран (Аргентине, Бразилии, Чили) к власти стали приходить популистские правительства. Они оттеснили консервативных аграрных олигархов, крупных латифундистов и иностранные горнодобывающие компании, заинтересованных в расширении экспорта и консервации колониального типа развития, который обеспечивал безбедное существование непроизводительных социальных слоев. Появившаяся мелкая буржуазия и трудящиеся городов стали социальной опорой движения импорто-замещения и индустриализации. Популистские правительства давали им возможность реализовывать свои интересы. Темпы роста стран Латинской Америки в 1931 – 1940 гг. были выше, чем в большинстве развитых стран мира. Например, в Чили среднегодовые темпы роста ВВП составляли 4,8%.

За это время импорт некоторых товаров, которые начали производить внутри страны, сократился. Но увеличился импорт других – оборудования и материалов, необходимых для их производства. Чтобы сэкономить валюту, правительства стали ограничивать импорт разных «второстепенных» товаров, налаживая их производство внутри страны. Это снова усилило тенденцию к импортозамещению и еще

больше увеличило цену, которую приходилось платить за такую политику, поскольку, во-первых, импорт оборудования еще больше увеличивался, во-вторых, росли издержки производства.

Во время второй мировой войны Латинская Америка столкнулась с острой нехваткой импортных промышленных товаров, а после нее – с сокращением со стороны развитых стран спроса на стратегическое сырье. Падение спроса на сырьевые товары резко ухудшило соотношение цен на товары, производимые в Латинской Америке и в развитых странах. Все эти события еще больше усилили стремление опираться на собственные силы и проводить индустриализацию импортозамещающего типа.

Такой путь развития предполагает создание замкнутых, самообеспечивающихся хозяйств, отгороженных от мирового рынка. Поскольку же национальный капитал недоразвит и не имеет достаточных источников накопления, то на начальной стадии становится необходимым активное вмешательство государства в экономику.

Наступление государства началось с национализации отраслей, составляющих инфраструктуру, и базовых отраслей: транспорта, связи, энергетики, нефтедобычи, металлургии, химии, нефтехимии. Экономика остро нуждалась в развитии этих отраслей, но национальный капитал не мог этого обеспечить. На протяжении 30–70-х годов в странах Латинской Америки национализировались целые отрасли: нефтяная промышленность в Мексике (30-е годы), оловодобывающая в Боливии (1952), медная в Чили (1973), нефтяная и горнорудная в Венесуэле и Перу (1974–1975).

Базовые отрасли и отрасли, составляющие инфраструктуру стали быстро развиваться. На их продукцию государство устанавливало низкие цены и тарифы, что способствовало прибыльности национальных предприятий и, следовательно, накоплению ими капитала. Практически общество платило налог в пользу национального капитала, поскольку шло масштабное перераспределение, финансовых ресурсов от семей и мелких предприятий к крупным компаниям, стоящим рядом с властью. Подобное перераспределение вполне обычно в условиях отсутствия финансового рынка, поэтому аналогичные процессы наблюдались как в социалистических странах, так и в странах Юго-Восточной Азии. Различия состояли только в том, насколько учитывалась экономическая эффективность и насколько правильно была выбрана стратегия развития. Однако от подобных перераспределительных процессов могут выиграть только старые, традиционные социальные структуры.

Кроме того, при таком подходе к форсированному росту очевидна угроза коррупции государственного аппарата, поэтому подобная модель может рассматриваться только как временная и не должна существовать долго. В противном случае складываются устойчивые социальные группы,

заинтересованные не в эффективном производстве, а в перераспределении в свою пользу ограниченных и скудных финансовых потоков. Такие правила игры постепенно консервируются, создается система «кормушек» и подкупа. Сломать ее после этого становится чрезвычайно трудно. Система входит в традицию. Среди правящих слоев отсутствует борьба за существование, есть только интриги. Новых отраслей, производств, а следовательно, и новых групп предпринимателей не появляется.

Таким образом, в послевоенный период в Латинской Америке реализовывалась модель «государство-трансферт», где государство служило инструментом перекачки доходов в пользу национальных элит. Подобная модель существовала и в Европе в XVII–XVIII вв., на ее ликвидацию ушло более ста лет.

Для финансирования индустриализации создавались крупные банки развития, подконтрольные правительству. Если обычные коммерческие банки занимались краткосрочным кредитованием под высокий процент, то банки развития финансировали крупные инвестиционные проекты в приоритетных отраслях, выделяя средства на долгий срок. Постепенно деятельность банков развития расширилась, и они стали проводить экспертную оценку инвестиционных проектов, разрабатывать предложения о размерах и формах участия в них капитала (национального или иностранного), оказывать организационно-техническую помощь новым предприятиям.

Широко использовалось поощрение совместной деятельности национальных и иностранных компаний. В 60–70-е годы смешанные общества стали типичной формой вложения иностранного капитала в странах Латинской Америки. Это позволило им ускорить модернизацию и более успешно приспособиться к требованиям научно-технической революции.

Внутренний рынок Латинской Америки был защищен высокими таможенными барьерами, а в международной торговле господствовал протекционизм. Барьеры на пути импортных товаров использовались для поддержания равновесия платежного баланса и нужного валютного курса, а также служили фискальным целям, обеспечивая приток средств в казну. В бюджет валюта поступала не столько за счет экспорта, сколько за счет высоких тарифов.

Модель государственного капитализма позволила преобразовать экономику латиноамериканских стран. Если ранее она была аграрной и торгово-посреднической, то к 80-м годам стала вполне индустриальной. Кроме того, накопление капитала привело к образованию мощных финансово-промышленных групп, которые теперь строят партнерские отношения с компаниями Запада.

В начале 80-х годов кризис модели государственного капитализма стал очевиден, и латиноамериканские страны стали переходить к **неолиберальной модели**.

Переход к неолиберальной модели развития предполагает:

- 1) открытие внутреннего рынка для иностранных фирм и обострение конкуренции среди национальных производителей;
- 2) структурную перестройку экономики и выделение отраслей, перспективных с точки зрения мирового разделения труда;
- 3) приватизацию предприятий и свертывание государственного вмешательства в экономику;
- 4) восстановление доверия иностранных инвесторов и привлечение иностранного капитала.

Частично этого можно было добиться путем конверсии внешних долгов в акции национальных предприятий.

Первой шага к неолиберальной модели сделала Чили еще в 70-е годы с приходом к власти Августе Пиночета. Остальные страны перешли к этой модели в 80-е годы (Коста-Рика, Боливия и Мексика) и в начале 90-х годов (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия).

Переход к либеральной модели потребовал сокращения вмешательства государства в экономику. Такое сокращение сопровождалось приватизацией ранее национализированных предприятий. Идеология импортозамещающей индустриализации с государством-трансфертом предполагала, что государственные предприятия могут и даже должны продавать свою продукцию ниже себестоимости, поскольку в основном эти компании относились к базовым отраслям экономики. Таким образом, кажущаяся эффективность частного сектора базировалась на хронической неэффективности государственного. После приватизации положение изменилось, так как частные хозяева вновь приобретенных компаний не могли работать себе в убыток. Они неизбежно стали поднимать цены на продукцию, что привело к резкому росту инфляции и практической остановке многих предприятий обрабатывающей промышленности,



положение которых до этого казалось вполне удовлетворительным.

Удар по экономической системе оказался сильным, потому что приватизировавшиеся предприятия (энергетики, транспорта, связи, металлургии и т.д.) лежали в основе технологических цепочек и рост цен на их продукцию многократно был усилен мультипликатором межотраслевого баланса. В связи с этим цены на продукцию обрабатывающих предприятий выросли намного больше, и компании, находящиеся в конце технологической цепочки, сразу же столкнулись с ограничениями по спросу. После этого они стали останавливаться одно за другим, что наряду с инфляцией спровоцировало еще и рост безработицы. Неудивительно, что в очередной развернувшейся в 80-е годы дискуссии о путях национального развития противники неоллиберальной модели настаивали на том, что она ведет к деиндустриализации экономики и обострению проблемы бедности.

Переход к либеральной модели требует огромных финансовых ресурсов, которые могут быть позаимствованы на международном рынке, жесткой государственной власти во главе с квалифицированными прагматиками и должен быть осуществлен в сравнительно короткое время.

Однако большинство из этих условий на практике, как известно, отсутствует. Самая главная проблема при этом состоит в несоответствии политической системы страны характеру решаемых задач. Либеральная экономика требует и демократического устройства государственной власти. Однако в период перехода, наоборот, демократия должна быть урезана. В латиноамериканских же странах в 80-е годы к власти стали приходить «социалистические» правительства, которые изначально больше ориентированы на социальную справедливость, а не на эффективность. Обострившиеся социальные проблемы в период реформ препятствовали выработке разумной экономической политики.

Проблемы в этом отношении проистекали из того, что модель государственного капитализма привела к определенной специфике социально-экономической структуры стран Латинской Америки, которая затрудняет им переход к новому пути развития:

1. Большая роль мелкого и среднего производств со значительной долей кустарно-ремесленных мастерских. Экономическая роль этого сектора невелика, но он обеспечивает основную занятость в этих странах. С импортными товарами он конкуренции не выдерживает, тем более что всегда развивался под протекторатом государства.

2. Большая дифференциация доходов породила значительные по численности маргинальные группы, представители которых не приучены к современному производству.

3. Укоренившийся национализм, почитание своего исторического прошлого мешают изменениям в экономике.

4. Во многих социальных слоях заметна тяга к патернализму. Индивидуальной свободе предпочитается опека со стороны государства.

Очевидно, что сужение роли государства возможно при параллельном «взрослении» гражданского общества.

## 11.5. Юго-Восточная Азия

К концу XX в. на экономической карте мира стал интенсивно формироваться третий (наряду с США и Европейским союзом) центр силы. Его особенность состоит в том, что до настоящего времени нет полной ясности в расстановке сил в данном планетарном полюсе роста. У бесспорного экономического регионального лидера – Японии – в конце 80-х годов появился мощный конкурент в лице Китая. Причем сам Китай вообще не рассматривает Японию в качестве своего конкурента, а экономическое преимущество последней считает сугубо временным и преходящим. Китай с присущей странам Юго-Восточной Азии последовательностью и рациональностью применяет тот экономический механизм, который к началу 80-х годов вывел на ведущие места в мире Японию, а к началу 90-х годов заставил считаться с собой Южную Корею. Этот экономический механизм основан на системе ценностей и национальной психологии, присущих населению данного региона Азии.

Япония в 90-е годы испытывает затруднения в развитии, поскольку тот экономический механизм, который великолепно работал на стадии форсированного роста и ускоренной индустриализации, т.е. идеально подходил к стадии индустриального общества, начинает давать сбои на стадии информационного общества. Как мощнейшая экономическая держава мира Япония давно должна иметь

открытое общество с относительно либеральными правилами игры, способными органично вписать ее в мировое сообщество. Однако до сих пор экономика Японии остается достаточно закрытой для иностранной конкуренции, хотя обладает мощными и наукоемкими технологиями в нескольких экспортно-ориентированных отраслях, которые являются визитной карточкой данной страны на мировых рынках. Но остальные отрасли, не входящие в число избранных и элитных, развиты весьма слабо и не являются конкурентоспособными по международным меркам. В случае открытия Японией своей экономики для иностранных компаний и снижения уровня протекционизма ее ждет системный кризис.

Очевидно, что экономическая система мирового хозяйства не может долгое время функционировать в условиях, когда одни страны строят открытую экономику, а другие пользуются этим, заваливая их внутренние рынки своими товарами, в то же время не пуская их компании на свой рынок. С такой ситуацией европейские страны и США долгое время мирились, поскольку японский экспорт подрывал конкурентоспособность местных товаров только в узком спектре отраслей и, кроме того, Японию необходимо было поддерживать в условиях холодной войны с СССР. Однако в 90-е годы многие из этих условий исчезли, и торговые споры с Японией стали носить все более яростный характер, а для Японии главными стали внутренние проблемы.

После окончания второй мировой войны, в 1945 г., выпуск промышленной продукции в Японии составил лишь 28,5% от уровня 1935–1937 гг. Ряд городов был практически стерт с лица земли. По оценкам того времени, восстановить довоенный промышленный потенциал страна могла только к 2000 г., кроме того, для поддержания экономического роста в стране не было природных ресурсов.

Поначалу восстановление экономики и в самом деле осуществлялось медленно. В 1948 г. объем производства составлял только 52% от довоенного уровня. В стране свирепствовала инфляция. Однако именно в этот период проводились реформы и закладывались механизмы, которые впоследствии позволили продемонстрировать впечатляющий экономический рост, вошедший в историю под названием «японское экономическое чудо».

Прежде всего стране нужно было освободиться от наследия аграрной экономики. В 1947–1950 гг. в Японии была проведена **земельная реформа**. Государство выкупило у помещиков землю и затем продало ее крестьянам-арендаторам. Размеры участков ограничивались одним гектаром. Так как в то время в стране существовала гиперинфляция, то реальная ценность выкупных сумм стремительно падала, и к 1950 г. к крестьянам перешло 80% всей арендованной земли. В результате был сформирован слой мелких фермеров, которые получили землю практически даром, а помещики как класс перестали существовать. Емкость же внутреннего рынка повысилась, и высвободились трудовые ресурсы.

По тем временам это была прогрессивная реформа. Однако на протяжении последующего развития японское правительство проводило протекционистскую политику по отношению к своему сельскому хозяйству, в результате чего и в настоящее время большая часть крестьянских хозяйств владеет земельными участками, не превышающими два гектара. По мировым меркам такие участки совершенно неэффективны.

В 1950 г. по рекомендации управляющего Детройтским банком Д. Доджа была осуществлена радикальная **бюджетная реформа**, а именно введен принцип балансировки статей и бездефицитности госбюджета, убыточным предприятиям перестали давать субсидии, денежная эмиссия была взята под контроль, валютный курс зафиксировали. Эти меры позволили подавить инфляцию.

Обратимость иены по текущим операциям была частично восстановлена только в 1971 г., а по капитальным операциям ограничения стали сниматься лишь в середине 80-х годов, и до сих пор среди развитых стран Япония отличается самыми большими ограничениями по счетам движения капиталов.

В ходе дальнейшего развития осуществлялся контроль за внешнеторговыми операциями, при этом импорт капитала ограничивали, но поощряли импорт технологий.

По настоянию оккупационных властей США в Японии были ликвидированы монополии – дзайбацу, фактически управлявшие страной в довоенный период.

Однако в послевоенный период в Японии сформировалась уникальная экономическая система, скрепленная типично азиатскими неформальными связями – отношениями среди представителей как деловых кругов, так и деловых кругов и государства. Поэтому экономическую систему Японии очень сложно оценивать, опираясь лишь на количественные данные. Формально роль государства незначительна, и государственный бюджет Японии перераспределяет всего треть ВВП, что вполне

сопоставимо с США и намного меньше, чем в европейских странах, где эта доля может превышать 50% (например, в Швеции). С этой точки зрения экономика Японии относится к одной из самых либеральных в мире. Однако только некоторые азиатские страны (например, Южная Корея или Китай) могут поспорить с Японией по степени жесткости и эффективности воздействия правительства на экономику.

Японское правительство разрабатывает стратегические планы развития экономики в целом, а уже на их основе крупные компании формируют свои собственные планы. Японское правительство выступает представителем бизнеса на внешних рынках, защищая его всеми возможными способами, а бизнес выполняет указания правительства. Отступников жестоко наказывают в назидание остальным. В результате всю японскую промышленную систему часто называют «корпорация Япония».

Формально в Японии после войны ликвидированы крупные холдинги. Однако реальностью являются крупнейшие в мире **финансово-промышленные группы (кейрецу)**, сцементированные именно неформальными связями и разветвленной и запутанной системой участия. Формально независимые компании, входящие в кейрецу (финансовые, торговые, промышленные, сервисные), выступают по отношению к нечленам группы единым фронтом.

Более того, по составу участников также трудно оценить реальные активы, которые находятся под контролем группы. Формально в Японии экономика отнюдь не монополизирована, и в стране существует мощный сектор, включающий мелкий и средний бизнес. Именно предприятия этого сектора обеспечивают основную занятость в Японии. Между данными предприятиями идет жестокая конкуренция, что вполне положительно характеризует экономическую систему страны с рыночной точки зрения. Однако картина меняется как только выясняется, что подавляющее большинство подобных предприятий входят в сферу влияния какой-то финансово-промышленной группы и являются ее невидимым продолжением. Японские корпорации связаны разветвленными субподрядными отношениями с мелкими фирмами, которые поставляют им свою продукцию. Крупные компании, в свою очередь, «заботятся» о мелких, оказывая научное и техническое содействие, обучая персонал, помогая с управлением и привлечением финансовых ресурсов. Эти небольшие фирмы, так сказать, фирмы второго эшелона, окружены, в свою очередь, фирмами третьего эшелона. Причем заработная плата работников фирм обратно пропорциональна их удаленности от центра. Работники фирм второго эшелона получают меньше работников первого, а работники третьего – меньше работников второго. За счет этого, в частности, поддерживается высокая эффективность экспортных отраслей. Никакая европейская фирма, связанная законами о минимальном размере оплаты труда, не может себе этого позволить.

Подобные мелкие фирмы «пожизненно» входят в зону влияния какой-либо финансово-промышленной группы. Получив подряд от одной компании, практически невозможно потом работать на другую. Представители других финансово-промышленных групп никогда не будут с ней заключать контракты.

Особая система взаимоотношений компаний с персоналом, в основе которой лежит психология «компания – большая семья», распространение системы пожизненного найма ограничивают перемещение рабочей силы внутри страны (однако поощряет ее перемещение внутри компании). Такая специфика трудовых отношений позволила Японии добиться впечатляющих успехов в послевоенном развитии, однако в современный период страна стала заложником национальной традиции. Более либеральные правила игры на международном рынке и давление развитых стран требуют от японских компаний резко повысить эффективность производства и внедрить новые технологии и схемы организации производства. Но подобные шаги предполагают массовое сокращение слишком многочисленного персонала подобных компаний. Увольнение же персонала подрывает саму суть организации взаимоотношений компании с работниками. Взамен пожизненного найма приходится предлагать какую-то другую мотивацию, которой в рыночной экономике может быть только оплата труда в соответствии с его эффективностью. Но растущая оплата труда подрывает конкурентоспособность японской экономики на международных рынках.

Кроме того, современная мировая экономика предполагает формирование мировой экономической системы, основанной на разделении труда. Подобная система порождает рост не только торговли товарами и услугами, но и рост потоков капиталов между различными странами. Япония как крупнейший игрок на мировой арене еще с начала 80-х годов стала активно экспортировать свой капитал. Однако экспорт японского капитала в основном идет в финансовую сферу (скупка ценных бумаг, например, облигаций Казначейства США, финансовых компаний), сферу недвижимости. Причем существенная

часть этих инвестиций оказывается неудачной, и японским компаниям приходится уходить с этих рынков с большими потерями. К тому же японцам трудно играть по непривычным для них правилам.

Если же японские компании вывозят капиталы в форме прямых инвестиций, то они также сталкиваются с непривычной для себя ситуацией. Они не могут распространить, например, на американские предприятия свои схемы работы с персоналом. Таким образом, руководству японских компаний поневоле приходится осваивать другие системы отношений с людьми и приучаться жить в непривычном для них мире.

Формально Япония имеет независимый и современный центральный банк, но реально ставки процента и норму обязательных резервов в этой стране определяет министерство финансов.

Очевидно, что подобная система экономических отношений и поддерживающая ее социальная структура не соответствуют представлению об открытом обществе и присущих ему либеральных правилах игры. Очевидно также, что система ценностей и мировоззрение людей западного мира не позволяют им понять «азиатскую» экономику Японии. Но не только японская экономика столь своеобразна, много общего с ней имеет, например, экономика Южной Кореи. При всей непохожести двух стран сходство можно найти и в прагматичных подходах к остальному миру со стороны Китая.

К 80-м годам была исчерпана и эффективность того экономического механизма, который позволил стране поддерживать впечатляющий экономический рост. Если в 60-е годы экономика страны росла средним темпом 10% в год, то в 70-е годы темп роста составил 5%, в 80-е годы – 4%, в 90-е годы темпы роста были незначительными. Если в 1996 г. правительству удалось добиться роста в 3,6% в год, то в 1997 г. он составил 1%, а по итогам 1998 г. стал вообще отрицательным.

В соответствии с теорией экономического роста, по мере взросления экономической системы страны темпы экономического роста замедляются и хозяйство требует коренной перестройки и перехода на совершенно другой тип воспроизводства – воспроизводства не растущей и догоняющей экономики, а экономики зрелой страны. Экономическое развитие становится не столько количественным, сколько качественным.

Какие же изменения произошли в экономике Японии к началу 80-х годов, которые потребовали ее существенной модернизации? На этот вопрос интересно ответить еще и потому, что с аналогичными проблемами столкнулась Южная Корея, только на десятилетие позже.

Любое «экономическое чудо» слаборазвитой страны требует создания экономического механизма, основанного на национальной психологии, позволяющего решить основные проблемы роста.

Экономический рост слаборазвитой страны возможен только при правильно выбранной стратегии и определении полюсов роста. В высокоразвитых странах для этих целей служит финансовый рынок, который из тысяч направлений и из миллионов вариантов инвестирования отбирает только соответствующие ограниченному финансовым ресурсам страны, а следовательно, ее фонду накопления. В слаборазвитой стране направлений инвестирования не так много, а число предприятий, которые способны осваивать крупные проекты, исчисляется десятками, в лучшем случае сотнями. Поэтому слаборазвитой стране для стимулирования своего роста придется осуществлять директивное планирование, указывая частным компаниям, что и как производить. И в Японии, и в Южной Корее планы правительства были директивными и зачастую доходили не только до предприятий, но и до их цехов. Очевидно, что в условиях частной собственности выполнение таких планов возможно только в том случае, если удастся создать механизм добровольно-принудительного стимулирования предпринимателей в целях выполнения указаний правительства.

Экономический рост предполагает наличие источников инвестиций. Основными источниками инвестиций в Японии были внутренние источники. В послевоенный период она не попала в разряд стран, получающих помощь по плану Маршалла. Однако американцы помогли стране другими способами. Во-первых, они отказались от значительной части репараций, во-вторых, в связи с войной в Корее в начале 50-х годов американцы насытили Японию заказами на обслуживание американской армии. В дальнейшем Япония получала и помощь иного рода, например научно-техническую. Однако помощь не снимала вопроса о поиске внутренних источников инвестиций.

Внутренние источники роста могут быть получены только из фонда накопления в национальном доходе (и ВВП) страны. Поскольку высокая норма накопления означает низкую норму потребления, то в стране должен быть задействован механизм подавления потребления и перекачки национального дохода

в инвестиционную сферу. Такой механизм требует либо авторитарного, возможно военного, режима (как это наблюдалось в большинстве быстрорастущих стран в послевоенный период, в том числе в Южной Корее и Чили), либо опоры на какие-то черты национальной культуры. Япония использовала, в первую очередь, второй вариант. Население, исповедующее в основном синтоистскую религию и буддизм, способное воспринять общекорпоративные интересы как интересы собственной семьи, готово было получать сравнительно скромную зарплату.

Поскольку в экономике действуют три основные группы экономических субъектов – семьи, корпорации и государство, то именно они и решают вопрос о пропорции распределения национального дохода на фонд потребления и фонд накопления. Так как заработная плата в Японии сравнительно невелика, а государство перераспределяет через бюджет около трети ВВП, то основная тяжесть решений в области определения нормы накопления лежит на корпорациях.

В Японии потребительский спрос составляет 60% от ВВП, в то время как в США – 80%. Подобная пропорция не характерна для высокоразвитой страны, с пропорционально развитой экономической системой. Японии еще предстоит пройти абсолютно необходимую стадию на пути постиндустриального общества – стадию «общества всеобщего благосостояния». Для информационного общества недостаточно иметь в каждой квартире компьютер и телефон. Как и любое общество, постиндустриальная стадия предполагает зрелую систему ценностей людей, опирающуюся на свободу и значимость человеческой личности. Подобная переориентация в системе ценностей уже вовсю идет в Японии. Молодежь больше ориентирована на свободу и потребление, чем их отцы и деды, вынесшие на своих плечах тяготы войны и послевоенного самоограничения, необходимого для поддержания роста страны.

Экономический механизм, созданный в послевоенный период, привел к тому, что Япония и в 90-е годы представляла собой специфическую страну, «белую ворону» среди развитых стран. Специфика ее, в частности, заключается в том, что это богатая страна с бедным населением, сочетающая современное производство с традиционной (почти полуфеодальной) культурой. Есть миф, что японцы не покупают импортных товаров из-за национальной гордости. На самом деле они не покупают их из-за бедности: высокие таможенные пошлины и специфическая система торговли, когда ввозимый товар проходит множество посредников, делает заграничные товары недоступными для большинства японцев.

Известно, что быстроразвивающаяся страна неизбежно сталкивается с угрозой крупномасштабной инфляции. Япония создала специфические механизмы, позволяющие свести инфляцию к безопасному уровню, хотя избежать ее полностью невозможно. В период своего стремительного роста в 50–60-е годы Япония имела самую высокую инфляцию среди развитых в то время стран. Одним из таких механизмов была система подавления потребительских расходов населения. Другие механизмы лежали в кредитно-денежной сфере.

Для подавления инфляции и стимулирования экономического роста в стране был отлажен своеобразный кредитно-денежный механизм, позволявший направлять кредитные ресурсы, в том числе и вновь выпущенную денежную массу, к определенным правительством точкам промышленного роста. Этот механизм позволял компенсировать неизбежный в отсталой стране недостаток «длинных» денег, необходимых для долгосрочных капитальных вложений. В результате действия этого механизма в Японии была создана уникальная банковская система, которая представляла собой нечто среднее между Госбанком СССР, осуществлявшим финансирование народного хозяйства, и двухуровневой банковской системой развитых стран. В 90-е годы эта уникальность банковской системы Японии стала существенным тормозом на пути ее превращения в зрелую державу со здоровой экономикой.

В послевоенный период в Японии финансовая и денежно-кредитная система оказались в значительной степени слиты, а центральный банк работал в тесной связке с министерством финансов. В других высокоразвитых странах (в первую очередь США и Германии) финансовая и денежно-кредитная системы разделены. Такое взаимодействие центральных органов в стране позволило подключить Банк Японии к управлению экономическим развитием.

Управление процессом экономического развития, вообще говоря, не является задачей центрального банка. Он предназначен для решения других задач. Однако в некоторых развивающихся странах его привлекают к финансированию перспективных отраслей национального хозяйства.

Быстрый рост предполагает и высокие темпы увеличения денег в обращении, поскольку они нужны, во-первых, чтобы перемещать расширяющийся объем производимых товаров и услуг; во-вторых, для

обеспечения объема вновь вовлекаемых в рыночный оборот реальных финансовых активов.

Чем может быть поддержан рост объема денежной массы? Он может обеспечиваться интенсивным ростом золотовалютных резервов. Но для этого страна должна постоянно иметь положительное сальдо торгового баланса и, следовательно, выпускать конкурентоспособные по международным меркам товары, что для развивающихся стран является очень сложной задачей. Центральный банк не может выпускать деньги и под государственный долг, поскольку кредитование правительства центральным банком – прямой путь к инфляции, в этом случае в оборот выпускаются деньги без соответствующего роста товарной массы. Так что единственным приемлемым путем остаются кредиты частному сектору, что и было с успехом использовано в Японии.

Если не принимать во внимание приток иностранного капитала, то денежная эмиссия при слабых финансовых накоплениях частного сектора может быть поддержана только кредитами центрального банка (предполагается, что в стране уже складывается двухуровневая банковская система). Центральный банк вливает деньги в банковскую сеть, где они мультиплицируются. В этом случае объем национальных инвестиций может превышать объем сбережений ( $I > S$ ). Конечно, равенство между национальными сбережениями и инвестициями нарушается во многих развивающихся странах, но, как правило, это нарушение идет за счет привлечения иностранных капиталов, т.е. сбережений населения других стран. Япония же за рубежом закупала в основном лицензии и патенты (т.е. товары), а на их основе сама организовывала производство товаров. Поэтому разница между сбережениями и инвестициями покрывалась еще и банковскими кредитами, которые, таким образом, порождали деньги для роста. Причем данная разница была весьма значительна. Так, до начала 70-х годов она составляла 6–7% ВВП.

Зависимость частного сектора, в том числе и коммерческих банков, от кредитов центрального банка создает уникальную возможность целенаправленного регулирования национального развития. Ведь центральный банк выступает от имени всей экономики и поэтому может успешно проводить кредитно-денежную политику, направленную на национальные интересы, а не только на интересы какого-то определенного и достаточно узкого круга отраслей и финансовых групп. Если при этом проводится еще и разумная государственная политика, если действует квалифицированный и хорошо подготовленный государственный аппарат и денежная политика поддерживается соответствующей фискальной, налоговой, таможенной политикой, то экономика начинает стремительно развиваться.

Важно заметить, что, по логике двухуровневой банковской системы, центральный банк не может прямо давать кредиты каким-либо фирмам и отраслям. Средства проходят только через коммерческие банки, которые такие кредиты и выдают. Другое дело, что сами они бы никогда не стали вливать средства в эти отрасли. Но если они проигнорируют волю центрального банка, то не получат от него денег. Постоянный ресурсный голод быстрорастущей экономики заставляет коммерческие банки выполнять условия центрального. В результате центральный банк все равно кредитует перспективные отрасли, но не сам, а через коммерческие банки. Им и приходится неусыпно следить за разумностью использования средств предприятиями. Подобная политика должна проводиться центральным банком, во-первых, в тесном взаимодействии с государством (которое по рыночным критериям отбирает перспективные отрасли) и, во-вторых, очень аккуратно, поскольку велика угроза инфляции.

В послевоенный период японское правительство проводило в мире «охоту» на новые технологии. В страну ввозились не столько потребительские товары, сколько лицензии и патенты на передовые научные разработки. Право их использования предоставлялось только самым достойным, после жесткого отбора. Поэтому применение подобных, сделанных за рубежом, открытий гарантировало в стране высокую эффективность инвестиций. Оставалось только обеспечить эти инвестиции деньгами, что центральный банк и делал.

Подавлению инфляции во многом способствовал и закон, обязывающий правительство балансировать бюджет. Такая практика продолжалась до начала 70-х годов. Правда, балансировать бюджет в условиях высоких темпов роста несколько проще, чем при низкой скорости хозяйственного развития, поскольку высокие темпы обеспечивают и ежегодное увеличение доходной части бюджета. Проблемы начинаются как раз тогда, когда темпы падают.

Государственная политика проводится в этом случае не через бюджетное финансирование, а через разумную национальную кредитную политику. Деньги, кредиты вливаются в частную экономику, но предварительно они проходят через те сектора, которые бы в противном случае вообще не дождались

финансирования. Им деньги достались бы в последнюю очередь, а при таком рacionamento кредитов они получают их в первую очередь. Кроме того, финансирование идет не из бюджета, а через банковскую систему, поэтому средства выделяются безвозмездно. Они должны быть возвращены, да еще и с процентами (хотя и льготными), а проект должен окупиться. Таким образом, деньги постоянно «прокачиваются» через банковскую систему, где их оборот находится под неослабевающим контролем.

Нужно сказать, что и в данном случае не удастся избежать диспропорций в национальном хозяйстве и жертв со стороны населения. Если одни сектора получают дополнительные вливания, то другие должны столкнуться с определенными трудностями. Поэтому даже в условиях быстрого роста государство должно проводить жесткую политику контроля за доходами (в частности, за заработной платой), поскольку значительная часть расходов идет в потребительский сектор, а льготное финансирование питает, напротив, индустриальные отрасли. Заработная плата должна расти медленнее производительности труда. Тем не менее инфляции в области потребительских цен избежать все равно не удастся. Главный же контроль осуществляется в области оптовых цен, поскольку промышленность главным образом реагирует на них. Правда, и поддержать этот уровень несколько проще из-за роста производительности труда в индустриальной сфере, так как именно в ее пользу распределяются ресурсы.

Таким образом, быстрое развитие одних секторов экономики, одних экономических субъектов (мощных компаний, способных использовать крупные и долгосрочные капитальные вложения) сопровождается трудностями у других – населения, мелких и средних фирм. Население страдает от роста потребительских цен и, следовательно, от обесценения своих сбережений, а фирмы – от недостатка кредитов и высоких ставок процента, поскольку коммерческие банки стараются таким путем возместить недостаточную прибыльность других инвестиций. Главным экономическим субъектом, обеспечивающим индустриальный рост, является сектор крупных корпораций (финансово-промышленных групп).

Недостаточная разделенность финансовой и денежной систем в Японии определяет специфику банковской системы страны. Так, самые крупные коммерческие банки мира – это японские банки, однако они представляют собой неповоротливых монстров с достаточно низкой эффективностью работы. Почему? Да потому, что коммерческие банки были предназначены для государственного финансирования перспективных отраслей и в ходе своего развития оказались хроническими должниками центрального банка. Последний является своеобразным подразделением министерства финансов, которое и определяет, в частности, величину его учетной ставки. При этом, хотя бюджет государства может быть и сбалансирован, его фактический дефицит переносится на центральный банк, который по сути выполняет те же функции, что и государственное бюджетное финансирование.

Банковская система Японии уникальна. Ее критикуют за неповоротливость, неэффективность, малую прибыльность. Но каждый банк в отдельности и все банки вместе являются безнадежными должниками Банка Японии, поскольку их основная функция заключается вовсе не в достижении прибыльности, а в перекачке государственных ресурсов в экспортные отрасли. Государство создало японские банки, чтобы они провели индустриализацию. Оно печатало для них деньги, чтобы они финансировали развитие экспорта, и отдавало им все экспортные доходы. Однако промышленные и торговые фирмы также являются хроническими должниками банковской системы и коэффициент их долговой нагрузки может составлять 300–400%. В итоге создается своеобразная экономическая система, в которой все друг другу должны: промышленные и торговые компании – банкам, а коммерческие банки – центральному банку.

Из трех основных субъектов, которые обеспечивают источники инвестиций и которым достаются первые плоды экономического роста – семьи, корпорации и государство, – главную роль играют крупнейшие корпорации, включенные в какую-либо финансово-промышленную группу. Роль государства формально остается не слишком заметной (через бюджетную систему распределяется примерно 25% ВВП), а население является сравнительно бедным.

Японским опытом воспользовались некоторые другие развивающиеся страны, например Южная Корея. Однако для отсталых, но быстрорастущих стран можно использовать и другой путь, который, в отличие от японского или южнокорейского, опирается на частный сектор, давая свободу рыночным силам и с самого начала ограничивая вмешательство государства в экономику. В качестве примера можно привести Сингапур, Гонконг, Тайвань. В этом случае задачи центрального банка несколько меняются, а денежная масса обеспечивается другой статьёй его активов – золотовалютными резервами.

## Вопросы для повторения

1. В чем состоит суть интернационализации хозяйственной жизни после второй мировой войны?
2. Что такое экономическая интеграция?
3. Какие особенности послевоенного экономического развития США вы могли бы назвать?
4. Что такое постиндустриальное общество?
5. Назовите основные особенности хозяйственного развития Европы после второй мировой войны.
6. В чем состоят особенности экономического развития послевоенной Германии?
7. Как происходило становление индустриального общества в странах Латинской Америки?
8. В чем состояли особенности экономического развития стран Юго-Восточной Азии?
9. Назовите основные особенности хозяйственного развития Японии после второй мировой войны.

## Глава 12. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СССР В 1945–1991 ГГ.

### 12.1. Советская экономика после Великой Отечественной войны

Великая Отечественная война нанесла колоссальный удар по народному хозяйству СССР\*. Людские и материальные потери были беспрецедентны. Число погибших, по уточненным данным, составило до 27 млн человек, а число раненых и искалеченных вообще не поддается сколько-нибудь точным подсчетам. В 1946 г. население СССР, составлявшее 172 млн человек, едва превышало уровень 1939 г.

\* Отсутствие или крайний дефицит достоверных статистических данных по развитию советской экономики (особенно обобщающих, итоговых показателей народного хозяйства, финансовой, внешнеторговой деятельности, включая платежный баланс, величину золотовалютных резервов и др., а также ВПК и т.д.) заставляют прибегать к официальной статистике, несмотря на явную сомнительность, а нередко и прямую фальсификацию показателей. Приводимые здесь и далее новые или уточненные данные, оценки специально оговариваются.

Сумма прямых потерь, нанесенных войной народному хозяйству, в 1945 г. была оценена в 679 млрд руб., что в 5,5 раза превышало национальный доход СССР в 1940 г. Огонь войны бушевал на территориях, наиболее развитых в экономическом отношении. На них проживало 40% населения, выпускалась 1/3 валовой продукции промышленности, находились основные житницы Советского Союза (Украина, Северный Кавказ и т.д.). Было разрушено 31 850 предприятий. В 1945 г. промышленность освобожденных от фашистской оккупации районов производила лишь 30% довоенной продукции. Наибольший ущерб был нанесен черной металлургии (по выпуску металла и добыче руды страна была отброшена более чем на 10–12 лет), нефтяной (отставание составило 15 лет), угольной, химической промышленности, энергетике и машиностроению.

В то же время общий уровень промышленного производства в 1945 г. по официальной советской статистике снизился лишь на 8% по сравнению с 1940 г. Этому способствовала невиданная по своим масштабам эвакуация. Было эвакуировано до 2,6 тыс. предприятий, из них более 1,5 тыс. крупных, тем самым началось ускоренное развитие восточных районов, где было введено в строй 3,5 тыс. крупных предприятий, особенно бурными темпами увеличивалось военное производство. В результате индустриальная мощь Урала выросла в 3,6 раза, Западной Сибири – в 2,8 раза, Поволжья – в 2,4 раза.

В результате при общем сокращении промышленного потенциала тяжелая промышленность (по традиционной советской классификации, так называемая «группа А» – производство средств производства) на 12% превысила довоенный уровень. Ее удельный вес в общем объеме промышленного производства возрос в 1945 г. до 74,9%. Достигнуто это было во многом за счет резкого падения производства и без того слаборазвитых легкой и пищевой промышленности. В 1945 г. выпуск хлопчатобумажных тканей составлял лишь 41% от уровня 1940 г., кожаной обуви – 30%, сахара-песка – 21% и т.д. Таким образом, война нанесла не только колоссальный ущерб промышленности, но и изменила ее географическую и особенно отраслевую структуру. Поэтому в некотором отношении Великую Отечественную войну можно рассматривать как очередной, весьма специфический этап в дальнейшей индустриализации СССР.

Во время войны было разрушено 65 тыс. км железнодорожных путей, 91 тыс. шоссейных дорог, тысячи



мостов, множество судов, портовых сооружений и линий связи. Общий объем перевозок в 1945 г. был почти на четверть, а речного и автомобильного транспорта – почти наполовину меньше, чем перед войной.

Колоссальные потери понесло сельское хозяйство. Было разорено до 100 тыс. колхозов и совхозов, 2,9 тыс. машинно-тракторных станций. Трудоспособное население деревни уменьшилось почти в 1,5 раза. Энерговооруженность сельского хозяйства упала почти на 40%. поголовье лошадей сократилось примерно в 1,5 раза, крупного рогатого скота – на 20%, свиней – на 65%. Посевные площади уменьшились на 36,8 млн гектаров, урожайность зерновых упала с 8,6 центнера с гектара в 1940 г. до 5,6 центнера с гектара в 1945 г. Валовая продукция сельского хозяйства в 1945 г. сократилась по сравнению с 1940 г. на 40%, производство зерна и хлопка упало в два раза, мяса – на 45%.

Полностью или частично было разрушено 1710 городов и поселков городского типа, более 70 тыс. сел и деревень. В результате было уничтожено или пришло в негодность более половины городского жилого фонда, около 30% домов сельских жителей, крова лишились до 25 млн человек.

Таким образом, в отличие от промышленности и транспорта, которые хотя и понесли огромный урон, но тем не менее ускоренно, в первоочередном порядке восстанавливались уже в годы войны, положение в сельском хозяйстве и в социальной сфере было просто катастрофическим. Подавляющая часть населения страны буквально балансировала на грани выживания. В 1946 г. в результате неурожая и беспощадного выкачивания из деревни продовольственных ресурсов разразился страшный голод, охвативший до 100 млн человек. От голода и болезней в 1946–1948 гг. умерло около 2 млн человек.

**Выбор экономической стратегии.** Выбор экономической стратегии СССР, как всегда, определялся политическим курсом. В данном случае он зависел прежде всего от воли Сталина, соотношения сил в правящей элите, а также от международной обстановки и особенно ее интерпретации советским руководством.

Внешнеполитический фактор определял как степень конверсии и объем ресурсов, направлявшихся на развитие ВПК, так и уровень экономического сотрудничества с западными державами, и в частности возможности иностранных займов и инвестиций. Это были принципиальные обстоятельства, во многом определявшие масштаб накоплений, их структуру (в частности, долю внутренних накоплений в ВВП) и степень закрытости (автаркии) советской экономики.

Победа над фашизмом резко изменила международную обстановку. СССР стал не только полноправным членом, но и одним из лидеров мирового сообщества, его отношения с западными державами приобрели партнерский, казалось, даже дружественный характер.

Тем не менее речь шла не столько о более широком включении Советского Союза в мировой экономический контекст, сколько о выборе экономической модели развития. Война смела удушливую общественную атмосферу конца 30-х годов и дала импульс демократическому обновлению советской системы, надеждам на перемены к лучшему. В общественном сознании стал понемногу исчезать страх. Война приучила людей критически мыслить. Для многих из них она явилась «открытием» Запада. Впервые побывав за границей, миллионы советских граждан (более 6 млн человек в составе действующей армии и еще 5,5 млн репатриантов) смогли сами оценить достижения западной цивилизации и сопоставить их с советскими. Беспрецедентное широкое сотрудничество с «империалистическими» странами в борьбе с общим врагом и ослабление идеологического манипулирования в годы войны поколебали утвердившиеся стереотипы и вызвали интерес и симпатии к Западу.

Реформистские настроения проникали и в большевистскую элиту, заметно обновленную в годы войны. Война приучила управленческий корпус к инициативе и отодвинула на второй план выявление «вредителей» и «врагов народа». В военные годы снизилась степень централизованного государственного регулирования некоторых секторов экономики. В результате в районах, не подвергшихся оккупации, несколько возросли доходы сельских жителей. Забота о выживании населения и выполнении государственных заданий побуждала местные власти поощрять мелкотоварное производство. Возвращение к мирной жизни требовало или узаконивания, институализации этих новаций, существенной коррекции довоенной экономической политики, или возвращения к прежней сверхцентрализованной модели экономики с гипертрофированным военным сектором (даже гражданские предприятия имели одновременно и военный профиль, мобилизационные мощности на случай войны), строжайшим административно-политическим контролем за деятельностью хозяйственной

администрации, предприятий и всех работников.

Уже в 1945–1946 гг. при рассмотрении проекта четвертого пятилетнего плана возникла дискуссия о путях восстановления и развития советской экономики. В эти и последующие годы выявился целый ряд руководителей различных рангов, выступавших за смягчение или изменение тех или иных аспектов советской экономической политики, более сбалансированное развитие народного хозяйства, некоторую децентрализацию его управления; подобные предложения высказывались также при выработке и закрытом обсуждении новой Конституции СССР и новой программы партии. Среди них были секретарь ЦК, первый секретарь Ленинградского обкома КПСС А.А. Жданов, председатель Госплана Н.А. Вознесенский, председатель Совета Министров РСФСР М.И. Родионов, первый секретарь Курского обкома КПСС П. Доронин и др. Последний предлагал реорганизовать колхозы, радикально изменив роль крестьянских семей и превратив их в основную структурную единицу.

Свои расчеты они подкрепляли анализом международной ситуации, полагая, что переход к мирной жизни вызовет острый экономический и политический кризис, который не только предотвратит всякую угрозу создания антисоветской коалиции западных держав, но и, напротив, сулит СССР новые возможности, в частности, в качестве рынка сбыта для охваченных кризисом западных экономик.

Сторонники возврата к довоенной модели, среди которых были Г.М. Маленков, Л.П. Берия (курировавшие важнейшие военные проекты), руководители тяжелой промышленности, напротив, апеллировали к работам известного экономиста Е.С. Варги, который опровергал теорию скорого и неминуемого кризиса капитализма и доказывал его способности к приспособлению. Полагая, что это делает международную обстановку потенциально взрывоопасной, Маленков и Берия выступали за ускоренное развитие военно-промышленного комплекса.

Первую крупную победу им удалось одержать при утверждении четвертого пятилетнего плана. Принятый в мае 1946 г. Закон о пятилетнем плане восстановления и развития народного хозяйства СССР на 1946–1950 гг. содержал весьма напряженные задания и в качестве основной задачи провозглашал: «Обеспечить первоочередное восстановление и развитие тяжелой промышленности и железнодорожного транспорта...» Предполагалось уже в 1946 г. «завершить послевоенную перестройку народного хозяйства» и в ближайшее время не только догнать, но и превзойти «достижения науки за пределами СССР». Тем не менее многие аспекты экономической стратегии еще не вполне были определены. Задания четвертой пятилетки не исключали некоторой вариативности развития.

Однако прогрессирующий распад антигитлеровской коалиции, борьба с западными державами за раздел Европы и начало холодной войны способствовали окончательной победе сторонников централизации и развития ВПК, за спиной которых стоял Сталин\*. К ужесточению внутренней политики и развертыванию террора. Сталина подталкивали и личный опыт, и некоторые внутренние факторы, в частности голод 1946 г., способствовавший резкому ужесточению контроля государства над деревней, и обострение социально-экономической ситуации в городах (в том числе с отменой карточной системы и денежной реформой 1947 г.).

---

\* В отсутствие спланировавшей мир угрозы фашизма изначально заложенные противоречия антигитлеровской коалиции, геополитические интересы держав неизбежно вели к новому расколу на враждующие блоки. После Потсдамской конференции (июль–август 1945 г.) и разгрома Японии (акт о капитуляции которой был подписан 2 сентября 1945 г.) противоречия между союзниками резко усилились. Важнейшей причиной развала антигитлеровской коалиции и начала военно-политической конфронтации послужила борьба за сферы влияния. Уже в 1945 г. усилиями советских властей по всей Восточной Европе были созданы подконтрольные «народно-демократические» правительства. Превращение Восточной Европы фактически в протекторат СССР стало неожиданностью для многих западных политиков, которые все еще рассматривали в качестве основы советской внешней политики коммунистическую идеологию, а не появившиеся у Сталина имперские амбиции и холодный геополитический расчет. Однако 5 марта 1946 г. Черчилль публично обвинил СССР в том, что тот отгородил Восточную Европу железным занавесом и призвал к организации давления на Советский Союз. По существу, это был призыв к открытой конфронтации с СССР. Тем не менее инерция союзнических отношений некоторое время еще сохранялась. В 1949 г. с образованием ФРГ, блока НАТО и Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) раскол Европы на два враждебных лагеря был окончательно оформлен.

В 1947 г. Москва отказалась от участия в Плате Маршалла, направленного на экономическое возрождение Европы (западноевропейские страны получили по нему от США более 17 млрд долл.), и приступила к насаждению в Восточной Европе откровенно коммунистических правительств и к

«социалистическим преобразованиям». В 1948 г. разразился острейший Берлинский кризис, едва не приведший к военному конфликту с США. Окончательная победа сторонников «жесткой линии» была закреплена полным разгромом их оппонентов. Были репрессированы Вознесенский (обвиненный в занижении показателей четвертой пятилетки), Родионов и многие другие хозяйственные руководители. Задания четвертой пятилетки были пересмотрены в сторону еще большего повышения. Новые, сверхнапряженные задания были даны военным производствам. СССР, как и США, развернули усиленную подготовку к «большой войне»\*. Это и определило экономическую политику последних лет сталинского Советского Союза. Страна не только вернулась к прежней модели экономики, но и жила буквально в предвоенном режиме.

---

\* Несмотря на относительную стабилизацию в Европе, стороны активно разрабатывали планы новой войны, причем США делали акцент на массивной атомной бомбардировке. Но и в СССР в 1949 г. впервые было взорвано ядерное устройство. В 1950 г. Северная Корея при помощи Китая и СССР попыталась вооруженным путем воссоединить страну. На стороне Южной Кореи под флагом ООН выступили США и 15 других государств. В северо-восточных районах СССР, вблизи Аляски началось ускоренное строительство аэродромов и военных баз, резко увеличились задания по производству вооружений. Эти и многие другие признаки свидетельствовали об ускоренной подготовке Сталина к вооруженному конфликту с США. Однако смерть Сталина сорвала эти планы, чреватые началом третьей мировой войны.

Форсирование развития тяжелой промышленности и ВПК, так же как и перед войной, сопровождалось мощными пропагандистскими кампаниями и развертыванием массового террора. Без него, без колоссального, невиданного в XX в. внеэкономического принуждения проводить подобную экономическую политику было невозможно. Репрессии, не прекращавшиеся в период Великой Отечественной войны, после ее окончания стали нарастать. Они обрушились не только на националистическое подполье в западных районах СССР, но и советских военнопленных (в фашистском плену находилось 5,7 млн человек, из которых 3,3 млн – погибли), оказавшихся после возвращения из гитлеровских концлагерей в сталинских лагерях, а затем и против различных представителей интеллигенции, военных и т.д. Последние надежды, все еще сохранявшиеся в обществе, окончательно перечеркнула кампания «по борьбе с космополитизмом», развернувшаяся с конца 1948 г. Играя на патриотических настроениях народа, Сталин хотел вытравить из народного сознания возникший в военные годы интерес и симпатии к Западу, усилить идеологическую изоляцию страны, разжечь шовинистические и антисемитские чувства и срочно воссоздать пошатнувшийся в войну образ внешнего врага. Развертывавшийся новый виток массового террора прервала смерть Сталина\*.

---

\* На всю страну прогремело «ленинградское дело», по которому были арестованы и затем расстреляны многие члены Совета Министров РСФСР и ленинградского руководства. В 1951 г. началась чистка министерства госбезопасности. Подбирался компромат на Берию, Молотова, Ворошилова и других большевистских бонз. В 1952 г. началось «дело врачей», обещавшее принять еще больший размах, чем ленинградское дело.

Тем не менее и за 1945–1953 гг. число заключенных только в лагерях и колониях ГУЛага, по имеющимся данным, выросло с 1,5 млн до 2,5 млн человек. По некоторым оценкам, в результате послевоенной волны репрессий в тюрьмах, лагерях, колониях и ссылках оказались 5,5–6,5 млн человек. *Сфера лагерного, по сути рабского, труда была важнейшей, неотъемлемой частью советской экономики.* Министерство внутренних дел стало крупнейшим хозяйственным ведомством. Руками заключенных сооружались многочисленные, крупнейшие объекты четвертой и пятой пятилеток в атомной, металлургической, энергетической промышленности, на транспорте.

**Восстановление и развитие народного хозяйства.** Перевод народного хозяйства на мирные рельсы проходил крайне болезненно. В официальном сообщении Госплана утверждалось, что в 1946 г. промышленность завершила в основном послевоенную перестройку производства, что валовой рост гражданской продукции составил 20%. Однако по общей динамике промышленного производства ничего не сообщалось. Из последующих сообщений вытекало, что план был невыполнен, а производство сократилось на 17%. Спад производства, по официальным данным, был преодолен в 1947 г., когда рост валовой продукции промышленности составил 22%, а производительности труда – 13%. Уже в IV квартале 1947 г. был достигнут средний ежеквартальный уровень промышленного производства 1940 г. Ободренное этими результатами руководство увеличило некоторые показатели пятилетки. В 1948 г. промышленный рост составил 27% (превысив уровень 1940 г. на 18%), в 1949 г. – 20% (при этом было

объявлено, что выпуск валовой продукции превзошел уровень пятилетнего плана на 1950 г., и задания пятилетки были вновь пересмотрены в сторону еще большего увеличения), в 1950 г. – 23%\*.

\* Эти заявления вызывают сомнения. План 1946–1947 гг. был выполнен на 100%, 1948 г. – на 106, а 1949 г. – на 102%. Таким образом, общее перевыполнение годовых заданий составило всего 8%, что вряд ли было достаточно для выполнения как бы дополнительного годового задания.

Согласно официальным данным, уже в 1948 г. объем промышленного производства в СССР достиг довоенного уровня, что, учитывая объем разрушений, являлось весьма неплохим показателем. В гораздо менее пострадавшей Англии этот уровень был достигнут в 1947 г., во Франции – в 1948 г., в ФРГ – в 1950 г.

По официальному сообщению Госплана – ЦСУ об итогах выполнения четвертой пятилетки, валовая продукция промышленности по сравнению с 1940 г. увеличилась на 73% вместо 48% по пятилетнему плану. При этом тяжелая промышленность увеличила производство в два раза (машиностроение – в 2,3 раза), а легкая – лишь на 23%. Основные производственные фонды увеличились на 58%, производительность труда в промышленности – лишь на 37%. В результате промышленное производство развивалось главным образом на экстенсивной основе. Определенные успехи были достигнуты во внедрении новой техники. Было освоено серийное производство более 300 видов конструкций станков и кузнечно-прессового оборудования.

Успехам в развитии индустрии, капитального строительства способствовал не только самоотверженный труд людей, жесткий политико-административный прессинг, неоднократное произвольное повышение норм выработок, продолжительности рабочего дня, но и огромная концентрация ресурсов, достигнутая за счет «экономии» на жизненном уровне народа, сельском хозяйстве, легкой промышленности и социальной сфере. Немалую роль сыграли и репарации Германии, составившие 4,3 млрд долл. в ценах 1938 г. Они не только обеспечивали до половины оборудования для объектов промышленности, но и подтолкнули научно-технический прогресс. Однако при всей своей значимости репарации и военные трофеи не могли компенсировать отсутствие крупных иностранных инвестиций, прекращения поставок по ленд-лизу и масштабную помощь СССР восточноевропейским странам советского блока – Китаю и Корею.

Значительные производственные мощности поначалу высвободила конверсия. В 1946 г. доля военных расходов в бюджете снизилась до 24% (против 32,6% в 1940 г.). Численность вооруженных сил в 1945–1948 гг. сократилась более чем в 3,9 раза: с 11,4 млн до 2,9 млн человек. Происходило резкое падение военного производства. В 1946 г. валовая продукция министерств вооружения и авиационной промышленности уменьшилась соответственно на 48 и 60%.

Произошли изменения в управленческой структуре. В сентябре 1945 г. был упразднен Государственный Комитет Обороны, его функции перешли к Совнаркому. Некоторые военные наркоматы были ликвидированы или преобразованы в гражданские. В 1946 г. все они были переименованы в министерства. Система хозяйственных ведомств росла и изменялась. В целом система управления приобрела еще более бюрократический характер и была адаптирована к мирной жизни\*.

\* В 1946 г. на базе общесоюзных наркоматов военного времени были созданы по два министерства: для руководства районами, подвергшимися оккупации, и для восточных районов (угольная, нефтяная, рыбная промышленность). В дальнейшем они были слиты. Однако были созданы новые министерства (строительного и дорожного машиностроения, средств связи, медицинской, пищевой промышленности, а некоторые объединены (черная и цветная металлургия, текстильная и легкая промышленность)).

Конверсия, однако, была далеко не полной. Уже с 1947 г. спад в некоторых военных отраслях вновь сменился подъемом. В авиационной промышленности, например, к концу 1949 г. производство достигло уровня 1945 г. После войны была принята колоссальная 10-летняя программа развития судостроения\*. Хотя полностью она выполнена не была, к 1955 г. советский ВМФ имел кораблей основных классов в 2–3 раза больше, чем в 1945 г. Вместе с тем он по-прежнему оставался флотом преимущественно прибрежного действия.

\* К 1955 г. предполагалось не только восстановить все судостроительные заводы, но и построить 8 новых, спустить на воду 4 тяжелых крейсера, 30 легких, 188 эсминцев, 244 только крупных и средних подводных лодок, 828 торпедных катеров и т.д.

Лучшие умы и ресурсы были брошены на создание новых видов вооружений: ракет, реактивной авиации, радиолокации, но прежде всего атомной бомбы. Уже в 1949 г. Советский Союз взорвал первое атомное устройство, а в 1953 г. создал водородную (термоядерную) бомбу.

Крупные успехи были достигнуты и в других сферах ВПК. В 1947 г. была создана первая советская баллистическая ракета дальнего действия. В 1953 г. удалось создать малогабаритный ядерный заряд, пригодный для размещения на ракетах. С этого же года в развитии военно-морского флота акцент был сделан на создание атомных подводных лодок. Таким образом, СССР обрел ракетно-ядерный потенциал.

По существу, к середине 50-х годов в СССР были заложены основы военно-промышленного комплекса, ставшего важнейшей, приоритетной частью экономики. Даже по официальной советской статистике, в четвертой пятилетке на укрепление обороноспособности было выделено 19,8% госбюджета (в первой пятилетке – 5,4%, во второй – 12,7% и за три года третьей – 26,4%).

Успехи в промышленности, военном деле базировались на жесточайшем административно-политическом нажиме на деревню, на откровенном ограблении крестьян. Нажим на деревню был сопоставим разве что с периодом массовой коллективизации, но теперь основные усилия партийных, советских, хозяйственных органов, а также милиции и госбезопасности были сосредоточены уже не на создании колхозов, а на беспощадном выкачивании из них продовольственных и денежных ресурсов. Нередко, выполнив государственный план поставок, колхоз оставался без хлеба. Виновными в такой ситуации оказывались председатели колхозов. В некоторых районах были осуждены до половины всех председателей колхозов. В целом по СССР в 1945 г. их было осуждено 5,8 тыс. человек, а в 1946 г. – уже 9,5 тыс. человек, в основном за раздачу зерна и сельскохозяйственных продуктов крестьянам и срыв государственных заготовок.

Простым колхозникам приходилось еще труднее. В результате развернутой государством кампании в 1946–1947 гг. площадь приусадебных участков крестьян была сокращена на 10,6 млн гектар. В то же время в 1947 г. средняя норма выдачи зерна на трудодень была ниже уровня 1940 г. почти в два раза (4,2 центнера против 8,2 центнера). При этом в некоторых областях норма выдачи зерна на трудодень составляла менее 300 г, а в некоторых колхозах зерна крестьянам не выдавали вовсе. В последующие годы, несмотря на некоторое улучшение положения, доходы от колхоза составляли в среднем лишь 20,3% денежных доходов семьи крестьянина, а 27,4% колхозов в 1950 г. вообще не выдавали денег на трудодни. Даже учитывая некоторое повышение норм выдачи продуктов на трудодень, можно констатировать, что изнурительная, порой 15-часовая работа в колхозе не столько обеспечивала крестьян, сколько давала им право кормиться за счет собственного, сократившегося в размерах приусадебного участка (причем, по статистике, колхозник работал на приусадебном участке лишь 17% отработанного времени).

Следует учитывать, что, не имея паспортов, крестьяне не могли покинуть деревню, а за невыполнение определенной нормы им грозила судебная ответственность.

Таким образом, после некоторого «послабления» в годы войны в советской колхозной деревне восстановилась, причем еще в более жестком виде, чем в 30-е годы, система принудительного труда. Оставаясь основным «донором» сталинской экономики, деревня, тем не менее, оставалась «пасынком» в выделении государственных ресурсов и темпах восстановления. Не случайно в начале 50-х годов деревня только приблизилась к довоенному уровню, хотя по четвертому пятилетнему плану должна была его превзойти на 27%. Даже в середине 1953 г., по признанию Хрущева, поголовье крупного рогатого скота было на 3,5 млн голов меньше, чем до войны. Урожайность зерновых даже в 1949–1953 гг. была заметно ниже, чем в 1913 г. (7,7 и 8,2 центнера с гектара). Среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства в 1950–1953 гг., по официальным данным, составляли 1,6%. Более того, небывалый нажим со стороны государства надломил советскую деревню. С 1950 г. число сельских жителей стало сокращаться.

Избранный в СССР вариант форсированного восстановления с опорой на внутренние ресурсы, сверхконцентрация средств в тяжелой, военной промышленности и страшный голод 1946 г. поставили десятки миллионов людей перед проблемой физического выживания, что не могло не вызывать определенного роста социальной напряженности. Отмена карточек в 1947 г. и конфискационная денежная реформа\* серьезно ударили по широким массам, сделав недоступными для них многие товары, продававшиеся по коммерческим ценам. В результате в 1947–1950 гг. цены на товары снижались пять

раз. В дальнейшем этот процесс как бы оторвался от его предыстории и отложился в массовом сознании как сталинский курс на регулярное снижение цен.

\* Деньги обменивались в масштабе 1 к 10. При этом пропорциональный обмен – 1 к 1 – производился для вкладчиков сберкасс, имевших вклад до 3 тыс. руб., для тех, кто имел вклад от 3 до 10 тыс., обмен шел 2 к 3, а для вкладов более 10 тыс. – 1 к 2. Наиболее пострадали от реформы крестьяне, которые сумели накопить за 1941–1946 гг. некоторые суммы, но держали их у себя, поскольку боялись заявлять о своих доходах.

Несмотря на постепенное увеличение номинальной, а отчасти и реальной зарплаты, даже в городах уровень жизни 1940 г. был достигнут только в 1951 г., а уровень 1928 г., который, в свою очередь, едва-едва приближался к уровню 1913 г., был достигнут только в 1954г. Крайне обострилась жилищная проблема.

Таким образом, политическое руководство СССР в послевоенные годы избрало наиболее сложный и ресурсоемкий вариант восстановления и развития советской экономики. Он предусматривал не только автаркическое развитие, с опорой на собственные силы, но и был отягощен курсом на максимальное форсирование тяжелой индустрии и ВПК за счет беспрецедентного ограбления деревни, сдерживания роста жизненного уровня населения, развития социальной сферы, легкой и пищевой промышленности. Реализация такого курса требовала не просто масштабного внеэкономического принуждения, но и массовых репрессий.

В послевоенные годы в СССР окончательно сформировался тоталитарный режим и был осуществлен возврат к чрезвычайной экономике предвоенного периода. В конце 40-х – начале 50-х годов, как и в годы первых пятилеток, первоначальные, весьма напряженные задания в дальнейшем еще более повышались, экономику и всю страну в целом вновь побуждали жить в сверхнапряженном, почти фронтовом режиме. В сочетании с максимальным форсированием военного производства, развертыванием нового витка массовых репрессий внутри страны, резким обострением международной обстановки, включая продолжавшуюся войну в Корее, эти обстоятельства недвусмысленно свидетельствовали о подготовке Сталиным нового, глобального военного столкновения с США. Смерть Сталина 5 марта 1953 г. сорвала эти планы и резко изменила советскую экономическую стратегию. Вместо форсированной подготовки к атомному мировому конфликту новое политическое руководство вынуждено было выбрать экономическую политику, делавшую акцент прежде всего на решении внутренних проблем и исходившую из возможности длительного мирного сосуществования различных общественных систем.

## 12.2. Советская экономика в период «оттепели»

*Борьба за власть и перипетии экономической политики.* Отсутствие в СССР легитимных механизмов передачи власти, в течение более двух десятилетий сосредоточенной лично в руках Сталина, после его смерти вызвало затяжную борьбу в высшем руководстве страны. Выбор путей дальнейшего развития экономики, равно как и страны в целом, определялся исходом ожесточенной борьбы в партийно-государственной элите. Однако общее направление – в сторону некоторого смягчения сверхцентрализма управления, степени и масштабов внеэкономического принуждения, постепенного отказа от чрезвычайных методов и иных «крайностей» сталинизма – было задано с самого начала.

Причины «оттепели» коренились в явном перенапряжении советского народного хозяйства, длительное время находившегося в состоянии постоянной, по сути, предельной мобилизации (форсированная индустриализация, война, затем восстановление и ускоренное формирование ВПК), результатом которых явилось невиданное разорение деревни, нищета подавляющей части населения, а также колоссальная по своим масштабам гулаговская экономика. Все эти факторы не только сдерживали дальнейшее развитие страны, но и грозили социальным взрывом. Важнейшую роль в отходе от сталинского курса сыграло стремление партийно-государственной элиты гарантировать себя от возобновления массовых репрессий.

Поначалу лидером постсталинского «коллективного руководства» выступал председатель Совета Министров СССР Г.М. Маленков. Его союзником считался Л.П. Берия (первый заместитель председателя правительства и министр внутренних дел). Именно они сразу же после смерти Сталина выступили против его «культы» и выдвинули самые радикальные предложения по реформированию страны.

Особый радикализм проявлял Берия. Это объяснялось как его информированностью о реальных проблемах советского общества, так, по-видимому, и стремлением «подчистить» свой кровавый имидж, набрать пропагандистские очки. Продуманной экономической стратегии у него, равно как и у других лидеров, не было.

По его инициативе 27 марта 1953 г. была объявлена небывалая по своим масштабам амнистия, в ходе которой было освобождено до 1,2 млн человек (главным образом уголовных заключенных). Уже 6 марта 1953 г. он дал указание о передаче ГУЛага Министерству юстиции, а строительных главков, находящихся в ведении МВД, – соответствующим министерствам. В ряде своих выступлений Берия высказался за перераспределение властных полномочий от партии к государственным органам, поставив под сомнение эффективность колхозного производства, и призывал отказаться от насаждения колхозов в Восточной Европе. По его инициативе было прекращено строительство Главного Туркменского канала, Волго-Балтийского водного пути, канала Волга–Урал, железной дороги Чум–Салехард–Игарка и других грандиозных, но экономически неэффективных сооружений поздней сталинской эпохи. Наконец, Берия предложил радикально улучшить отношения с Югославией, отказаться от строительства социализма в Восточной Германии и объединить ГДР и ФРГ в нейтральное демократическое государство.

Однако все партийно-государственное руководство, не исключая и Маленкова, ненавидело и боялось Берия, а тот допустил ряд просчетов, напугав их своих «радикализмом», а главное, дав повод заподозрить себя к претензиям на лидерство и в «двойной игре» по отношению к своим соратникам. Это позволило Н.С. Хрущеву (секретарь ЦК КПСС, с сентября 1953 г. первый секретарь ЦК КПСС) объединить все высшее руководство страны, включая Маленкова. 26 июня 1953 г. Берия был арестован, а в декабре того же года после скоротечного следствия и суда он и шесть других руководителей МВД были расстреляны.

Устранение Берии привело к дискредитации многих его «реформистских» предложений. Тем не менее линия на умеренную демократизацию советского общества и переориентацию экономической политики сохранилась. На июльском (1953) пленуме ЦК Маленков публично признал «существенные недостатки» в хозяйственной деятельности партии и указал на наличие немалого количества «отстающих предприятий и даже целых отраслей промышленности», а также «колхозов и целых сельскохозяйственных районов». Но главное заключалось в анализе хозяйственных недостатков. Решающим фактором отставания сельского хозяйства Маленков счел недостаточную материальную заинтересованность колхозников в увеличении сельскохозяйственных продуктов. Обеспечение этой заинтересованности Маленков назвал «коренным вопросом» развития сельского хозяйства. Не менее важна была и констатация недостаточного удовлетворения растущих материальных потребностей и культурных запросов советского народа.

В августе 1953 г. на сессии Верховного Совета СССР Маленков сформулировал новый курс, предусматривавший социальную переориентацию экономики и приоритетное развитие легкой промышленности. Последнее, правда, носило вынужденный характер. Масштабные дотации в легкую и пищевую промышленность вместе со значительным снижением цен – в конце 1953 г. хлеб стоил в три раза дешевле, чем в 1948 г., – привели к росту дефицита и пересмотру текущего плана в пользу опережающего роста производства товаров широкого потребления. Другим ключевым направлением экономической политики стало возрождение разоренной деревни. Уже в 1954 г. были резко снижены обязательные поставки сельскохозяйственных продуктов государству, списаны долги колхозов, уменьшены налоги с приусадебных участков и продаж на рынке. В то же время в 1,5–5,5 раза были повышены заготовительные цены на сельскохозяйственные продукты, возросли капиталовложения и поставки техники, были увеличены размеры приусадебных хозяйств.

Экономический курс Маленкова был оценен негативно значительной частью партийно-хозяйственной элиты. Оппонентом Маленкова выступил Хрущев, отстаивавший «союз» сельского хозяйства и тяжелой промышленности. В подходах к подъему сельского хозяйства также наблюдались серьезные различия. Хрущев, выступая против Маленкова, который в 1952 г. на XIX съезде партии заявил о решении зерновой проблемы в СССР, рисовал гораздо более драматическую картину положения дел в сельском хозяйстве, а главное, по его настоянию, важнейшим направлением быстрого увеличения производства зерна было признано освоение целинных и залежных земель в Казахстане, Поволжье и Сибири.

Властные позиции Маленкова после разоблачения Берии оказались ослабленными. Пост председателя Совета Министров утрачивал свое прежнее значение, власть все более перемещалась в секретариат ЦК

КПСС, т.е. к Хрущеву. Маленков оказался несилён в аппаратных играх. К тому же он восстановил против себя партийно-государственный аппарат массовыми сокращениями\* и жесткой критикой бюрократизма, а в марте 1954 г. сделал заявление о невозможности победы в новой мировой ядерной войне, чем шокировал партийную общественность. В январе 1955 г. на пленуме ЦК Хрущев обвинил Маленкова в стремлении к «дешевой популярности» у народа и множестве других ошибок. Маленков не оказал достойного сопротивления. В феврале 1955 г. он был освобожден от поста председателя правительства по «собственной просьбе».

---

\* В 1954 г. в 46 министерствах было упразднено 200 главков и управлений, 4,5 тыс. контор и организаций, более 4 тыс. мелких управленческих структур, почти в три раза была сокращена статистическая отчетность.

Бесспорным, хотя и не всевластным лидером стал Н.С. Хрущев. В своем докладе на XX съезде КПСС Хрущев лишь частично, выборочно раскрыл правду о преступлениях Сталина, но произвел такой переворот в умах, что возвращение к прежнему режиму, сталинской экономической системе стало уже невозможным. Вместе с тем развенчание «культы личности Сталина» раскололо партийную элиту, все советское общество и международное коммунистическое движение.

Последовавший затем летом 1957 г. окончательный разгром противников Хрущева (Маленкова, Молотова и др.), смещение с поста министра обороны Г.К. Жукова знаменовали окончание периода «коллективного руководства». В марте 1958 г. Хрущев, оставаясь Первым секретарем ЦК, стал и Председателем Совета Министров СССР. Концентрация всей полноты власти в руках Хрущева имела весьма противоречивые последствия для развития советской экономики.

В отличие от Маленкова, который предполагал сравнительно осторожное реформирование при сохранении институциональных основ экономики и, главное, самой парадигмы управления (правда, уже с учетом интересов народа, но без его непосредственного участия в хозяйственном руководстве), Хрущев был настроен на радикальные меры. К ним побуждали как особенности его одаренной, но импульсивной и не обремененной особым образованием личности, так и объективная потребность в новом, после Маленкова, этапе реформ. От первоначальной ликвидации или смягчения «крайностей» сталинской экономики жизнь подталкивала к переходу к новой системе управления народным хозяйством.

Даже частичное нарушение в 1953–1955 гг. известной целостности сталинской системы, построенной на тотальной централизации, беззастенчивом ограблении населения и жесточайшем, всепроникающем принуждении, вызывало новые проблемы: обострение проблемы финансирования экономики из-за резкого роста дотаций легкой промышленности, сельскому хозяйству, отмены принудительных займов и развертывания социальных программ; падение дисциплины; выражение недовольства традиционной практикой произвольного повышения норм выработки на предприятиях, рост текучести рабочей силы; увеличение неудовлетворенного спроса населения на товары, жилье и т.д. Из-за нараставших хозяйственных трудностей уже в декабре 1956 г. пленум ЦК вынужден был уменьшить задания шестой пятилетки по росту производства и производительности труда.

Решать обострившиеся проблемы можно было либо постепенно, нащупывая контуры нового хозяйственного механизма, как это делал Маленков, а затем созданная в декабре 1956 г. Государственная комиссия по экономике, либо радикально, двигаясь к принципиально иной экономической системе. Этот путь в итоге и выбрал Хрущев. В силу особенностей обстановки и экономического мышления той эпохи поиск новой экономической политики свелся к поискам «решающего звена в цепи». Таковыми поначалу были признаны массовые политико-экономические кампании (с 1954 г. – освоение целины, с 1955 г. – максимальное расширение посевов кукурузы, с 1957 г. – «мясные» и «молочные» кампании) и административные реорганизации, вектор которых был задан стремлением к децентрализации и демократизации хозяйственного управления.

По инициативе Н.С. Хрущева и вопреки мнению Государственной комиссии по экономике, возглавляемой М.Г. Первухиным, в мае 1957 г. было принято решение о ликвидации десяти отраслевых промышленных министерств и создании территориальных органов управления – советов народного хозяйства. Однако экономический эффект реформы оказался непродолжительным, поскольку замена отраслевого принципа управления на территориальный не затронула основы административно-командной системы и не могла разрешить накопившиеся проблемы. Вскрывшаяся вскоре явная недостаточность принимаемых мер заставила обратить внимание на выработку



экономической стратегии. Поскольку умерщвленная в 30-х – начале 50-х годов советская экономическая мысль не могла дать конкретных рецептов, путеводной звездой хрущевских реформ стала идеология, утверждавшая в качестве высшей, стратегической цели построение коммунизма – идеального общества, при котором будут решены все экономические и прочие проблемы.

Важнейшее влияние на формирование нового курса оказывали политические мотивы, потребность в укреплении позиций лидера, пошатнувшихся в результате восстания в Венгрии в октябре–ноябре 1956 г. В отличие от Маленкова, Хрущев попытался опереться не только на обновленный им партийно-государственный аппарат, но и на массы. Тем более что пробуждение социальной активности народа и привлечение его к управлению трактовалось марксизмом как залог решения самых сложных проблем. Курс Хрущева имел известные социально-психологические и методологические корни; во всяком случае, он органически вписывался в общественную атмосферу послесталинской «оттепели», с пробуждавшимися, хотя и весьма неопределенными надеждами, оптимизмом, верой в собственные силы, отражал традиционную для советского руководства психологию максимализма, «коммунистического штурма» и убеждение в том, что «нет таких крепостей, которые не могут взять большевики». Эти настроения подогревали и изменения на международной арене, где укрепилось сообщество социалистических стран, рушилась колониальная система, десятки миллионов людей в «третьем мире» обращали свои взоры на СССР.

В этой обстановке в 1957 г. Хрущев выдвинул лозунг «догнать и перегнать Америку». Хотя речь поначалу шла лишь о производстве мяса и молочных продуктов, данный лозунг положил начало хрущевскому «прыжку», под который уже вскоре была подведена идеологическая основа. В 1959 г. XXI съезд КПСС констатировал, что социализм в СССР одержал полную и окончательную победу, а страна вступила в период развернутого строительства коммунизма. На съезде вместо явно не выполнявшейся шестой пятилетки был принят масштабный семилетний план (на 1959–1965 гг.), выполнение которого позволило бы СССР догнать и перегнать США. В 1961 г. на XXII съезде КПСС была принята новая Программа КПСС, предусматривавшая построение в СССР коммунистического общества. Уже через 10 лет предполагалось превзойти западные страны по производству продукции на душу населения, а через 20 лет – построить материально-техническую базу коммунизма.

Курс на строительство коммунизма определил не только общественно-политический фон, но во многом и содержание экономической политики Хрущева конца 50-х – начала 60-х годов. Ее главной целью был поиск новых стимулов к труду, способных компенсировать поколебленную после смерти Сталина систему тотального страха. Таковые были найдены прежде всего во всемерном разжигании коммунистического энтузиазма. Энтузиазм масс в сочетании с дальнейшей демократизацией хозяйственного механизма (в том числе провозглашенным в Программе переходом от государственного управления к общественному самоуправлению) казались ключом, с помощью которого можно было решить не только многочисленные текущие проблемы, но и одновременно реализовать главную цель всех коммунистов.

**Социально-экономическое развитие СССР.** Под влиянием принятых в 1953–1954 гг. решений, ослабивших колоссальный государственный нажим на деревню, темпы развития сельского хозяйства выросли в пять раз. В 1953–1958 гг. среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства составили примерно 8% против 1,6% в 1950–1953 гг. Весомый вклад в рост сельского хозяйства внесло поначалу и освоение целинных земель. Уже в 1954–1956 гг. было распаханно 36 млн гектаров целинных и залежных земель. В 1956 – 1958 гг. государство получило с целины более половины заготовленного хлеба. Доля капиталовложений в сельское хозяйство поднялась почти до  $\frac{1}{3}$  по сравнению с  $\frac{1}{5}$  в начале десятилетия (правда, примерно 32% этих инвестиций шло на целину). Денежные доходы колхозов с 1953 по 1958 г. увеличились более чем в три раза.

Однако оживление советской деревни оказалось скоротечным. На продолжение начатой в 1953–1954 гг. аграрной политики у советского руководства не хватало денег. В силу политических и социальных соображений оно не решилось поднять розничные цены, перенеся на них примерно трехкратное увеличение заготовительно-закупочных цен на сельскохозяйственные продукты и иные масштабные дотации, полученные колхозами в 1953–1958 гг., и это бремя оказалось непосильным для бюджета. Произведенная в 1958 г. реорганизация МТС, с принудительным выкупом колхозами имевшейся у них техники, хотя и позволила выкачать из деревни некоторые средства, тем не менее резко ухудшила финансовое положение большинства хозяйств, а главное, не могла решить проблемы инвестиций для

сельского хозяйства. Другие административные реорганизации – укрупнение колхозов, преобразование части из них в совхозы и т.п. – также не дали заметных результатов.

Глубинные причины кризиса сельского хозяйства коренились в том, что ликвидация сталинской системы репрессий способствовала разложению колхозного строя, основанного на диктате государства. Начавшаяся выдача паспортов колхозникам позволила им обрести свободу передвижения и в массовом порядке двинуться в города. Устранение угрозы репрессий за невыполнение нормы трудовой подорвало важнейший стимул труда в «общественном хозяйстве». Это обстоятельство, а также стремление приблизиться к полностью обобществленному коммунистическому хозяйству подтолкнули хрущевское руководство к попыткам ликвидировать личное крестьянское подворье. Однако эта мера не заставила колхозников лучше работать в колхозах. Напротив, она нанесла сельскому хозяйству огромный ущерб и вытолкнула новые миллионы колхозников в города.

Как следствие среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства в 1959–1964 гг. снизились примерно в пять раз (по сравнению с 1953–1958 гг.), составив примерно 1,5%, что соответствовало периоду 1950–1953 гг. Среднегодовое производство зерновых на душу населения едва превышало уровень 1913 г. Освоение целины, потребовавшее огромных инвестиций, хотя и дало поначалу отличные результаты, тем не менее не смогло решить зерновой проблемы в СССР, поскольку из-за эрозии почвы и засух урожаи на целинных землях стали быстро падать. В начале 60-х годов в городах возник острый дефицит продуктов питания, включая хлебобулочные, мясные изделия, и других товаров массового спроса. Для объяснения тотального дефицита власти начали борьбу против «спекулянтов», «экономической преступности», но улучшить ситуацию не смогли. В 1962 г. советское руководство вынуждено было повысить розничные цены на мясо (на 30%) и масло (на 25%), что вызывало массовые протесты населения. Однако проблему дефицита продуктов питания это не решило. С 1963 г. советское правительство, чтобы избежать голода, впервые закупило за границей более 12 млн т зерна (на 1 млрд долл.). СССР стал регулярно, в возрастающих размерах ввозить зерно из-за границы.

Вынужденное прекращение массивной перекачки ресурсов из деревни в города ликвидировало важнейший источник накоплений советской экономики, позволившей ей в свое время провести форсированную индустриализацию, послевоенное восстановление промышленности и городов. Более того, подорванное в результате этого сельское хозяйство само стало требовать огромных ресурсов, как в виде прямых капиталовложений, так и в виде масштабного импорта продовольствия. Положение дел в сельском хозяйстве оказывало огромное влияние на народное хозяйство и общество в целом.

Необходимость экономии средств явилась одним из важнейших факторов масштабных сокращений армии и обычных вооружений. Только в 1955–1958 гг. советские вооруженные силы, насчитывавшие 5,8 млн человек, были сокращены более чем на 2,1 млн человек. Однако экономия была относительной. Колоссальные ресурсы поглощала гонка вооружений, прежде всего стратегических, в которых СССР приходилось, как правило, догонять США\*. В этой сфере Советский Союз впервые добился кратковременного приоритета, первым создав межконтинентальную баллистическую ракету.

---

\* Межконтинентальный бомбардировщик был создан в США в 1948 г., а в СССР в 1955 г., баллистическая ракета, запускаемая с подводной лодки, соответственно в 1960 и 1964 гг., твердотопливные межконтинентальные баллистические ракеты в 1962 и 1966 гг. и т.д.

В промышленности середина 50-х годов была ознаменована постепенным смягчением сталинского сверхцентрализма, радикальной децентрализацией и демократизацией управления. Расширились права союзных республик. В их ведение было передано 15 тыс. предприятий, ряд министерств из союзных был реорганизован в союзно-республиканские. Ускоренными темпами развивалась легкая промышленность. Таким образом, в первые годы «оттепели» промышленная политика, равно как и экономическая политика в целом, была нацелена на решение первоочередных задач.

Научно-технические достижения эпохи «оттепели», уходящие своими корнями в предшествующую эпоху, заложили основу для достижения в последующем военно-стратегического паритета с США. Развертывание НТР подтолкнуло и развитие образования. Быстро увеличивался выпуск специалистов из высших учебных заведений. В 1958 г. было введено обязательное восьмилетнее образование. Научно-технические достижения в массовом порядке стали входить в быт советских людей. Все большее распространение стали получать телевизоры (только за 1953–1958 гг. их число увеличилось с 0,2 млн до 3

млн), холодильники, радиовещание. Таким образом, СССР сумел не пропустить начавшуюся научно-техническую революцию. Ускоренное развитие научно-технического прогресса, впервые в советской истории обеспечившее нашей стране мировой приоритет в некоторых принципиальных научно-технологических отраслях, явилось одним из крупнейших достижений «оттепели».

Во второй половине 50-х годов резерв «простых» решений, исправлявших прежние «перекося», был исчерпан. Однако, исходя из прежней логики «простых решений» и высказанных в предыдущие годы новых идей (децентрализация, усиление контроля снизу, сокращение аппарата управления, комплексное развитие территорий и т.д.), Хрущев в 1957 г. сумел настоять на внешне радикальной перестройке хозяйственного управления с преимущественно отраслевого на территориальный принцип. В итоге было упразднено более 140 союзных, союзно-республиканских и республиканских министерств и создано 105 советов народного хозяйства. Для проведения научно-технической политики при Совете Министров СССР были учреждены государственные комитеты (по автоматизации, авиационной технике, машиностроению, радиоэлектронике и т.д.).

Реформа дала определенный экономический эффект за счет резкого сокращения числа межведомственных барьеров, повышения оперативности управления, налаживания региональной кооперации и т.д. Однако главным было другое. Еще в начале создания совнархозов специалисты подметили, что на переходный период, когда предприятие оставалось как бы бесхозным (министерства уже сложили свои полномочия, а совнархозы еще не оформились), многие из них улучшили свою работу.

Эффект реформы проявлялся до тех пор, пока новые органы управления еще не сложились в устойчивую систему, пока сама логика развития административной системы не привела к укрупнению совнархозов и фактическому восстановлению ведомственно-отраслевой системы управления внутри территориальной. Таким образом, сохранив сущность административно-командной системы, реформа как бы заменила недостатки отраслевой системы управления проявившимися вскоре недостатками территориальной системы управления, с отраслевой несбалансированностью, местническими тенденциями, разбухшим аппаратом управления. Разделение в 1962 г. партийных и советских органов по производственному принципу на промышленные и сельские было просто актом отчаяния запутавшегося хрущевского руководства.

Постепенно становилось ясно, что без существенного реформирования всего хозяйственного механизма, системы стимулирования работников и предприятий решить экономические проблемы невозможно.

В целом в 50-х – первой половине 60-х годов советская промышленность развивалась высокими, хотя и постепенно снижавшимися, темпами. Рост промышленного производства в СССР в этот период был выше, чем во всех ведущих капиталистических странах, за исключением Японии. По оценке некоторых исследователей, в 50-е годы темпы роста промышленного производства и национального дохода были наивысшими за всю советскую историю с 1928 г. Среднегодовые темпы роста промышленности составили: в первой половине 50-х годов – 8,7%, во второй половине 50-х годов – 8,3, а в первой половине 60-х годов – 7%. Особенно быстро развивалось машиностроение, химическая промышленность. Однако пищевая и легкая промышленность с конца 50-х годов стали испытывать все возрастающие трудности. Общее замедление темпов промышленного развития в СССР было связано как с нараставшими трудностями в сельском хозяйстве, так и в хозяйственном механизме самой промышленности и в целом советской экономики, так и не сумевшей разрешить ключевую проблему мотивации трудовой деятельности.

Важнейшее значение имели новации хрущевского руководства в социальной политике. Было осуществлено масштабное повышение заработной платы, отменены принудительные государственные займы. Были вдвое повышены пенсии, а с 1964 г. пенсии впервые стали выдавать колхозникам. В 1953–1958 гг. заработная плата горожан росла в среднем на 6% в год. Потребление овощей и фруктов выросло в 3,4 раза, рыбы – на 90%, мяса – на 50, молочных продуктов – на 40%. Во второй половине 50-х годов рабочие и служащие были переведены на 7-часовой рабочий день. Впервые за годы советской власти было развернуто массовое жилищное строительство. Городской жилищный фонд в 1955–1964 гг. увеличился в 1,8 раза. Тем не менее из-за массового наплыва в города мигрантов из деревни преодолеть жилищный кризис не удалось. Таким образом, по темпам повышения уровня жизни населения период середины 50-х годов занимал исключительное место в советской истории, сопоставимое разве что с

эпох. Однако в конце 50-х – начале 60-х годов под влиянием экономических трудностей темпы роста благосостояния населения резко замедлились, социальные проблемы и прежде всего тотальный дефицит продовольственных и иных товаров обострились.

Некоторое ослабление напряженности проявилось в международных отношениях. В приоритетном порядке развивались производственные, торговые и научно-технические связи с социалистическими странами, способствующие решению политико-идеологической задачи – созданию «собственной» экономической системы, противостоящей западной. После разрыва отношений с Китаем в начале 60-х годов внимание советского руководства было сосредоточено на европейских социалистических странах – членах созданного в 1949 г. Совета Экономической Взаимопомощи.

В целом в 50-х – середине 60-х годов началось постепенное «открытие» СССР миру. Однако автаркия развития была не преодолена, а лишь чуть модернизирована. Это предопределило прогрессирующее экономическое и особенно научно-технологическое отставание Советского Союза и стран СЭВ от западного мира в последующий период.

### **12.3. На пути к системному кризису: народное хозяйство СССР в 1964–1985 гг.**

**Смена власти и политического курса.** В октябре 1964 г. на пленуме ЦК КПСС Хрущев был смещен со своих постов. Первым секретарем ЦК был избран Л.И. Брежнев, а председателем Совета Министров СССР – А.Н. Косыгин. С 1966 г. он стал Генеральным секретарем, а с 1977 г. – Председателем Президиума Верховного Совета СССР. Брежнев стал выразителем интересов партийно-государственной бюрократии. Господствующими в этой среде настроениями были неприятие хрущевских реформ, стремление к стабильности, созданию максимально комфортных для себя условий. Поэтому брежневское руководство избрало сравнительно умеренный консервативный курс. Его идеологическим обоснованием была концепция развитого социализма, которая позволяла не только «отодвинуть» задачу построения коммунизма на неопределенное будущее, но и зафиксировать «достижения» на этом пути, а также избежать постановки сколько-нибудь определенных задач.

В отличие от Сталина и даже Хрущева, Брежнев относительно осторожно пользовался властью. Более того, он предпочитал бездействовать, если сталкивался со сложной, трудноразрешимой проблемой. Поскольку таких проблем становилось все больше, а его здоровье со второй половины 70-х годов существенно ухудшилось, Брежнев все меньше обращал на них внимание. Нараставшие проблемы не решались, а официальная пропаганда все громче трубила об успехах. Все это способствовало постепенному разложению общества сверху донизу, утверждению двойных стандартов жизни – официальных и реальных. Быстро росла преступность и коррупция\*. Таковы были общественно-политические тенденции периода советской истории, получившего затем название «застой».

\* Лишь за 1973–1983 гг. число преступлений, по некоторым данным, выросло почти вдвое, а случаев взяточничества – в три раза. В 1971–1985 гг. число только выявленных хищений социалистической собственности в крупных и особо крупных размерах увеличилось в пять раз.

Вместе с тем в полной мере новый курс установился не сразу. Более того, в экономике поначалу еще сказывался реформаторский импульс предшествующей эпохи.

**Экономическая реформа 1965 г. и развитие советской экономики во второй половине 60-х – начале 80-х годов.** В 1965 г. по инициативе и настоянию А.Н. Косыгина начались экономические реформы. Прежде всего были ликвидированы совнархозы и восстановлены промышленные министерства. Управление народным хозяйством было переведено с преимущественно территориального на отраслевой принцип. Но главное значение реформ заключалось в расширении самостоятельности предприятий и усилении их материального стимулирования. Было сокращено число директивно планируемых показателей. Чтобы заинтересовать предприятия в повышении качества товаров и сокращении продукции, не пользующейся спросом, наряду с объемом валовой продукции вводился показатель стоимости реализованной продукции. Были увеличены премии за перевыполнение плановых заданий. Предприятия и объединения переводились на хозрасчет. Чтобы стимулировать инициативу предприятий, в их распоряжении оставляли долю прибыли, из которой формировались фонды, предназначенные для развития производства, социальной сферы и стимулирования работников. Предполагалась также реформа

цен: вместо искусственного поддержания низких оптовых цен предполагалось установить их на уровне, обеспечивающем работу предприятий на началах хозрасчета.

Положения реформы входили в жизнь с трудом, а некоторые так и не были реализованы. Предусмотренные первоначально прямые связи между предприятиями и оптовой торговлей средствами производства не были введены из-за несовместимости с системой фондирования и разрядок. В итоге хозрасчет предприятий оказался без материального обеспечения, к тому же поощрительные фонды были слишком малы. Тем не менее несколько возросшая самостоятельность предприятий пришла в противоречие с полномочиями министерств и ведомств, жестким директивным планированием всего народного хозяйства и системой ценообразования, в частности с установкой на стабильность розничных цен. Реформа оптовых цен была проведена в 1966–1967 гг.

Многочисленные противоречия реформы можно было устранять, постепенно продвигаясь к рынку. Однако это было невозможно по политико-идеологическим причинам. Даже «прогрессист», «технократ» Косыгин был противником рынка и выступал лишь за отдельные элементы рыночных отношений, за усиление роли экономических регуляторов в социалистической, т.е. огосударственной, директивно планируемой экономике. Косыгину противостоял Брежнев, который вообще не был сторонником сколько-нибудь серьезных реформ. К тому же советскую элиту напугала эскалация американской интервенции во Вьетнаме, а также «пражская весна» 1968 г. Попытки чехословацкой компартии придать социализму «второе дыхание», в том числе с помощью рыночных механизмов, привели в конечном счете к советскому вторжению в ЧССР. В итоге экономическая реформа в СССР стала свертываться, начался возврат к детальному планированию и оперативному управлению предприятиями со стороны министерств и ведомств.

Последствия незавершенной косыгинской реформы для развития советской экономики до сих пор являются дискутируемой проблемой. Во многом это объясняется отсутствием достоверной статистики. Согласно официальным данным, среднегодовые темпы роста промышленного производства в 1966–1970 гг. составили 8,5% по сравнению с 8,6% в 1961 – 1965 гг., что свидетельствовало о том, что реформа приостановила наметившееся еще в 50-е годы падение темпов роста. Альтернативные оценки, напротив, свидетельствовали об увеличении темпов падения промышленного роста (темп роста снизился с 7 до 4,5% в рассматриваемые периоды). По-видимому, экономические преобразования дали все же определенный импульс народному хозяйству. Однако в любом случае реформа не оправдала возлагавшихся на нее надежд.

Сельское хозяйство также подверглось реформированию согласно решениям мартовского и сентябрьского (1965) пленумов ЦК. Была предпринята попытка изменить механизм управления отраслью на основе сочетания общественных и личных интересов, усиления материальной заинтересованности колхозников и рабочих совхозов в росте производства. План обязательных закупок зерна был снижен и объявлен неизменным на 10 лет, а сверхплановые закупки должны были производиться по повышенным ценам. Были сняты некоторые ограничения с личных подсобных хозяйств. Однако акцент был сделан на увеличении капиталовложений и повышении роли министерства сельского хозяйства в планировании и руководстве отраслью. Таким образом, преобразования в сельском хозяйстве, в отличие от промышленности, отчасти напоминали соответствующие меры 1953-1954 гг.

Поначалу принятые решения дали заметный эффект. Стоимость сельскохозяйственной продукции за восьмью пятилетку (1966–1970) выросла на  $\frac{1}{5}$ , совокупная рентабельность совхозного производства составила 22%, колхозного – 34%. Однако эффект оказался непродолжительным. Несмотря на огромные инвестиции, колоссальные масштабы мелиорации и поставок техники и удобрений, в 70-х – начале 80-х годов среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства быстро снижались. Если в 1966-1970 гг. они составили 3,9%, то в 1971-1975 гг. - 2,5, в 1976-1980 гг. - 1,7, а в 1981-1985 гг. - 1%.

В результате десятилетий безжалостных экспериментов над Деревней происходило прогрессирующее «раскрестьянивание» – новые поколения советских крестьян все более теряли связь с землей и рассматривали себя как поденщиков, наемных рабочих. Проблему же их материальной заинтересованности в наращивании сельскохозяйственного производства решить не удалось. К этому добавилось отставание развития производственной инфраструктуры (дороги, хранилища и т.п.) и прогрессирующее обезлюдение деревни. В результате отставания социальной инфраструктуры и уровня доходов на селе по сравнению с городом только с 1970 по 1979 г. сельское население уменьшилось почти

на 7 млн, главным образом молодых, наиболее активных людей. Хотя на время уборки, в порядке так называемой «шефской помощи селу», привлекалось, по некоторым оценкам, около 20% всего активного населения страны, потери урожая составляли 30%.

Закупки зерна за рубежом выросли с 2,2 млн т. в 1970 г. до 27,8 млн в 1980 г. и 44,2 млн т в 1985 г. Однако и огромный импорт не мог предотвратить быстрого ухудшения продовольственного положения в стране. С 70-х годов в разряд дефицита попали мясо, колбаса, в ряде районов и молочные продукты.

В основе нараставших трудностей сельского хозяйства лежали как отзвуки прежней политики (насаждение колхозов, беспощадное выкачивание ресурсов из деревни, попытки ликвидации личного подворья и т.д.) и просчеты в управлении, так и объективная нехватка инвестиций, порожденная, в частности, нежеланием советского руководства повышать розничные цены на сельскохозяйственные продукты из-за опасения социальных протестов, несмотря на увеличение закупочных цен и стремительный рост себестоимости. Дальнейшее развитие аграрного производства, хотя и не покрывало потребностей народного хозяйства, требовало от государства все новых и новых дотаций, превращаясь в «черную дыру» советской экономики. Именно на селе наиболее ярко проявилась несостоятельность «социалистических методов хозяйствования».

В целом экономика СССР продолжала развиваться преимущественно экстенсивно, несмотря на постепенное исчерпание свободных ресурсов, прежде всего трудовых, или их существенное удорожание (добыча и транспортировка полезных ископаемых). Как следствие темпы экономического роста быстро снижались. Свертывание реформ и возврат к прежней хозяйственной практике, что открыто возвестила экономическая «контрреформа» 1979 г., не могли этого предотвратить. Даже по официальной статистике среднегодовые темпы роста промышленного производства с 8,5% в 1966–1970 гг. снизились до 7,4% в 1971–1975 гг., 4,4% в 1976–1980 гг. и 3,6% в 1981–1985 гг., а национального дохода соответственно с 7,2% до 5,1, 3,8 и 2,9%. К началу 80-х годов советская экономика вошла в полосу стагнации. В натуральном выражении объемы производства в ряде отраслей не только не росли, но, напротив, снижались. Фактически прекратился рост производительности труда.

Огромное деформирующее влияние на народное хозяйство СССР оказывало масштабное наращивание военных расходов. Благодаря перенапряжению советской экономики, а отчасти и тому, что Америка во второй половине 60-х – первой половине 70-х годов завязла в кровопролитной и дорогостоящей войне во Вьетнаме, был достигнут военно-стратегический паритет с США. Однако гонка вооружений продолжалась и в 70–80-х годах. ВПК практически «подмял» под себя всю советскую экономику. Официальный военный бюджет составил в 1985 г. 19,1 млрд руб. Однако данные о реальных военных расходах тщательно засекречивались. Их не знали даже секретари ЦК, ведавшие экономическими вопросами. Как признал позднее М.С. Горбачев, в 1983 г. Ю.В. Андропов не разрешил ему и еще двум секретарям ЦК, ведавшим экономическими проблемами, ознакомиться с реальным бюджетом и данными о военных расходах. По западным оценкам, советские военные расходы составляли примерно 1/3 ВВП, что многократно превышало соответствующие показатели США, а тем более других западных стран. На военные нужды прямо или косвенно работало до 80% отечественного машиностроения. Милитаризацию советской экономики и финансовой системы еще более усилила война СССР в Афганистане в 1979–1989 гг. Ежегодные расходы на нее оценивались в 3–4 млрд руб. В итоге советское народное хозяйство просто не выдерживало колоссальных военных трат.

Латать зияющие бреши в тонущей экономике и поддерживать видимость благополучия позволила массовая распродажа природных ресурсов. Благоприятные условия для этого создали освоение нефтяных, газовых месторождений Западной Сибири, а также многократный скачок мировых цен на энергоносители в середине 70-х годов. В итоге только за 70-е годы в страну поступило, по оценкам, 180 млрд «нефтедолларов». Они были израсходованы не столько на решение острейших структурных проблем советской экономики, сколько на военные нужды, закупку продовольствия, товаров массового спроса и другие текущие потребности.

Глубинные причины нараставших хозяйственных трудностей коренились в том, что, несмотря на некоторое усиление материальной заинтересованности работников и повышение роли экономических рычагов в управлении предприятиями, существенной перестройки хозяйственного механизма на деле не произошло. Кардинальная проблема стимулов к труду разрешена не была. В результате в полную силу в СССР трудился лишь каждый третий работник.

По мере дальнейшего развертывания научно-технической революции все более ярко обнаружилась невосприимчивость социалистической экономики к научно-техническому прогрессу. Среднегодовой прирост использованных в производстве изобретений и рационализаторских предложений неуклонно сокращался: в 50-е годы он составил 14,5%, в 60-е годы – 3, а в 70-е годы – всего 1,8%. В итоге в производство внедрялась лишь  $\frac{1}{5}$  часть изобретений.

Таким образом, если достижениями первого этапа научно-технической революции, благодаря огромной концентрации ресурсов на сравнительно немногих передовых направлениях, СССР в целом смог воспользоваться, то второй этап НТР, начавшийся в 70-е годы, с изобретением микропроцессоров, массовой компьютеризацией и т.п., и характеризовавшийся резким расширением «фронта» и темпов научных и технологических открытий, почти не затронул советскую экономику. Чуть лучше ситуация складывалась в военных отраслях. Но и в них традиционная политика максимальной концентрации материальных и кадровых ресурсов в новых условиях давала сбои, так как они все больше зависели от общего технологического уровня народного хозяйства; эффективности экономического механизма.

Ведущие страны Запада в 70-е годы начали переход к новому постиндустриальному, или информационному, обществу, в котором на роль основного капитала выдвигалась уже не земля (как в аграрном обществе), не фабрики и заводы (как в обществе индустриальном), а информация. Это общество характеризовалось резким увеличением роли непроизводственной (по марксистской идеологии) и особенно образовательной сферы, свертыванием традиционных отраслей промышленности (добывающей, металлургической и т.д.), переходом к ресурсосберегающим и наукоемким технологиям (микроэлектроника, информатика, телекоммуникации, биотехнологии), индивидуализацией потребления. В 1985 г. в США уже примерно каждая пятая семья имела персональный компьютер,  $\frac{3}{4}$  населения работало в сфере услуг. У нас же в непроизводственных отраслях было занято менее 27% работников.

Таким образом, СССР по-прежнему развивался в рамках индустриального общества с упором на традиционные отрасли. Он занял первое место в мире по производству нефти, газа, стали, железной руды, минеральных удобрений, серной кислоты, тракторов, комбайнов и т.д. Но даже и в традиционных отраслях советская экономика все более отставала. При проверке в 1979–1980 гг. технического уровня почти 20 тыс. видов отечественных машин и оборудования выяснилось, что не менее трети из них нуждаются в снятии с производства или коренной модернизации. По международным же меркам экономика СССР, за исключением сырьевых отраслей, была неконкурентоспособна. Доля машин и оборудования в советском валютном экспорте составляла примерно 3%. Более того, и по общим объемам промышленного производства Советский Союз в 80-х годах «пропустил вперед» Японию.

Экстенсивный характер развития советской экономики и нараставшие хозяйственные трудности резко ограничивали возможности решения социальных задач. Благодаря массивному притоку «нефтедолларов» произошел заметный сдвиг в развитии социальной сферы и повышении благосостояния населения. Число специалистов, занятых в народном образовании, в 1970–1985 гг. выросло более чем вдвое: с 6,9 до 14,5 млн человек, среднемесячная зарплата увеличилась со 122 до 190 руб., выросло потребление товаров, особенно таких, как легковые автомобили, цветные телевизоры, пылесосы, мебель и т.д. Тем не менее темпы роста благосостояния в 70-х – начале 80-х годов быстро сокращались. Так, несмотря на острейшую жилищную проблему, удельный вес капиталовложений в жилищное строительство (к общему их объему) сократился с 17,7% в 1966–1970 гг. до 15,1% в 1981 – 1985 гг., ввод в действие жилья со второй половины 70-х годов практически не рос. Доля средств союзного бюджета, шедших на просвещение и здравоохранение, к 1985 г. упала ниже уровня 1940 г. С 70-х годов в СССР перестала увеличиваться средняя продолжительность жизни (в 1985 г. она была ниже, чем в 1958 г.), стала расти детская смертность. К началу 80-х годов СССР находился лишь на 35-м месте в мире по продолжительности жизни, почти 50 стран имели более низкую детскую смертность.

Опережение роста денежных доходов населения над предложением товаров и услуг обострило продовольственные трудности, дефицит товаров народного потребления. Неравный доступ к товарам и услугам из-за наличия целой системы льгот, распределителей и т.п. серьезно увеличил разрыв в качестве, уровне жизни основной массы населения – рабочих, крестьян, интеллигенции – и привилегированных слоев, прежде всего партийной и хозяйственной номенклатуры. Согласно некоторым оценкам, по уровню потребления на душу населения СССР занимал лишь 77-е место в мире.

Особенностью развития советской экономики в 1965–1985 гг. являлся стремительный рост внешней торговли. Благоприятные условия создали разрядку международной напряженности (заключение договоров об ограничении стратегических вооружений, принятие Заключительного акта Хельсинкского совещания, подтвердившего неизменность границ в Европе, и других документов, изменивших саму атмосферу взаимоотношений между Востоком и Западом), повышение мировых цен на энергоносители и наращивание поставок нефти и газа из СССР. Только за 1970–1980 гг. экспорт нефти вырос с 66,8 млн до 119 млн т, а газа – с 3,3 до 54,2 млрд кубометров.

Немаловажное значение имел курс советского руководства на развитие максимально тесного экономического сотрудничества, широкой производственной кооперации с социалистическими странами, преследовавший как собственно экономические, так и политические цели, например, обеспечение максимальной сплоченности «социалистического лагеря».

В результате внешнеторговый оборот СССР за 1970–1985 гг. вырос с 22,1 млрд до 142,1 млрд руб. В структуре советского экспорта доминировали топливно-энергетические и сырьевые товары, а в импорте – машины, оборудование, зерно и товары массового спроса. По ряду отраслей (прокатное оборудование, оборудование для химической, текстильной промышленности и т.д.) импорт обеспечивал подавляющую часть потребностей советской экономики. Таким образом, во второй половине 60-х – середине 80-х годов шло постепенное, во многом вынужденное преодоление автаркии советской экономики и ее интеграция (по ряду позиций) в мировое экономическое хозяйство. Это обстоятельство в сочетании с начавшимся распадом советской хозяйственной модели создавало условия для новой попытки экономических преобразований.

#### **12.4. «Перестройка» и крах социалистической экономики**

**В поисках путей «совершенствования социализма».** Первые попытки выхода из системного кризиса с опорой на жесткие административные меры были предприняты новым Генеральным секретарем ЦК КПСС Ю.В. Андроповым, избранным на этот пост после смерти Л.И. Брежнева в ноябре 1982 г. Несмотря на то что новый лидер так и не успел выработать программу экономических преобразований, его более реальные оценки состояния советского общества и непродолжительная практическая деятельность по наведению порядка, повышению трудовой дисциплины и искоренению коррупции зародили в массовом сознании надежду на перемены к лучшему, дали своеобразный импульс грядущим переменам.

8 марта 1985 г. Генеральным секретарем ЦК КПСС был избран М.С. Горбачев. В апреле 1985 г. на пленуме ЦК он провозгласил курс на ускорение социально-экономического развития страны. Главными факторами ускорения должны были стать научно-технический прогресс, техническое перевооружение машиностроения, а на этой основе и всего народного хозяйства и также активизация «человеческого фактора». На первых порах предусматривалось лишь совершенствование общества и исправление отдельных «деформаций». Для этого принимались меры по наведению порядка, укреплению трудовой и технологической дисциплины, широкой замене руководящих кадров.

Принятые меры задействовали «лежавшие на поверхности» резервы и дали определенный эффект. Уже в 1985–1986 гг. темпы роста производительности труда в промышленности и строительстве превысили среднегодовые показатели XI пятилетки в 1,3 раза, на железнодорожном транспорте – в 3 раза. Выросли капиталовложения на развитие социальной сферы. Первые результаты породили эйфорию у руководства, сохранившего веру в могущество декретирования, в силу «правильных» приказов. Была развязана антиалкогольная кампания, которая нанесла колоссальный удар по государственным финансам (ущерб, по некоторым оценкам, составлял 10 млрд руб. ежегодно), дала мощный импульс самогоноварению и соответственно спровоцировала острый дефицит сахара. Даже в Москве в 1989 г. были введены карточки на сахар.

В 1986 г. была развернута неосталинская по своему духу кампания по борьбе с «нетрудовыми доходами», призванная «втиснуть» экономическую инициативу и предприимчивость населения в «прокрустово ложе» прежних государственных установлений. В том же году в принятую XXVII съездом КПСС новую редакцию партийной программы, в которой провалившиеся задания по построению коммунизма были заменены курсом на совершенствование социализма без серьезных подсчетов, была внесена явно утопическая задача решить жилищную проблему к 2000 г.



Поскольку остававшаяся с брежневских времен часть высшей номенклатуры и огромный бюрократический аппарат (18 млн человек, на содержание которых тратилось свыше 40 млрд руб.) без энтузиазма встретили горбачевские новации, новое руководство вскоре заговорило о консерватизме, торможении реформ. Чтобы преодолеть это сопротивление и расширить массовую опору, Горбачев в январе 1987 г. на пленуме ЦК КПСС выдвинул на первый план уже не «ускорение социально-экономического развития», а введение *«гласности»* и *«демократизацию»* советского общества.

Постепенно формировалось понимание необходимости не улучшений, а серьезных преобразований, смены существовавшей в СССР экономической модели. Важными, знаковыми шагами на этом пути стали Законы «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 1986 г. и «О кооперации» от 1988 г., которые с многочисленными оговорками легализовали мелкое частное предпринимательство. Уже в 1988 г. индивидуальной трудовой деятельностью, в основном кустарно-ремесленными промыслами, было занято 734 тыс. человек. Число кооперативов весной 1989 г. превысило 99,3 тыс. В них было занято до 2 млн человек. Через два года эта цифра превысила 7 млн человек, что составило примерно 5% активного населения. Основная масса кооперативов была сосредоточена в сфере услуг, производстве товаров народного потребления, строительстве и торгово-посреднической деятельности. Однако вскоре стали появляться и «кооперативные» коммерческие банки, а в 1990 г. были приняты Законы «Об акционерных коммерческих обществах» и «О ценных бумагах», знаменовавшие стремительное укрепление ростков рыночной экономики в СССР. Во многом благодаря частной инициативе в СССР с конца 80-х – начала 90-х годов началась компьютерная революция – массовое распространение персональных компьютеров, импортированных из других стран.

Вместе с тем, пользуясь ненасыщенностью рынка товаров и услуг и слабостью законодательного регулирования, новые предприниматели резко взвинчивали цены и ориентировались в основном лишь на зажиточных по советским меркам людей. Не имея, как правило, банковских кредитов, они активно занялись «отмыванием» капиталов теневой экономики (по оценкам, до 70–90 млрд руб. ежегодно) и быстро попадали под влияние растущей организованной преступности, сумевшей создать тотальную систему рэкета частного бизнеса. Нажитые частными предпринимателями (прежде всего в торгово-посреднической сфере) и «теневиками» деньги положили начало первоначальному накоплению капитала.

В июне 1987 г. на пленуме ЦК КПСС была провозглашена экономическая реформа, созвучная с реформой 1965 г., но в ряде аспектов более радикальная. Цель ее заключалась в переходе от административных к преимущественно экономическим методам руководства, к управлению интересами и через интересы. Ключевыми лозунгами стали расширение самостоятельности предприятий, переход их на хозрасчет, самофинансирование и «самоуправление». Эти идеи были заложены в Законе «О государственном предприятии», принятом 30 июня 1987 г., но вошедшем в силу для всех предприятий с 1989 г. Предприятия получили право самостоятельно планировать свою деятельность, основываясь на рекомендуемых, а не директивных заданиях, на контрактах с поставщиками и потребителями и на государственных заказах. Деятельность предприятия отныне должна была регулироваться не министерствами и ведомствами, а долгосрочными экономическими нормативами. Предприятия получили право заключения прямых договоров с другими предприятиями, а некоторые – вступать в контакт даже с иностранными фирмами.

В целом механизм этой реформы не соответствовал декларируемым целям. Фактически он не допускал плюрализма собственности (в средней и крупной промышленности), не затрагивал основ административно-командной системы управления (сохранилась система министерств, бюрократически опекавших предприятия, а в смягченном виде и директивное планирование) и не менял мотивацию к труду. Поскольку реформа не изменила отношений собственности, расширение прав предприятий не сопровождалось соответствующим повышением их ответственности за результаты хозяйственной и финансовой деятельности. Существенное повышение доли прибыли, оставленной в распоряжении предприятий, сопровождалось свертыванием их капитальных вложений и резким ростом фондов экономического стимулирования, т.е. стремительным увеличением зарплаты и «проеданием» ресурсов. Пользуясь малейшей возможностью, руководители предприятий взвинчивали цены, что дало сильный импульс инфляции. В то же время, несмотря на объявленное «самофинансирование», многие предприятия по-прежнему пользовались государственными субсидиями. Таким образом, директивные, плановые

регуляторы промышленности были поколеблены, а рыночные так и не были внедрены. Половинчатое, непродуманное реформирование не позволяло разрешить острейших экономических проблем и способствовало лишь быстрому росту народнохозяйственных диспропорций, разбалансированности экономики.

Определенные преобразования были проведены и в сельском хозяйстве. Они сводились к перестройке системы управления, некоторому расширению самостоятельности колхозов и совхозов и внедрению арендных договоров, т.е. представлению крестьянским семьям права брать землю в аренду на длительный срок и распоряжаться произведенной продукцией. По сути, это была попытка создать «социалистическое», т.е. без внедрения частной собственности на землю, и подконтрольное государству фермерство. Однако эти меры не дали существенных результатов. Создание управленческой суперструктуры – Государственного агропромышленного комитета, объединившего целый ряд министерств и ведомств, ведавших отраслью, не дало существенного эффекта в решении сельскохозяйственных проблем и не позволило добиться реального повышения самостоятельности и инициативы колхозов и совхозов. Крестьяне-арендаторы сталкивались с большими трудностями в финансировании, приобретении техники, с многочисленными бюрократическими преградами, а нередко и с враждебным отношением местных властей и даже односельчан. В итоге к лету 1991 г. хозяйства арендаторов охватывали лишь 2% земли и 3% поголовья скота.

Самыми острыми для народного хозяйства СССР стали финансовые проблемы, традиционно считавшиеся советскими руководителями второстепенными по сравнению с производством. Из-за непонимания этих проблем, стремления побыстрее обеспечить ускорение экономического развития, разрешить острые социальные проблемы и других ошибочных решений (особенно антиалкогольной кампании и опережающего материальное производство роста заработной платы) уже в первые годы перестройки был существенно нарушен макроэкономический баланс. Этому способствовали и объективные причины: снижение мировых цен на нефть и непредвиденные расходы на ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы (ее непосредственный ущерб оценивался в 8 млрд руб. – около 1,5% национального дохода), а впоследствии и страшного землетрясения в Армении.

В результате традиционный для советского государства дефицит консолидированного бюджета, оценивавшийся примерно в 2–3% и покрывавшийся обычно за счет сбережений населения в государственном Сбербанке, стал стремительно расти. В 1985 г. он составил, по некоторым подсчетам, всего 1,8%, в 1986 г. – 5,7, в 1987 г. – 6,4, а в 1988 г. – 9,2%. Это, в свою очередь, привело не только к лихорадочному поиску кредитов на Западе, но и дало импульс инфляции, поначалу скрытой и проявившейся прежде всего в вымывании товаров с потребительского рынка, резком росте дефицита. Все это привело к росту недовольства населения и падению популярности Горбачева.

Известная неудовлетворенность горбачевского руководства ходом и результатами перестройки народного хозяйства, потребность борьбы с оппонентами из числа консерваторов, и в то же время появление в обществе под воздействием демократических процессов альтернативных, более смелых вариантов преобразований и их политических «носителей» – в виде зарождавшихся с 1988 г. независимых общественных движений и партий – подталкивали к радикализации политических преобразований.

В 1988 г. на XIX Всесоюзной конференции КПСС впервые было заявлено о реформе политической системы. В ней, как выяснилось, были сокрыты многие корни «механизма торможения» преобразований. Однако противоестественная попытка соединить «социалистические ценности», включая однопартийное, с некоторыми элементами либеральной доктрины (правовым государством, парламентаризмом в советской форме и разделением властей) способствовала лишь эрозии политической монополии КПСС и быстрой утрате горбачевским руководством контроля над социально-политическими и экономическими процессами в обществе.

На фоне ухудшения социально-экономической ситуации началось быстрое падение популярности КПСС и переход инициативы от партийного аппарата к советам, обновленным в ходе сравнительно демократических выборов 1989 и 1990 гг., к новым независимым движениям и партиям. Для экономики это обернулось усилением социальной напряженности, началом массовых рабочих забастовок и стремительным нарастанием числа популистских решений. В результате темпы роста зарплат в 1988–1989 гг. увеличились вдвое по сравнению с 1986–1987 гг. В 1990 г. на четверть возросли

социальные пособия. Но все же главные проблемы были связаны не с этим.

Поколебленное всевластие КПСС и КГБ, а также марксистско-ленинской идеологии совершенно неожиданно для горбачевского руководства дало толчок начавшемуся развалу советского государства. В 1988–1990 гг. он принял форму «парада суверенитетов», т.е. явочного расширения полномочий союзными республиками, провозглашения ими приоритета собственных законов над союзными, игнорирования распоряжений центра, в том числе о перечислении налогов, и самостоятельного поиска путей выхода из кризиса. Процесс этот начался с Эстонии, а 12 июня 1990 г. Б.Н. Ельцин, выступивший за радикализацию реформ, был избран Председателем Верховного Совета РСФСР, и крупнейшая республика Союза приняла Декларацию о суверенитете. Проводить единую экономическую политику из центра в таких условиях стало практически невозможно.

Проблема заключалась в том, что договориться с республиканским руководством и стабилизировать экономическую ситуацию в стране можно было лишь за счет резкой радикализации реформ, решительного перехода к рыночным отношениям. Однако Горбачев к тому времени давно исчерпал «реформаторский ресурс», ограниченный социалистическим мировоззрением, и вместо дальнейших шагов к реальному рынку предпочитал топтаться на месте, лавируя между различными силами. Ситуация в экономике явно выходила из-под контроля.

**Кризис перестройки и распад СССР.** Критическое положение в экономике и определенная растерянность горбачевского руководства, явно не знавшего, что делать, привели к разворачиванию в 1989–1990 гг. экономической дискуссии. Был разработан и представлен десяток крупных экономических программ. Хотя в ходе дискуссии еще остро ощущалась ограниченность экономических, «рыночных» знаний, марксистские догматы уже не оказывали решающего влияния на многих ее участников.

В октябре 1989 г. созданная при Совете Министров СССР государственная комиссия по экономической реформе во главе с академиком А. Абалкиным представила программу, в которой сформулировала отказ от многих прежних догм: был признан приоритет рынка, над планом, необходимость свободных цен, конкуренции и конвертируемости валюты. Однако ее осуществление предполагало постепенность преобразований и политическую стабильность, что явно не отвечало сложившимся в стране условиям. В феврале 1990 г. появилась более радикальная «Программа 400 дней», разработанная Г. Явлинским, М. Задорновым и А. Михайловым. Исходя из опыта польской «шоковой терапии», авторы предусматривали переход к рынку за 400 дней путем массовой приватизации, немедленной либерализации цен и т.д. Летом эта программа, переработанная в «500 дней», оказалась в центре политических событий.

К тому времени Горбачев, долго не решавшийся на окончательный выбор стратегии и союзников, оказался под огнем жесткой критики как слева, так и справа. «Демократы» осуждали Горбачева

за нерешительность и непоследовательность преобразований, а коммунистические консерваторы – за «предательство дела социализма» и «буржуазное перерождение». 31 июля 1990 г. Горбачев, попытавшись преодолеть недоверие к демократам, встретился с Ельциным и договорился о разработке экономической программы, альтернативной правительственной. Для этого была создана комиссия под руководством академика С. Шаталина. Ею был подготовлен свой проект «Программы 500 дней». Несмотря на очевидные сегодня утопические элементы программы (особенно связанные со сроками перехода к рынку), она создавала условия для дальнейшей радикализации экономических реформ и сплочения на этой основе демократических сил как в центре, так и в союзных республиках.

Однако в октябре 1990 г. под давлением консерваторов и недоверия к рынку и демократам Горбачев отказался от ее поддержки. Была принята «компромиссная» программа. Складывавшаяся было коалиция с демократами была ликвидирована. Шанс для начала выхода из экономического кризиса был утрачен. Несмотря на некоторые подвижки (в июне 1990 г. был принят новый, гораздо более «рыночный» закон о предприятии), союзное руководство фактически отказалось от приватизации и других серьезных преобразований в рыночном духе. Чтобы спасти государство от немедленной финансовой катастрофы, был задействован последний «неприкосновенный» резерв.

Еще в мае 1990 г. Председатель Совета Министров СССР Н.И. Рыжков объявил о предстоящем повышении цен, но ввиду бури возмущения вынужден был отступить. В январе 1991 г. новый премьер В.С. Павлов неожиданно провел денежную реформу – обмен 50- и 100-рублевых купюр. Однако конфискационный эффект реформы оказался невелик (поскольку срок обмена купюр был продлен), а

доверию к власти был нанесен мощный удар. В январе была отпущена большая часть оптовых цен, а в апреле 1991 г. правительство решилось, наконец, поднять цены на потребительские товары. Но и здесь эффект был невелик и к тому же полностью нейтрализован масштабными увеличениями дотаций, зарплат и социальных выплат. В политической сфере этому соответствовал консервативный курс, включавший попытку силой подавить движение за независимость союзных республик. Однако кровавые события в Вильнюсе в январе 1991 г. имели обратный эффект и побудили Горбачева отказаться от силовых действий.

Необходимость предотвратить начавшийся коллапс союзного государства и как-то договориться с руководителями республик, а также массовые выступления населения в защиту демократии заставили Горбачева вновь изменить курс. 23 апреля 1991 г. была проведена его встреча с руководителями девяти союзных республик в Ново-Огарево. На ней удалось договориться о принятии нового союзного договора, а затем и согласовать его проект. Подписание намечалось на 20 августа 1991 г. На 21 августа было назначено заседание Совета Федерации для обсуждения плана радикализации реформ.

Однако попытка государственного переворота 18–22 августа сорвала эти планы\* и резко изменила расстановку сил. Коммунистическая партия, скомпрометировавшая себя участием членов ее высших органов в перевороте, была запрещена. Власть в центре фактически перешла к российскому руководству, а Горбачев как президент СССР, по сути, стал выполнять декоративную роль. Большинство республик после переворота отказались от подписания союзного договора. В декабре 1991 г. лидеры России, Украины и Белоруссии (стран–учредителей СССР) объявили о прекращении действия Союзного договора 1922 г. и создании Содружества Независимых Государств, которое объединило 11 бывших союзных республик (без Грузии и государств Прибалтики). Президент СССР Горбачев ушел в отставку. СССР прекратил существование.

---

\* 18 августа Горбачев был изолирован на даче в Крыму, а в Москве было объявлено о вступлении в должность Президента СССР вице-президента Г.И. Янаева и создании Государственного комитета по чрезвычайному положению (ГКЧП) в СССР, куда вошли ряд высших должностных лиц. Путч, однако, был неважно организован (члены ГКЧП боялись ответственности за жесткие меры, а главное, они недооценили произошедших в обществе изменений и решимости российского руководства к сопротивлению) и уже 22 августа был подавлен, а заговорщики арестованы.

Политической катастрофе сопутствовала и катастрофа экономическая. Собственно, ее нарастание и явилось одним из важнейших факторов политической дестабилизации, которая повлекла за собой окончательный развал административно-командной системы управления – основы советского народного хозяйства.

Уже к концу 80-х годов стало очевидно, что страна погружается в глубокий социально-экономический кризис. С 1989 г. сокращалось сельскохозяйственное и промышленное производство. К концу 1990 г. по объему выпуска целого ряда видов промышленной продукции СССР откатился на уровень начала 80-х годов. В 1991 г. спад промышленного производства еще более ускорился. Дефицит союзного бюджета в 1991 г., по оценкам, превысил 20% ВВП. Быстро росла инфляция, принявшая открытый характер. К концу 1991 г. она увеличилась до 25% в неделю. Соответственно происходило резкое падение курса рубля: с 10 руб. за доллар в начале 1991 г. до 110–120 руб. в конце года. Потребительский рынок был развален, золотовалютные резервы государства почти полностью исчерпаны.

Благоприятные условия для экономических реформ создавал новый внешнеполитический курс СССР. Сознавая угрозу ядерного самоуничтожения человечества и проявившиеся тенденции к научно-техническому отставанию, к тому, что советская экономика не выдерживала колоссальных нагрузок холодной войны, горбачевское руководство взяло курс на радикальное улучшение отношений с западными странами\*. В результате удалось несколько приостановить разорительную гонку вооружений, хотя даже в 1990 г. официально признанные военные расходы составляли не менее  $\frac{1}{4}$  государственного бюджета. Уже с 1986 г. удалось обеспечить невиданный в советской истории приток западных кредитов. Однако в большинстве своем они пошли не на решение структурных проблем, а на покрытие возраставшего дефицита госбюджета и потому не дали существенного эффекта. В то же время, по западным источникам, только чистый долг СССР в конвертируемой валюте с 1985 по 1991 г. вырос с 18,3 млрд до 56,5 млрд руб. К концу 80-х годов проблема обслуживания внешнего долга стала для советской экономики непосильным бременем, а в 1991 г. фактические платежи по обслуживанию долга достигли

совершенно астрономической для советской экономики суммы в 16,7 млрд долл. С конца 1989 г. Советский Союз стал задерживать некоторые платежи по внешним долгам. К концу 1991 г. просроченная задолженность возросла до 6 млрд долл. Таким образом, СССР не сумел продуктивно воспользоваться широкой западной помощью и превратился в фактического банкрота.

\* В его основу легла концепция «нового политического мышления», признававшая невозможность победы в ядерной войне и приоритет общечеловеческих ценностей над классовыми.

Крах перестройки, приведший к ликвидации социализма в нашей стране и развалу СССР, породил длительную дискуссию на тему, можно ли было избежать катастрофы и реформировать советскую экономику. Многочисленные, очевидные сегодня промахи горбачевской экономической политики и завораживающие успехи Китая подталкивают, казалось бы, к утвердительному ответу. Однако нельзя забывать о мононациональном по преимуществу населении Китая, явной незавершенности там политических преобразований (уже сегодня угрожающей социальным взрывом), а также и о вдвое большем «возрасте» социализма нашей страны. Последнее, в свою очередь, обусловило наличие куда больших диспропорций в советской экономике, выделяющих ее на фоне всех остальных держав (например, доля промышленности в советском ВВП в 1991 г. составляла 48%, намного превышая соответствующие показатели других стран, а услуг – всего 39%).

Гораздо более существенные изменения по сравнению с крестьянско-конфуцианским Китаем наблюдались в советской социальной структуре и массовой психологии – урбанизованная страна, «раскрестьяненная» деревня, широкая неприязнь к «торгашам», «спекулянтам» и т.п. Учитывая же тотальное засилье марксизма и отсутствие подготовленных экономистов-рыночников к началу перестройки (они станут появляться только в ее ходе), в вину Горбачеву, по большому счету, можно было поставить разве что некоторый идеализм и недостаточное знание реальных механизмов советской экономики. Фигуры руководителей соответствующих «перестроек» как бы персонифицировали в себе качественное различие экономики, культуры СССР и КНР: блестящий, мирового класса политик Горбачев, имеющий два высших образования, и скромный Дэн Сяопин, не обремененный сколько-нибудь серьезным образованием, но зато наделенный здравым смыслом, а главное, имевший личный опыт работы на Западе и знавший о рыночной экономике не понаслышке. Таким образом, шанс на рыночное реформирование экономики СССР был в действительности чрезвычайно мал. В конечном счете результаты перестройки определит история по итогам российских реформ, которым Горбачев, во многом не желая того, открыл дорогу.

### **Вопросы для повторения**

1. Какое влияние оказала Великая Отечественная война на экономику СССР?
2. Какие варианты экономического развития оформились в руководстве страны после окончания Великой Отечественной войны?
3. Как проходило восстановление народного хозяйства? С какими сложностями и трудностями пришлось столкнуться советскому обществу?
4. Назовите основные направления хозяйственного развития в период «оттепели».
5. Каковы основные итоги социально-экономического развития СССР во второй половине 50-х – начале 60-х годов?
6. Как проходило экономическое развитие страны во второй половине 60-х – середине 80-х годов?
7. Что такое перестройка и каковы ее основные этапы?
8. Назовите причины краха перестройки и распада СССР.

### **РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

1. Гусейнов Р. История экономики России. – Новосибирск, 1998.
2. История мировой экономики/Под ред. А.Н. Марковой, Г.Б. Поляка. – М., 1999.
3. История народного хозяйства. Словарь справочник/Под ред. А.Н. Марковой, –М., 1995.
4. Конотопов М.В., Сметанин С.И. Очерки истории экономики. М., 1993.

5. Тимошина Т.М. Экономическая история России. – М., 1998.
6. Хромов П.А. Экономическая история СССР: первобытный и феодальные способы производства в России. – М., 1986.
7. Хромов П.А. Экономическая история СССР. Период промышленного и монополистического капитализма в России. – М., 1982.
8. Экономическая история зарубежных стран. Курс лекций/Под ред. Н.И. Полетаева, В.И. Голубович и др. – Минск, 1996.
9. Экономическая история капиталистических стран/Под ред. Ф.Я. Полянского, В.А. Жамина. – М., 1986.
10. Экономическая история капиталистических стран/Под ред. В.Т. Чунтулова, В.Г. Сарычева. – М., 1985.
11. Экономическая история СССР/Под ред. В.Т. Чунтулова, В.Г. Сарычева. – М., 1987.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b><u>ВВЕДЕНИЕ</u></b>	<b>3</b>
<b><u>РАЗДЕЛ I. ДОИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</u></b>	<b>6</b>
<b><u>Глава 1. ПЕРВОБЫТНОЕ ХОЗЯЙСТВО: ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ</u></b>	<b>6</b>
<b><u>Глава 2. ДВЕ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: «АЗИАТСКИЙ СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА» И АНТИЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО</u></b>	<b>10</b>
<b><u>2.1. Экономическое развитие стран Древнего Востока</u></b>	<b>10</b>
<b><u>2.2. Экономическое развитие античных государств</u></b>	<b>13</b>
<b><u>2.3. Экономическое развитие Древнего Рима</u></b>	<b>16</b>
<b><u>2.4. Кризис рабовладельческой системы</u></b>	<b>18</b>
<b><u>Глава 3. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФЕОДАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</u></b>	<b>19</b>
<b><u>3.1. Генезис феодализма в Западной Европе</u></b>	<b>19</b>
<b><u>3.2. Экономика Византии в IV – XV вв.</u></b>	<b>23</b>
<b><u>3.3. Развитие феодальной экономики Западной Европы в XI–XV вв.</u></b>	<b>31</b>
<b><u>3.4. Экономика феодальной России</u></b>	<b>40</b>
<b><u>3.5. Экономика феодальной Индии</u></b>	<b>51</b>
<b><u>РАЗДЕЛ II. ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</u></b>	<b>55</b>
<b><u>Глава 4. ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ: РЕНЕССАНС, РЕФОРМАЦИЯ, ВЕЛИКИЕ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ</u></b>	<b>55</b>
<b><u>Глава 5. ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ (КОНЕЦ XV – НАЧАЛО XVIII В.)</u></b>	<b>62</b>
<b><u>Глава 6. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ. ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ВАРИАНТЫ</u></b>	<b>72</b>
<b><u>6.1. «Революционный» путь становления промышленного капитализма</u></b>	<b>72</b>
<b><u>6.1.1. Промышленный капитализм в Англии</u></b>	<b>72</b>
<b><u>6.1.2. Промышленный капитализм во Франции</u></b>	<b>84</b>
<b><u>6.2. «Реформистский» путь становления промышленного капитализма. Германия</u></b>	<b>90</b>
<b><u>6.3. «Переселенческий» капитализм. США</u></b>	<b>97</b>
<b><u>6.4. «Революционно-реформистский» путь становления промышленного капитализма. Япония</u></b>	<b>107</b>
<b><u>Глава 7. ЭВОЛЮЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛИЗМА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX –НАЧАЛЕ XX В.</u></b>	<b>118</b>
<b><u>7.1. Вторая технологическая революция</u></b>	<b>118</b>
<b><u>7.2. Особенности становления монополистического капитализма в ведущих странах мира</u></b>	<b>121</b>
<b><u>7.2.1. Великобритания</u></b>	<b>121</b>
<b><u>7.2.2. Германия</u></b>	<b>122</b>
<b><u>7.2.3. Франция</u></b>	<b>125</b>
<b><u>7.2.4. США</u></b>	<b>127</b>
<b><u>7.2.5. Япония</u></b>	<b>129</b>
	<b>214</b>

<a href="#">7.3. Колониальная система хозяйства и положение зависимых стран в конце XIX – начале XX в.</a>	131
<a href="#">Глава 8. ЭКОНОМИКА РОССИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.</a>	132
<a href="#">Глава 9. СТАНОВЛЕНИЕ РЕГУЛИРУЕМОГО КАПИТАЛИЗМА</a>	145
<a href="#">9.1. Либерально-реформистская модель регулируемого капитализма. США</a>	146
<a href="#">9.2. Тоталитарная модель регулируемого капитализма</a>	152
<a href="#">Глава 10. СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛИЗМА В СССР</a>	155
<a href="#">РАЗДЕЛ III. ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</a>	164
<a href="#">Глава 11. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ И МОДЕЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРА ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ</a>	164
<a href="#">11.1. Интернационализация хозяйственной деятельности и экономическая интеграция</a>	164
<a href="#">11.2. США. Экономические проблемы страны – лидера мировой экономики</a>	168
<a href="#">11.3. Европа</a>	173
<a href="#">11.4. Латинская Америка. Формирование индустриального общества</a>	176
<a href="#">11.5. Юго-Восточная Азия</a>	179
<a href="#">Глава 12. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СССР В 1945–1991 ГГ.</a>	185
<a href="#">12.1. Советская экономика после Великой Отечественной войны</a>	185
<a href="#">12.2. Советская экономика в период «оттепели»</a>	191
<a href="#">12.3. На пути к системному кризису: народное хозяйство СССР в 1964–1985 гг.</a>	196
<a href="#">12.4. «Перестройка» и крах социалистической экономики</a>	200
<a href="#">Рекомендуемая литература</a>	206
<a href="#">СОДЕРЖАНИЕ</a>	206