

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED  
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS  
ALUSTATUD 1893. a. VIÑIK 386 ВЪПУСК ОСНОВАНЫ в 1893 г.

---

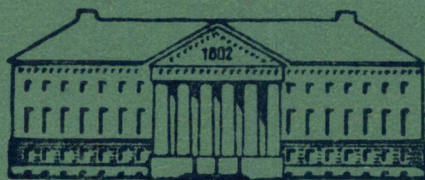
## TÖID POLIITILISE ÕKONOOMIA ALALT

Капитализми majandusprobleeme tänapäeval

## ТРУДЫ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Экономические проблемы капитализма в современных условиях

IV



ТАРТУ 1976

**-TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED**  
**УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ**  
**ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**  
**ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS**  
ALUSTATUD 1893. a.      VIHK 386 ВЫПУСК      ОСНОВАНЫ в 1893 г.

---

## **TÕID POLIITILISE ÕKONOOMIA ALALT**

**Kapitalismi majandusprobleeme tänapäeval**

## **ТРУДЫ ПО ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

**Экономические проблемы капитализма в современных условиях**

**IV**

Tartu 1976

Редакционная коллегия: Ю. Ванаасеме (председатель), Г. Реккер (заместитель председателя), Х. Метса, В. Файнштейн, В. Матин, В. Тюрк, Э.-Л. Миккельсаар, Б. Барская.

Ответственный редактор: Ю. Ванаасеме

## ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ ТРУД ДВУХ СОРЕВНУЮЩИХСЯ СИСТЕМ

Л. Брутус

На страницах журнала «Мировая экономика и международные отношения» в течение нескольких лет происходила дискуссия об экономическом содержании сферы услуг, о производительном и непроизводительном труде, имевшая научное и практическое значение. Некоторые основные положения применяемой нами методологии излагались в названном журнале<sup>1</sup>. Задача данной статьи — дать цельное представление об этом.

Научная дискуссия о роли сферы услуг в экономическом воспроизводстве общества имеет не только методическое значение. Поиски решения вопросов методического порядка могут стать плодотворными, если они основываются на надежной научной методологии. Такой методологической основой для построения достоверной модели экономического воспроизводства любого общества является теория производительного и непроизводительного труда, разработанная К. Марксом. А некоторые основные ее элементы, из которых следует исходить в поисках решений спорных вопросов методического характера, по нашему мнению, следующие.

### Общее: исходные, простые формы труда

Исходным при анализе форм производительного труда является простой процесс труда. «То обстоятельство, что производство потребительных стоимостей, или благ, совершается для капиталиста и под его контролем, — определяет К. Маркс, — несколько не изменяет общей природы этого производства. Поэтому процесс труда необходимо рассмотреть сначала независимо от какой бы то ни было определенной общественной формы».<sup>2</sup>

<sup>1</sup> См. Услуги, производительный труд, национальный доход (Обзор дискуссионных материалов от А. Бородаевского). — «МЭ и МО», 1972, № 7, стр. 104—105, 110.

<sup>2</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 188.

Двигаясь от общего (простого, исходного) через особенное к отдельному, от абстрактного к конкретному, К. Маркс на исходном уровне, на уровне общего выделяет две основные простые или природные формы труда. Это, во-первых, производительный труд вообще, т. е. труд производительный по своей природе, создающий полезные потребительные стоимости в качестве потенциальных элементов социального богатства и, во-вторых, непроизводительный труд вообще, не создающий таких потребительных стоимостей.<sup>3</sup> В экономическом воспроизводстве общества, даже независимо от его общественной формы, представлен не только производительный по своей природе труд, а также и непроизводительный по своей природе труд. Но сама пропорция между природно производительным и природно непроизводительным трудом во многом зависит от способа производства. «Хотя капиталистический способ производства принуждает к экономии в каждом отдельном предприятии, — писал К. Маркс, — тем не менее его анархическая система конкуренции вызывает безмерное расточение общественных средств и рабочих сил, а также множество функций, в настоящее время неизбежных, но по существу дела излишних».<sup>4</sup>

На этом исходном уровне вопрос о различии природных форм потребительных стоимостей в методологии данной проблемы никакой роли еще не играет. К. Маркс неоднократно излагает это со всей ясностью, в том числе и так: «Услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости — товара ли, труда ли».<sup>5</sup> Услуга в широком смысле слова, в смысле полезного действия потребительных стоимостей, охватывает, следовательно, всю совокупность полезных потребительных стоимостей совершенно независимо от их конкретных природных форм. К. Маркс обратил внимание на то, что преклонение одних вещных форм богатства носит исторический характер. Он написал: «Монетарная система, например, рассматривает богатство еще как нечто всецело объективное, полагая его, как вещь, вовне — в деньгах. По сравнению с этой точкой зрения было большим шагом вперед, когда мануфактурная или коммерческая система перенесла источник богатства из предмета в субъективную деятельность, в коммерческий и мануфактурный труд, однако сама эта деятельность все еще понималась ограниченно, как деятельность, производящая деньги. Этой системе противостоит физиократическая система, которая признает в качестве труда, создающего богатство, определенную форму труда — земледельческий труд, а самый объект она видит

---

<sup>3</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 24, стр. 149—150, 153; т. 25, ч. 1, стр. 317; т. 26, ч. 1, стр. 158, 167—168, 283, 292—293, 400.

<sup>4</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23 стр. 539.

<sup>5</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 203—204.

уже не в денежном облачении, а в продукте вообще, во всеобщем результате труда. Этот продукт, однако, соответственно ограниченному характеру деятельности, все еще рассматривается как продукт, определяемый природой, как продукт земледелия...

Огромным шагом вперед Адама Смита явилось то, что он отбросил всякую определенность деятельности, создающей богатство ... Вместе с абстрактной всеобщностью деятельности, создающей богатство, признается также и всеобщность предмета, определяемого как богатство; это — продукт вообще или опять-таки труд вообще, но уже как прошлый, овеществленный труд. Как труден и велик был этот переход, видно из того, что Адам Смит сам еще время от времени скатывается назад к физиократической системе.»

Но это не единственное, даже не самое значительное отступление А. Смита. Второй, неправильный, по определению К. Маркса, взгляд на производительный труд А. Смита — труд, овеществляющийся в товаре, в вещи — причинил путаницу, продолжающуюся вот уже двести лет. Живучесть этого неправильного взгляда А. Смита, раскритикованного К. Марксом, объяснима, видимо, не только сложностью самого явления (т. е. производительного труда), но и товарно-вещным фетишизмом. Нашему мышлению не так легко освободиться от традиционных, но устаревших подходов. Тем более, что в культе вещей (в качестве единственного, якобы, вида богатства), как нам представляется, своеобразно, односторонне, упрощенно воплощается неопровержимый исторический опыт человечества об определяющей роли способа производства именно материальных благ, как на благосостояние, так и на всю общественно-социальную структуру общества.

Это более существенное отступление А. Смита получило следующую оценку К. Маркса: «В своем втором различии между производительным и непроизводительным трудом Смит целиком возвращается — в более широкой форме — к различию, проводимому монетарной системой ... Смит утверждает в сущности то же самое, что и монетарная система».<sup>7</sup>

Разграничение между товарами и услугами, проведенное А. Смитом, по определению К. Маркса, «основывается на самой сущности буржуазного производства, так как богатство не равнозначно потребительной стоимости и богатством является только **товар**, потребительная стоимость как носительница меновой стоимости, как деньги».<sup>8</sup> Следовательно, буржуазная форма богатства (в рассмотренной плоскости) уже социального богатства вообще. И только буржуазная ограниченность, по мне-

<sup>6</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. 1, стр. 40—41.

<sup>7</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. 1, стр. 299—300.

<sup>8</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. 1, стр. 300.

нию К. Маркса, «может смешивать вопрос о том, что такое **производительный труд** с точки зрения капитала с вопросом ... что такое производительный труд вообще».<sup>9</sup>

Игнорирование исходной классификации труда вообще, основанной на различении производительного труда вообще (природно производительного труда) от непроизводительного труда вообще (природно непроизводительного труда), довольно существенно ограничивает возможность научного анализа данной проблемы. Ведь эти исходные формы труда являются исходными именно потому, что они — основные непосредственные формы самого содержания (труда). Более конкретные общественные формы труда, о которых обычно дискутируют, разнослойные и более сложные, чем эти отправные формы. Поэтому не так уж удивительно, что не всегда доходят до глубины этих исходных форм (хотя и выведены они К. Марксом). Иногда это приводит к попыткам отождествления всего труда вообще с производительным трудом какого-то способа производства.

Подобная тенденция не нова. Она была критически разобрана и опровергнута еще К. Марксом в ходе анализа взглядов Ш. Ганиля, Д. Лодерделя, Н. Сениора и др. Более поздними представителями этой ошибочной или сходной с ней концепции были, например, Р. Гильфердинг, А. Богданов и И. Степанов.<sup>10</sup> И в наши дни нельзя сказать, что она преодолена. Ее, в частности, придерживается и поддерживает методология исчисления национального дохода, принятая в статистике капиталистических стран.

В современной советской экономической литературе у некоторых авторов можно также заметить симптомы данной концепции.<sup>11</sup> Такие отклонения в поиске научной истины почти неизбежны. И часто не они определяют степень научной ценности труда ученого, основное содержание которого может представлять большой научный интерес.

### **Особенное: двойственные формы труда (производительного и непроизводительного)**

Под особенным, следуя учению К. Маркса, здесь понимаются общественно-особенные формы бытия, развития общего, т. е.

<sup>9</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. 1, стр. 400.

<sup>10</sup> См. Е. Каганов, В. Штипельман. Границы производительного труда. — «МЭ и МО», 1970, № 12, стр. 100.

<sup>11</sup> См. П. Олдак. Накопленное и воспроизводимое богатство. Проблема производительного труда. — «МЭ и МО», 1970, № 11; Е. Громов. Экономическая роль сферы услуг. «МЭ и МО», 1968, № 11; Я. Певзнер. Повторного счета услуг не существует. «МЭ и МО», 1969, № 3; Н. Смирнов. Соотношение необходимого и прибавочного продукта. — «Экономические науки», 1968, № 10; выступление Л. Я. Водяницкого, — «Экономические науки», 1969, № 1, стр. 109.

двойственные формы труда. Это такие, уже вполне конкретные формы труда определенной общественной формации, которые являются формами единства природно-общего содержания труда и его общественно-особенной формы.

Природно непроеизводительный труд остается объективно, с общественной точки зрения всегда таковым, т. е. является в любой общественно-особенной форме общественно непроеизводительным трудом. Хотя внешне — для определенного агента воспроизводства — он может представляться формой производительного труда. «Смит не отрицает, — заключил К. Маркс, — что труд слуги производительен для него самого. Всякая услуга производительна для ее продавца . . . Убийство производительно для того, кому платят за убийство. Занятия сикофантов, доносчиков, прихлебателей, паразитов, лъстецов производительны для них, если они выполняют такого рода «услуги» не бесплатно».<sup>12</sup>

Получение лично дохода за труд или «труд», следовательно, совершенно непригодно в качестве критерия общественно производительного труда.

Из вышеизложенного вытекает, что действительно производительный труд определенного способа воспроизводства мы можем найти лишь в сфере природно производительного труда. Если критерием последнего является производство полезной потребительной стоимости, то критерием производительного труда соответствующего способа производства является объективно обусловленный критерий развития (цель) данного способа производства. Только такой природно производительный труд, который соответствует цели способа, т. е. осуществляет ее на деле, и есть производительный труд способа производства. Он, следовательно, охватывает лишь ту часть природно производительного труда, общественная форма которого действительно обеспечивает не экономическое воспроизводство общества вообще, а экономическое воспроизводство именно данного способа производства. «Цель капиталистического производства (а потому и **производительного труда**), — как определил К. Маркс уже век назад, — заключается не в (обеспечении) существовании производителей, а в производстве прибавочной стоимости».<sup>13</sup>

Цель способа производства и цель (критерий) производительного труда данного способа производства одна и та же. Внутренняя взаимосвязь этих двух категорий логически и не может быть иной. Основной экономический закон способа производства ведь иначе и не в состоянии проявлять свое действие. К. Маркс последователен, его учение строго системное, эклектических отступлений нет.

---

<sup>12</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. 1, стр. 288; см. также стр. 293, 393—395; т. 25, ч. 1, стр. 331.

<sup>13</sup> «Архив Маркса и Энгельса», т. II (VII), стр. 147—149.

По общепринятой концепции цель социализма еще не в полном объеме признана целью (критерием) социалистического производительного труда. Это отступление от методологии К. Маркса, от системности политической экономии социализма необходимо преодолеть; оно затрагивает и определение предмета политической экономии.

Несоблюдение тождества цели способа и цели его производительного труда может вести к потере различия между социальными формами производительного труда различных способов производства, а также и к тому, что теряется различие между природно производительным трудом и производительным трудом определенного способа производства. Расхождение между двумя последними может быть по объему очень значительным. При жизни К. Маркса расхождение между этими сферами было ощутимо даже в развитых капиталистических странах. Ограничивая предмет своего основного экономического исследования — «это прежде всего **материальное производство**»,<sup>14</sup> К. Маркс исходил из двух существенных обобщений реальной экономической жизни того времени. Им допускается, во-первых, что «все сферы материального производства ... подчинены ... капиталистическому способу производства», «так как капиталистическое производство к этому все более и более приближается». <sup>15</sup> Во-вторых, в области нематериального производства (включительно услуги) все проявления капиталистического производства «так незначительны в сравнении со всем производством в целом, что могут быть оставлены совершенно без внимания». <sup>16</sup> Внушительный рост вложений капитала в сферу нематериального производства, наблюдаемый с середины XX века, отменяет второе допущение и требует исследования конкретных форм капиталистического производительного (как и непроизводительного) труда и в этой сложной сфере.

Капиталистическая форма производительного труда может проявляться только через товарно-денежные отношения, так как ее критерием является производство прибавочной стоимости. Для производительного труда коммунистического способа производства стоимостная форма проявления, а следовательно, и стоимостный критерий совершенно необязателен, даже при социализме. Если при капитализме богатство — это прежде всего стоимость, а потребительная стоимость товара служит ее носителем, то при социализме богатством является совокупность полезных потребительных стоимостей, которые могут иметь как стоимостную, так и нестоимостную формы. Поэтому поиски решения проблемы социалистического производительного труда

<sup>14</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. I, стр. 17.

<sup>15</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 419.

<sup>16</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 421; см. также стр. 141, 146—147, 420.

путем установления, является ли определенная природная форма продукта в общественном воспроизводстве носителем стоимости или нет, бесполезны. Это станет совершенно ясным, если, опираясь на методологию К. Маркса, определить социалистический производительный труд как любой непосредственно общественный, общественно необходимый природно производительный труд, удовлетворяющий цели социализма. Этот не только труд сферы материального производства, а всех сфер природно производительного труда.

### Действительные и квазипотребности

Уже К. Маркс выделил наряду с действительными и воображаемые потребности. Для краткости назовем последние (или часть из них) квазипотребностями.<sup>17</sup> В условиях капитализма цель производства не способна отличать те потребительные стоимости, которые удовлетворяют квазипотребностям, от других производимых потребительных стоимостей. «Стоимость не исключает никакой потребительной стоимости; следовательно, никакой особый вид потребления и т. д., общения и т. д. она не включает в качестве абсолютного условия . . .»<sup>18</sup>

Этого нельзя сказать о цели социализма. В программе КПСС, на XXV съезде КПСС и некоторых других партийных документах совершенно четко и научно обоснованно указано, что цель социализма определяют здоровые, рациональные, разумные потребности людей, т. е. — выражаясь словами К. Маркса, — действительные потребности.

Но в данное время существуют еще некоторые квазипотребности, удовлетворение которых требует от социалистического общества определенных затрат как трудовых, так и природных ресурсов. Использование этих ресурсов для удовлетворения действительных потребностей повысило бы степень удовлетворения последних и тем самым действенность цели социализма, его основного закона.<sup>19</sup> Но освобождение от этих нездоровых потребностей требует времени. Умелое использование механизма действия закона спроса и предложения при постепенном повышении цен на изделия нездорового потребления и сокращении их производства экономически обосновано. Оно вытекает из основного закона социализма. Если мы в качестве потребителей принуждаем наше общество делать лишние по существу затраты, то общество вправе наложить на нас дополнительную плату в форме повышенной цены за такие товары.

<sup>17</sup> См. также Л. Брутус. Природа, человек, общество (на эст. яз.; резюме на русск. яз.) — Труды Таллинского политехнического института, серия В, № 33. Таллин, 1971, стр. 3—20.

<sup>18</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. II, стр. 34.

<sup>19</sup> См. Г. Козлов. Об основном экономическом законе в условиях развитого социализма. — «Вопросы экономики», 1973, № 5, стр. 7—14.

Труд по производству потребительных стоимостей, удовлетворяющих квазипотребности, не соответствует по содержанию цели социализма и является, следовательно, не социалистическим производительным трудом, а квазипроизводительным трудом.

В условиях капитализма, с точки зрения конечной цели всякого производства, квазипроизводительный труд также объективно существует, но в качестве якобы составной части капиталистического производительного труда. Но иногда, например, при длительной гонке вооружения (военное производство является также сферой квазипроизводительного труда) его квазипроизводительный характер тяжелым бременем ложится на экономику соответствующей страны. В современных условиях, когда человечество поставлено перед суровой необходимостью соизмерять свои материальные потребности с состоянием окружающей среды, дальновидные ученые буржуазных стран начинают познавать пагубные последствия постоянно прогрессирующей деформации потребления. К. Маркс обратил на это внимание уже на примере античного времени. «Перепотребление и безумное потребление ... знаменует собой гибель античной государственности».<sup>20</sup> Но тогда это было более локальное явление. В современности это явление более глобального характера и касается не только общественных отношений, но и отношений человечества с природой.

Некоторые ученые буржуазных стран также начинают понимать, что существует различие между действительными и квазипотребностями.<sup>21</sup> В книге «Economic Growth vs. the Environment» приведены данные, по которым в США с 1929 по 1963 гг. от валового национального продукта 47—56% было произведено без учета действительных нужд общества.<sup>22</sup> Кроме расходования ресурсов, что вызвало и определенное ухудшение параметров окружающей среды.

К. Маркс, касаясь духовного производства в буржуазном обществе, отметил, что здесь «в качестве производительного выступает другой вид труда»<sup>23</sup>, чем в капиталистическом материальном производстве. Он разделял духовное производство на две части: во-первых, на идеологические составные части господствующего класса (апология); во-вторых, на свободное духовное производство<sup>24</sup> (производительный от природы труд). Труд по производству потребительных стоимостей первой разновидности мы также считаем квазипроизводительным трудом.

<sup>20</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. I, стр. 417.

<sup>21</sup> См. О. Осколкова. Население США: проблема стабилизации численности. — «МЭ и МО», 1973, № 1, стр. 121; Б. Маклярский, К. Тарасов. Монополии против окружающей среды. Там же, стр. 140.

<sup>22</sup> См. Б. Маклярский, К. Тарасов, там же.

<sup>23</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 279.

<sup>24</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 280.

Всеохватывающее общее сравнение уровня экономического развития различных стран двух разных систем должно, видимо, базироваться, насколько это осуществимо, на сравнении результатов лишь природно производительного труда.

Квазипроизводительный же труд является по существу своеобразной разновидностью природно непроизводительного труда, и притом, очевидно, почти что самой плохой его разновидностью. Квазипотребительные стоимости — это потребительные стоимости с отрицательным знаком.

### **Детерминированность и неопределенность результатов производительного труда**

При современных масштабах и темпах роста природопользования классификация как социального, так и природного богатства по его природному содержанию приобретает важнейшее значение для прогнозирования и планомерного управления экономическим воспроизводством общества. Это тем более необходимо в условиях социализма, где отсутствуют антагонистические противоречия между общественно-особенными формами богатства и потребительная стоимость товара начинает преобладать над ее стоимостью.

При таком подходе к богатству оно должно быть прежде всего подразделено на два крупных вида — на **природное** богатство и на **социальное** богатство. «Все, что не является результатом человеческой деятельности, результатом труда, — определил К. Маркс, — есть природа и в качестве таковой не является социальным богатством».<sup>25</sup>

**Социальное богатство**, следовательно, создается производительным трудом вообще. Какова при этом общественно-особенная форма производительного труда (соответствующей форме собственности на средства производства), такова и первейшая общественно-особенная форма созданного социального богатства.

По природно-общему содержанию социальное богатство не однородно. «Значительные своеобразные произведения литературы, живописи, музыки, — подчеркнул Л. И. Брежнев, — которые дал каждый из народов Советского Союза, — все это давно уже стало нашим общим достоянием... Все это и многое-многое другое ... составляет единое общее несметное национальное богатство советских людей».<sup>26</sup> Потребительные стоимости, образующие потенциальные элементы этого богатства, состоят из вещей, услуг (в узком смысле слова), научных знаний, произведений искусства и др. Разделение этих многооб-

<sup>25</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. III, стр. 446.

<sup>26</sup> Л. И. Брежнев. О пятидесятилетии Союза Советских Социалистических Республик. — «Правда», № 357 от 22 декабря 1972 г.

разных природных форм социального богатства на элементы **материального** (вещного) и **духовного** богатства является **основополагающим** в методологии классификации социального богатства. Ведь именно сфере материального производства свойственна довольно **жесткая детерминация** между затратами труда и их результатами. В духовном производстве эта связь отличается большей **неопределенностью** или же **статистической вероятностью**, т. е. более сложной детерминацией. Относительно услуги врача и учителя уже К. Маркс отмечал, что «по самой ее природе ее результат не может быть гарантирован исполнителем услуги».<sup>27</sup> Истинное значение многих достижений науки может обнаружиться за более или менее длительный промежуток времени, причем оно не ограничивается воздействием на воспроизводство материальных благ. «Продукт умственного труда — наука — всегда ценится далеко ниже ее стоимости, — писал К. Маркс, — потому, что рабочее время, необходимое для ее воспроизведения, не идет ни в какое сравнение с тем рабочим временем, которое требуется для того, чтобы первоначально ее произвести».<sup>28</sup> Существенно и то, что потребление многих видов духовного богатства не означает уничтожения их потребительной стоимости, а является скорее преумножением их полезного эффекта. Следовательно, при товарном производстве общественное соизмерение и обмен созданных потребительных стоимостей по общественным затратам труда их воспроизводства объективно возможны и экономически необходимы по одним, преобладающим элементам социального богатства и не применимы по другим его элементам.

Представляется, что социальное богатство социалистического общества, удовлетворяющее **действительные** потребности, подразделяется на две основные разновидности: 1) на **богатство, измеряемое рабочим временем**, и 2) на **богатство, измеряемое свободным временем**. В первый подвид богатства входят материальные блага и другие такие потребительные стоимости (часть услуг и др.), которые измеряются рабочим временем (царство необходимости). Во второй подвид богатства входят продукты духовного производства и другие такие потребительные стоимости, мерой которых является свободное время общества (царство свободы).<sup>29</sup> Под свободным временем общества мы здесь понимаем свободное от необходимого для материального (и ему приравненного) производства время, входящее на данном этапе развития в основной своей части в совокупный фонд рабочего времени социалистического общества. При социализме — из-за действия закона распределения по труду — затраты фонда времени общества и на производство духовных благ учитываются,

<sup>27</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 415.

<sup>28</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. I, стр. 355.

<sup>29</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. т. 25, ч. II, стр. 386—387.

как правило, в форме трудовых затрат, хотя рабочее время и не является мерилом духовного богатства.

Так как духовное и ему приравненное богатство, как правило, несоизмеримо с материальным и ему приравненным богатством, то из-за этого создаваемое духовное богатство в совокупный продукт и национальный доход социалистического общества и не входит. Но, вместе с тем, нет и жесткометафизической грани между этими двумя подвидами социального богатства (возможны переходы из одного подвида в другой, обмена, измерение в стоимостном выражении общественной потребительной стоимости определенных элементов духовного богатства — напр., определение цен для уникальных произведений искусства, памятников древности и др.). Измерению, в принципе, поддается как воздействие определенных видов духовного (и ему приравненного) производства на материальное производство, так и экономическая эффективность этого воздействия. В принципе, следовательно, представляется возможным и учет соответствующей части затрат духовного производства в составе затрат по воспроизводству общественного продукта и национального дохода.

Трудовая стоимость в качестве мерила богатства, как и само товарное производство, не вечна. «Как только труд в его непосредственной форме перестал быть великим источником богатства, — прогнозировал К. Маркс, — рабочее время перестает и должно перестать быть мерой богатства, и поэтому меновая стоимость перестает быть мерой потребительной стоимости.<sup>30</sup>

Классификация потребностей определяет классификацию созданного богатства в том смысле, что в совокупности потребностей выделяются, с одной стороны, **действительные** (здоровые, рациональные, нормальные) потребности, соответствующие цели социализма, и, с другой стороны, искаженные (нездоровые, нерациональные, аномальные) потребности или **квазипотребности**, удовлетворение которых означает невозвратимую потерю ресурсов общества, снижения силы действия основного закона социализма. При общеэкономическом подходе искаженное потребление поддается выделению и в антагонистических обществах. Если апология относится к квазибогатству, то наука — по выражению К. Маркса — есть наиболее основательная форма богатства, являющейся как продуктом, так и производителем богатства, идеальным и вместе с тем практическим богатством.<sup>31</sup>

Хотя разграничение действительных и квазипотребностей (а соответственно и производительного по своей природе труда и квазипроизводительного труда) затруднено, вызывает все же серьезное сомнение правомерность безоговорочного включения

<sup>30</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. II, стр. 214.

<sup>31</sup> См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. II, стр. 33.

в состав производства, создающих национальный доход и социальное богатство социалистического общества, производство квазипотребительных стоимостей. Они не обогащают членов социалистического общества (скорее наоборот).

Необходимо отметить, что целый ряд потребительных стоимостей не может реально стать элементами национального богатства из-за своих физических свойств. Они потребляются или в момент их производства (часть услуг) или их существование мимолетное. Но это их естественное отсеивание, в принципе, не может быть причиной отрицания их производства, следовательно, и их учета в годовом общественном продукте и национальном доходе. Отправляясь же от национального богатства, его составных элементов, обратно к национальному доходу можно и отрицать необходимость их учета в национальном доходе. Но это несколько меркантилистский подход.

Экономическая классификация **природного богатства**, видимо, связывается все теснее с воспроизводством социального богатства. Ведь окружающая человека природа перестала быть одним лишь источником социального богатства. Различные элементы природного богатства приобретают все в большей степени черты социального богатства, становятся даже своего рода продуктами экономического воспроизводства. Степень воспроизводимости и редкости природных ресурсов, быстро возрастающие затраты на их сохранение, на рационализацию их использования и воспроизводства требуют объективного отражения в экономических параметрах, без чего дальновидное научное управление природными ресурсами, как и экономическим воспроизводством общества в целом, невысказано. Взаимосвязи между социальным и природным богатством количественно настолько стремительно возрастают, что образуется их новое качественное состояние, отражающее решительное сближение природного богатства к социальному.

\* \*  
\*

## ФРГ: НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

А. Демин, А. Саусанавичус, А. Бурачас

На современный период общественного развития огромное влияние оказывает научно-техническая революция. Происходят коренные сдвиги в науке и технике, которые в свою очередь ведут к революционным преобразованиям во всех сферах общественного производства, качественно изменяя основные элементы процесса труда: сам труд и его характер, средства и предметы труда, источники энергии, организацию и управление производством. Постепенно формируется новая материально-техническая база — автоматизированное производство. Научно-техническая революция обусловила качественные изменения в трехзвенной системе машин, охарактеризованной К. Марксом в «Капитале» (двигатель — передаточный механизм — рабочая машина). У машины появилась новая, четвертая часть — контрольно-управляющее автоматическое устройство. Подобно тому, как в период промышленной революции, начавшейся в конце XVIII века, был совершен переход от мануфактурного производства, основанного на ручном труде, к механизированному фабричному производству и, тем самым, была подведена адекватная техническая база под родившийся капиталистический способ производства, так и переход к полностью автоматизированному производству создает материально-техническую базу, соответствующую коммунистическому способу производства. Следует, однако, иметь в виду, что научно-технический прогресс автоматически не ведет к социально-экономическому прогрессу.

Современная научно-техническая революция происходит неудержимо и повсеместно — и в социалистических, и в капиталистических странах. Развитие науки и техники осуществляется на основе присущих им специфических законов. Но важно подчеркнуть и другое: научно-техническую революцию делают люди, действующие в определенной — социалистической и капиталистической — системе производственных отношений. Поэтому движущие силы научно-технической революции, ее послед-

ствия и перспективы, использование ее результатов определяется прежде всего конкретными социально-экономическими условиями. Монополии и государство оказывают решающее влияние на условия, в которых протекает эта революция в капиталистических странах. Наряду с этим, необходимо учитывать, что эти процессы происходят под влиянием соревнования двух мировых систем, — соревнования, одной из главных сфер которого стало наиболее эффективное развитие науки и техники, и практическое использование их достижений.

Сказанное в полной мере относится и к ФРГ, где государственно-монополистический капитализм влияет на направления, темпы и характер развития науки и техники, накладывает свой отпечаток на взаимоотношения финансового капитала и науки.

В условиях государственно-монополистического капитализма наука все больше превращается в ведущий фактор роста производительных сил. «Монополии широко используют достижения научно-технического прогресса для укрепления своих позиций»<sup>1</sup>. В ФРГ примерно 90% роста производительности труда связано с научно-техническим прогрессом<sup>2</sup>. Прогностически обоснованное предвосхищение этого прогресса, опережая его воплощение в производительных силах, позволяет финансовой олигархии ФРГ застраховать свои капиталы от бесперспективных инвестиций.

Игнорирование науки, недооценка теоретических исследований, что наблюдалось в ряде случаев в фашистской Германии, объективно сдерживало научно-технический прогресс<sup>3</sup>. Финансовая олигархия ФРГ извлекла из этого урок. Магнаты финансового капитала и ведущие менеджеры понимают, что наука дает или указывает быстрый и надежный способ получения монопольных прибылей. Яркий пример — победа концерна Сименса, добытая в острой конкурентной борьбе, за право строить АЭС в Аргентине (мощность — 340 Мвт, срок вступления в строй — 1972 г., стоимость строительства — 300 мил. марок). Одержанная над американскими, английскими и французскими атомными монополиями, она прежде всего свидетельствовала об успешности НИОКР, ведущихся военно-промышленным концерном. В связи с победой Сименса президент Аргентины заявил, что весь мир знает о научно-технических успехах ФРГ, а парижская «Монд» отмечала, что «этот триумф укрепит позиции западногерманской индустрии во всей Южной Америке»<sup>4</sup>.

«Шпигель» подчеркивал, что всего лишь шестнадцать лет назад западногерманские концерны официально приступили к научно-исследовательским работам в атомной области, установив

<sup>1</sup> Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, стр. 15.

<sup>2</sup> Monopole — Profite — Aggression — Notstand, Berlin, 1965, s. 169.

<sup>3</sup> См. Итоги второй мировой войны. М., ИЛ, 1957, стр. 333, 334.

<sup>4</sup> Цит. по: «Der Spiegel», 1968, Nr. 10, S. 62.

тесные контакты с американскими атомными монополиями по этой линии: «АЭГ» с «Дженерал электрик», «Гутехоффнунгсхюте» и «МАН» (концерн Ганиэля) с «Дженерал атомик дивизи» — филиалом «Дженерал дайнэмик корпорейшн»; «Демаг АГ» и «Бабкок унд Вилкок» и «Норт Америкен авиэйшн», Сименс с «Вестингауз» и т. д.

Большую роль сыграли государственное вмешательство и помощь в развитии атомной промышленности ФРГ. В итоге уже с середины 60-х годов западногерманские атомные монополии были в состоянии конструировать ядерные реакторы также хорошо, как и их американские «учителя»<sup>5</sup>.

При этом следует особо отметить следующее. Когда Сименс построил АЭС в Обригхейме на Неккаре мощностью в 300 Мвт, американские власти тормозили продажу урана для нее. Чтобы избежать трудностей в обеспечении АЭС ураном, Сименс создал новый тип реактора, работающий на другом урановом сырье, на которое США монополией не обладает. Этот тип реактора и был построен в Аргентине.

Под воздействием научно-технической революции государство и финансовая олигархия ФРГ вынуждены проводить перестройку производительных сил, используя для этого государственно-монополистические рычаги. Об этом говорит, прежде всего, стремительный рост вложений в науку, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). По официальным данным, за период с 1950 по 1972 г. вложения государства и монополий в эту сферу составили 177 млрд. марок. Эта цифра существенно больше всего государственного бюджета страны (в 1973 г. — 121,6 млрд. марок). Если в 1950 г. на эти цели было затрачено 655 млн. марок, в 1960 г. — 3,5 млрд. марок, то в 1972 г. — 27 млрд. марок. Доля государства составила 63% (1972 г.)<sup>6</sup>. Если ФРГ раньше существенно отставала от главных империалистических стран по затратам на науку и НИОКР, то в 70-х годах вышла по этому показателю на второе место после США (доля затрат на науку в валовом национальном продукте достигла в 1972 г. 3,2%). Финансовый капитал узурпирует научно-технический прогресс. Рост затрат на науку — убедительное свидетельство повышения роли науки как фактора развития производительных сил. Инвестиции, которые не приносят прибыли, финансовый капитал делать не будет. Бесприбыльные вложения государства в науку являются путем получения прибылей для частных монополий.

Затраты на науку, осуществляемые монополиями ФРГ, концентрируются главным образом в трех группах отраслей: 1) в химической и нефтеперерабатывающей, 2) в сталелитейной, ма-

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> «Informationen — Bildung, Wissenschaft», 1974, Nr. I, S. II; BMWF. Leistung in Zahlen 1970, (West) Berlin, 1971, S. 138.

шиностроительной и транспортном машиностроении, 3) в электротехнической точной механике и оптике. На них в 1965 г. приходился 81%, в 1967 г. — 84% и в 1969 г. — 88% затрат на науку монополиями и фирмами ФРГ<sup>7</sup>.

Логика развития современной науки объективно превращает лаборатории и научно-исследовательские центры концернов в ведущий элемент монополий. Основное поле конкурентной борьбы в настоящее время — сфера исследований. Новое исследование, защищенное патентом или «блоком патентов», создает патентную и техническую монополии, которые переплетаясь с промышленной, банковской, сырьевой и территориальной монополиями, дают преимущества перед конкурентами. В рамках концернов возникают солидные научные центры. Например, строительство исследовательского центра Сименса в Эрлангене стоило 100 млн. марок. В 1969 г. четыре монополии ФРГ, имеющие наиболее высокие затраты на науку (не считая монополий химической промышленности), вложили в НИОКР в среднем по 478 млн. марок, или в среднем 9,9% их оборота (без налога на добавленную стоимость). Расходы на НИОКР 834 обследованных фирм в этом же году составили в среднем 2,2% оборота<sup>8</sup>. Под воздействием конкуренции и жадности монополии используют науку как фактор своего развития.

В настоящее время НИОКР в ФРГ (как за счет собственных достижений, так и импорта патентов, оборудования, кадров) в целом отвечают мировым стандартам. Если наука есть один из важнейших элементов современных производительных сил, то высокий уровень последних в ФРГ отражает соответствующий уровень науки и НИОКР. В условиях научно-технической революции развитие производительных сил не может опираться на слабую научную базу. Более того, уровень науки, как правило, опережает развитие производства. До создания атомной промышленности уже должна была существовать атомная наука. Эту оценку уровня науки в ФРГ позволяет дать комплекс факторов: доля ассигнований на науку в валовом национальном продукте, количество занятых в «индустрии открытий», эффективность фундаментальных и прикладных исследований, тематика НИОКР, активные патентные операции, оснащенность аппаратурой и приборами научно-исследовательских центров, НИИ, лабораторий и т. п.

Об уровне НИОКР в ФРГ можно судить по активным патентным операциям. ФРГ продает лицензии на производство пластмасс, ядохимикатов, электронику, тяжелое машиностроение, станкостроение, медикаменты, красители, краски, кинофотоматериалы, моторостроение и т. д. С другой стороны, концер-

<sup>7</sup> «Wirtschaft und Wissenschaft» (далее: «Wirt. u. Wiss»), 1971, Nr. 2. Beilage, I, S. 1.

<sup>8</sup> Ibid., 1971, Nr. 4, Beilage, XI, S. 3.

ны ФРГ активно скупают лицензии и патенты других стран, когда это выгодно, вместо того, чтобы налаживать собственные дорогостоящие исследования, т. е. стараются оперативно использовать достижения мировой науки и техники.

По данным федерального банка, патентно-лицензионный баланс ФРГ был всегда пассивным. Его отрицательное сальдо возросло с 12 млн. в 1950 г. до 794 млн. марок в 1971 г. В 1971 г. доходы от экспорта лицензий составили 518 млн. марок (в 1950 г. — 10 млн. марок), расходы на их импорт достигли 1312 млн. марок (в 1950 г. — 22 млн. марок)<sup>9</sup>. Отрицательное сальдо патентно-лицензионного баланса — одна из важнейших причин усиления государственно-монополистического вмешательства в науку и высшее образование с целью сократить «технологический разрыв». Однако не следует, в связи с приведенными данными, поддаваться гипнозу больших чисел. Бывает, что от анализа слабых сумм меняется... по своему социально-экономическому и политическому смыслу.

В 1971 г. в ФРГ 204 крупные фирмы имели годовой патентно-лицензионный оборот 1 млн. марок и более, в том числе 106 фирм — «аборигенов» и 98 — с преобладающим участием иностранного монополистического капитала. Эти 98 «варягов» — основные «виновники» отрицательного сальдо патентно-лицензионного баланса ФРГ. Их доходы от экспорта лицензий мизерны — 24,8 млн. марок, зато расходы на их импорт огромны — 730,2 млн. марок, что дает отрицательное сальдо — 705,4 млн. марок.

Другую картину представляет деятельность 106 «чистокровных» западногерманских фирм, свободных от участия иностранного капитала. Их доходы от экспорта лицензий равнялись 450,9 млн. марок, расходы на их импорт — 316,1 млн. марок, положительное сальдо — 134,8 млн. марок<sup>10</sup>.

Таким образом, в 1971 г. большая часть дефицита — свыше 88% патентно-лицензионного баланса ФРГ была связана с иностранным капиталом. Крупные — прежде всего американские — монополии, насыщая свои дочерние и другие общества, функционирующие в ФРГ, новейшими научно-техническими достижениями, искажают общую картину.

Покупку лицензий или размещение за границей заказов на новую технику и оборудование монополиями и правительством ФРГ не следует оценивать только как свидетельство определенного отставания в развитии науки или как показатель слабости научно-технического потенциала. Применительно к ФРГ это, видимо, правильнее рассматривать как средство овладения новейшими зарубежными достижениями в области науки, тех-

<sup>9</sup> Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1972, Nr. 5, S. 24.

<sup>10</sup> Ibid. 1972, Nr. 5, S. 28.

ники и вооружения. Это позволяет монополиям ФРГ с наименьшими затратами и в сжатые сроки привлекать экономические и научные силы других империалистических стран для подъема и наращивания своего промышленного, военного и научного потенциалов. В условиях научно-технической революции нередко впереди оказывается не та страна, которой принадлежит приоритет в научном открытии, а та, которая сумела лучше организовать его быстрее и эффективнее внедрение в производство.

О высоком уровне развития науки в ФРГ говорит (хотя и косвенно) регулярное проведение в ней международных научных конгрессов, конференций, съездов, симпозиумов, коллоквиумов и семинаров. Такого рода встречи возможны только на базе признанных научных центров. Кроме того, научные сотрудники зарубежных университетов и НИИ охотно едут на стажировку в ФРГ. По приглашению Союза содействия развитию западногерманской науки за период с 1956 г. по 1970 г. в ФРГ побывали свыше 400 зарубежных исследователей. Примерно  $\frac{1}{2}$  из них провела в ФРГ 2 семестра, другие — 1 семестр или меньше, обогащая научную жизнь ФРГ<sup>11</sup>. В свою очередь, только в 1970 г. 121 западногерманский ученый работал в зарубежных университетах ( $\frac{1}{6}$  — в Западной Европе, остальные — в развивающихся странах)<sup>12</sup>.

Ряд обстоятельств (ограниченность средств по сравнению с США, «технологический разрыв», монополистическая конкуренция, военно-политические моменты и т. д.) обусловили принятие в ФРГ «систему приоритетов» и развивать прежде всего важнейшие, ключевые направления НИОКР, новые и новейшие отрасли промышленности. Развитие науки коренным образом модифицирует производство, что позволило монополиям ФРГ выйти на передовые рубежи в ряде отраслей и сфер (реакторостроение, химия органического синтеза, моторостроение, радиоэлектроника, качественные стали, прямое восстановление железа и т. д.).

Например, атомная промышленность в ФРГ была создана усилиями государства и монополий и с самого начала носила государственно-монополистический характер. В результате осуществления трех и начала реализации четвертой атомных программ (ассигнования на которые составили 17,9 млрд. марок)<sup>13</sup> был создан полный комплекс атомной промышленности. В 1972 г. эксплуатировалось 10 АЭС общей мощностью 2,3 млн. квт; строится ряд более крупных станций (по прогнозам их доля в

<sup>11</sup> «Wirt. u. Wiss.», 1971, Nr. 3, S. 24.

<sup>12</sup> Ibid., 1970, Nr. 1, S. 6.

<sup>13</sup> На первую атомную программу (1956—1962 гг.) было ассигновано 1452 млн. марок, на вторую (1963—1967 гг.) — 3801 млн., на третью (1968—1972 гг.) — 6195 млн. и на четвертую (1973—1976 гг.) — 6537 млн. марок («Informationen Bildung, Wissenschaft», 1972, Nr. 11, S. 150).

общем приросте мощностей составит 40%). Западногерманские авторы считают, что в 2000 г. на ядерном топливе будет производиться уже 30% всей энергии в ФРГ<sup>14</sup>.

Одна из характерных черт развития западногерманской науки — высокий уровень ее **милитаризации**. Из 4,7 млрд. марок расходов федерального бюджета на научные цели 2,5 млрд. марок, или 53,7% в 1970 г. были предназначены на исследования, имеющие непосредственно военно-политическое значение<sup>15</sup>. Приведенная цифра не дает полной картины о размерах финансовых затрат на военные исследования, так как все большее количество военных исследовательских проектов передается Пентагоном и НАТО непосредственно западногерманским концернам и университетам. Только за период с 1966 до 1969 г. Пентагон передал 56 таких заказов вышеназванным учреждениям.

НИОКР в ФРГ сконцентрированы в:

- научных центрах, НИИ и лабораториях монополий,
- университетах, высших технических школах и некоторых других вузах,
- институтах общества М. Планка,
- ведомственных государственных научных учреждениях (финансируемых непосредственно федеральным правительством и правительствами земель).

Крупные ассигнования федерального правительства, земель, общин и военно-промышленных монополий создали мощную материальную базу западногерманской науки.

Все крупные военно-промышленные концерны ФРГ имеют собственные научные центры, НИИ, КБ, лаборатории, различные бюро, оснащенные современным оборудованием и аппаратурой и укомплектованные кадрами высокой квалификации. В 1969 г. в НИОКР в промышленности ФРГ было занято 145 тыс. человек, в том числе научных работников — 20 тыс.<sup>16</sup>.

Научно-технический потенциал и обеспеченность средствами научных центров монополий таковы, что позволяют им разрабатывать проблемы атомной энергии, плазмы, физики твердого тела и элементарных частиц, полупроводников, электроники, радарной техники, астронавтики, лазерной космической связи, химии полимеров, биохимии и т. д. Эти работы ведутся, например, в научном центре связи Сименса в Мюнхене и атомном центре в Эрлангене; в НИИ «АЭГ» в Касселе, Франкфурте-на-Майне, Западном Берлине, атомном центре в Гросс-Вельцхейме; в научно-исследовательском центре Боша в Штутгарте; в многочисленных НИИ и лабораториях концернов Маннесмана, Тиссена, Круппа, Гёша, Ганиэля, «Металлгезельшафт АГ — Де-

<sup>14</sup> Байнхауэр Х., Шмакке Э. Мир в 2000 году. М., 1973, стр. 105.

<sup>15</sup> Militärindustrie-Komplex in der BRD. DWI-Forschungshefte, 1971, Nr. 3, S. 77

<sup>16</sup> «Wirt. u. Wiss.», 1970, Nr. 1, S. 20.

гусса» и т. д. Тысячи сотрудников химических, биохимических и других НИИ и лабораторий концернов «Байер», «БАСФ» и «Хёхст» заняты изысканием различных химических и синтетических продуктов. НИИ и КБ концерна «Мессершмитт-Бёлков-Блом» заняты ракетной тематикой.

В немалой степени эффективность НИОКР обеспечивает конкурентоспособность товаров западногерманских концернов на мировом рынке. Это — результат удачного прорыва в лидеры; лидерство на рынке предполагает лидерство в технике, а оно, в свою очередь, — лидерство в науке. Все это требует прежде всего капитала для НИОКР, на доведение продукта от опытного лабораторного образца до стадии производства и, наконец, реализации готового товара на мировом рынке. Каждый последующий этап связан с возрастающими затратами.

Многие фундаментальные научные исследования ведут университеты, высшие технические школы и вузы университетского ранга. В 1970 г. в ФРГ насчитывалось 24 университета, 8 высших технических школ, а всего 42 вуза университетского ранга (в целом свыше 100 различных вузов). К 1980 г. намечается открыть 15, а к 1990 г. — 30 различных вузов (прежде всего университетского ранга)<sup>17</sup>. Однако по многим показателям система высшего образования ФРГ еще существенно отстает от других развитых капиталистических стран, что тормозит развитие вузовской науки.

Широким фронтом функциональные научные исследования проводятся в институтах Общества М. Планка. В 1972 г. оно охватывало 52 научно-исследовательских института с 10 тыс. занятых, в том числе с 4 тыс. научных работников<sup>18</sup>.

Общество М. Планка и его институты функционируют в новых, хорошо спроектированных (или в специально перестроенных) зданиях, имеют достаточную площадь для работы и обладают ее резервом для развертывания исследований (в среднем на старшего научного сотрудника — кандидата наук — с несколькими помощниками приходится 5—10 комнат 40—60 м<sup>2</sup> каждая). Институты, которые разбросаны по всей территории ФРГ, оснащены современным оборудованием (в значительной части американским). Сложная измерительная техника автоматизирована, что повышает производительность труда, позволяя небольшому техническому персоналу выполнять большой объем работ.

Институты Общества М. Планка занимаются фундаментальными научными проблемами. Результаты исследований, когда это возможно, обычно патентуются, а патенты продаются монополиям. Для облегчения реализации научных результатов и ускорения внедрения их в производство Общество М. Планка уч-

<sup>17</sup> «Informationen-Bildung, Wissenschaft», 1973, Nr. 9, S. 120.

<sup>18</sup> «Informationen-Bildung, Wissenschaft», 1972, Nr. 12, S. 170.

редило в 1970 г. специализированное общество с ограниченной ответственностью — «Гархинг Инструменте Гмбх» (капитал 500 тыс. марок<sup>19</sup>). В его задачу входит: реализация патентов и лицензий на изобретения, произведенные в институтах Общества М. Планка, помощь промышленным фирмам в налаживании производства первых серий изделий по лицензиям Общества, реализация сконструированных и построенных в институтах приборов и т. д.

Научно-техническая революция, тесно связывая науку и производство, вызвали возрастание роли высококвалифицированных научно-технических кадров. Возросла роль и каждого отдельного ученого, в особенности, если он руководит школой, направлением, комплексной темой и т. д. В ФРГ научными исследованиями занимаются свыше  $\frac{1}{4}$  млн. человек (в промышленности Западной Германии занято больше  $\frac{1}{2}$  ученых естественных и технических специальностей). Основная часть ученых сконцентрирована в подразделениях ведущих военно-промышленных концернов.

ФРГ по удельному весу ученых и квалифицированных инженеров, занятых НИОКР в промышленности, стоит на 2-м месте после США, опережая Францию и Японию. По их абсолютному количеству она находится на четвертом месте, существенно уступая США, Японии и Великобритании, но обгоняет Францию<sup>20</sup>.

Научно-техническая революция предъявляет повышенные требования к подготовке и образовательному уровню кадров. Их подготовку монополии перекладывают на плечи государства. В 1972/73 учебном году число студентов достигло 535 тыс. (в 1959/60 учебном году — 267,5 тыс.). За период с 1966 по 1973 г. расходы государства на образование возросли с 17,2 до 47,8 млрд. марок и составили 5,2% в валовом национальном продукте (в 1966 г. — 3,5%)<sup>21</sup>. По прогнозам расходы ФРГ на среднюю и высшую школу достигнут в 1980 г. 71—93 млрд. марок (в том числе на среднюю 44—59 и высшую — 27—34 млрд. марок)<sup>22</sup>. Количество студентов намечается довести примерно до 1 млн. человек, т. е. удвоить по сравнению с 1973 г. В наибольшей степени в первой половине 70-х годов увеличилось количество студентов в университетах по специальностям математики и естественных наук — примерно на 54%. Это связано со стремлением преодолеть в будущем пока существующий недостаток научных работников для фундаментальных теоретических исследований.

<sup>19</sup> «Wirt. u. Wiss.» 1971, Nr. 1, S. 17.

<sup>20</sup> Reviews of National Science Policies. United States. Organization for Economic Co-operation and Development Committees of Science Policy, Paris, SP, 1967, Nr. 9, p. 148.

<sup>21</sup> «Informationen-Bildung, Wissenschaft», 1973, Nr. 7, S. 85.

<sup>22</sup> «Politik in Schaubildern», 1971, Nr. 3, S. 50.

Заметны сдвиги в улучшении материальных условий подготавливаемых молодых ученых. 1 апреля 1971 года правительство ФРГ впервые за всю историю данного государства приняло законопроект, предусматривающий стипендии в сумме 800 марок в месяц для одиноких и 1000 марок — для женатых аспирантов — как правило на двухлетний срок (в случае необходимости этот срок может быть продлен еще на один год). Эта относительно высокая стипендия приближается по своему размеру к месячному заработку ряда категорий трудящихся. На 1971 г. предусматривалось на эти цели выделить 34,6 млн. марок и предоставить стипендию 5 тысячам аспирантам и соискателям научных степеней<sup>23</sup>.

Следует особо отметить еще одно обстоятельство. Для подготовки возрастающего количества научных работников необходимо иметь также хорошую базу в виде широко развитого среднего образования. Уже ряд лет этот вопрос широко обсуждается в печати и на разных уровнях в законодательных органах ФРГ. Унисоном звучит признание, что школьная система находится в кризисном состоянии и не отвечает требованиям современной научно-технической революции.

Так, полная средняя школа в середине 60-х годов охватывала 75% молодежи в США, 71% — в Японии, 55% — в Голландии, 31% — в Бельгии, 27% — во Франции, 19% — в Норвегии, 18% — в Италии, 17% — в Греции, 15% — в Швеции и только 8% — в ФРГ<sup>24</sup>.

Классовая система образования в ФРГ породила пропасть между гимназией-школой для высших слоев общества, средней школой — для средних слоев и народной — для «черни» (называемой в ФРГ школой «низшего интеллекта»). 40% всех народных школ ФРГ имеют восемь классов, почти 50% — это карликовые школы с одним — двумя классами.

В условиях научно-технической революции кризис школьного образования может пагубно сказаться на экономике. Завтрашняя конкурентоспособность ФРГ зависит от образованности ее сегодняшних школьников. Это сознает значительная часть правящих кругов Западной Германии. В правительственном заявлении В. Брандта от 28 октября 1969 г. указывалось, что «образование и обучение, науки и исследования стоят во главе реформ, которые нам предстоит предпринять»<sup>25</sup>. Созданная после этого правительством комиссия разработала план реформы всей системы образования; однако на пути ее осуществления стоят

---

<sup>23</sup> Bulletin des Presse- und Informationssamtes der Bundesregierung, 1971, Nr. 52, S. 533.

<sup>24</sup> UNESCO. Factual Background Document on Access to Higher Education in Europe, Paris, 1967; Statistical Abstract of the United States: 1970, Washington, 1970, p. 110.

<sup>25</sup> «Die Neue Gesellschaft», 1971, Nr. 3, S. 204.

большие препятствия, обусловленные самими государственно-монополистическими условиями ФРГ.

Консервативные слои западногерманской буржуазии, в частности, опасаются, что усложнится их социальное положение ввиду ликвидации их привилегии с помощью более высокого образования удерживать в своих руках господствующие позиции в государстве, экономике и обществе в целом<sup>26</sup>. С другой стороны, осуществление реформы требует много денег, которые трудно найти, не сокращая существенно военных расходов и не затрачивая непосредственно материальных интересов значительной части монополистической буржуазии. В связи с ухудшением экономической конъюнктуры в ФРГ и предпринятыми правительством мерами по «экономии» средств государственного бюджета западногерманский публицист Ф. Херваген писал, что в этих условиях «перспективы получить деньги для реформы образования хуже, чем когда-либо»<sup>27</sup>. Имея в виду невыполненные обещания правительства по перестройке системы образования, председатель профсоюза работников образования и науки ФРГ Э. Фристер отметил, что «политика образования остается неоплаченным чеком»<sup>28</sup>.

Несмотря на трудности переустройства системы образования, порождаемые специфическими условиями государственно-монополистического капитализма ФРГ, следует ожидать, что наметившаяся тенденция к положительному решению этого вопроса рано или поздно пробьет себе дорогу, так как это является одним из условий дальнейшего осуществления научно-технической революции и согласуется со стремлением финансовой олигархии к получению высоких прибылей на базе высокоразвитого научно-технического потенциала страны. Одним из составных элементов этого потенциала является наличие высококвалифицированных кадров.

Чтобы составляемые проекты расширения сферы образования и науки строго согласовывались с основными интересами финансовой олигархии ФРГ, она позаботилась о создании собственного штаба для этой цели. В феврале 1970 г. при Федеральном союзе германской промышленности был образован Рабочий кружок президиума союза по вопросам политики в области исследований<sup>29</sup>. В его обязанности входит защита интересов монополий в вопросах государственной политики образования и научных исследований путем подготовки различных рекомендаций и предложений для компетентных государственных органов, борьба за устранение недостатка высококвалифицированных кадров по естественным и техническим специаль-

---

<sup>26</sup> Ibid., 1971, Nr. 6, S. 399.

<sup>27</sup> «Wirt. u. Wiss.», 1970, Nr. 3, S. 14.

<sup>28</sup> Ibid., 1971, Nr. 4, S. 9.

<sup>29</sup> Ibid., 1970, Nr. 1, S. 5.

ностям, координация мероприятий государства и монополий в области науки, получение налоговых льгот для монополий, ведущих большие научные исследования, достижение уравновешенного, с точки зрения монополий, соотношения между развитием фундаментальных теоретических исследований, целенаправленного развития передовой технологии и прикладных научных исследований в важных для концернов отраслях науки и ряд тому подобных задач.

В связи с расширением НИОКР резко возрастает удельный вес научных и научно-технических работников в «совокупном рабочем». Научно-техническая революция в условиях государственно-монополистического капитализма превращает ученого, инженера, конструктора из привилегированного сословия в лиц наемного труда. Свою рабочую силу они практически могут продавать только монополиям, крупным капиталистическим фирмам и государству (промышленные другие предприятия, НИИ, научные центры и т. д.), превращаясь тем самым в значительной своей массе из тех, кто эксплуатировал или способствовал эксплуатации, в того, кого эксплуатируют. Основная часть научно-технической интеллигенции эксплуатируется финансовым капиталом и приближается по своему материальному положению к квалифицированным рабочим. Научно-техническая революция в условиях современного капитализма объективно ставит ученого, инженера, конструктора в положение придатка частных и государственных монополий, всей государственно-монополистической системы.

Путь к изменению экономического, политического и социального положения научно-технической интеллигенции ФРГ (даже в рамках государственно-монополистического капитализма) лежит через активную классовую борьбу (во всех ее формах, в едином антимонополистическом потоке) со своим врагом — монополистическим капиталом, финансовой олигархией, стремящейся использовать науку в своих корыстных интересах. В тезисах Дюссельдорфского съезда Германской коммунистической партии справедливо подчеркивается, что «образование, наука и научные исследования должны определяться интересами мира, гуманизма и социального прогресса»<sup>30</sup>. Только в этих условиях они будут служить высоким идеалам человечества.

<sup>30</sup> DKP kontra Großkapital. Für Frieden, demokratischen Fortschritt und Sozialismus. Hszg: DKP — Parteivorstand. Düsseldorf, 1971, S. 24.

# **ВОЗРАСТАНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЛИЧНОМ ПОТРЕБЛЕНИИ**

**А. Бурачас**

## **1. Введение**

Оптимальное сочетание развития человеческих способностей и удовлетворения насущных потребностей населения при существующих ограничениях по располагаемым ресурсам — задача, для поиска путей реализации которой должны быть направлены любые — как технологические, так и экономические и социальные прогнозы в современном социалистическом обществе. Однако иерархии предпочтений при удовлетворении потребностей и, тем более, тенденции их динамики под воздействием существенных сдвигов в среде жизнедеятельности — социальных, технико-экономических, экологических и т. п. структурах — пока мало изучены. Недостаточно изучены и наиболее приемлемые способы решения с помощью средств экономической политики таких кардинальных проблем, как разумное уменьшение социальной дифференциации в доходах и потреблении населения при сохранении надлежащего материального стимулирования работников, соотношение между рыночными и общественными способами удовлетворения потребностей при осуществлении мероприятий общественного благосостояния. Все эти проблемы особенно важны для стран социализма, впервые в истории человечества поставивших в качестве первоочередной, важнейшей задачи развития как можно более полное удовлетворение постоянно растущих потребностей каждого члена общества.

Данная работа посвящена коренным изменениям в характере и содержании процесса личного потребления в связи с возрастанием роли человеческого фактора в социально-экономическом развитии в условиях ускоренного научно-технического прогресса. Раскрыт ряд сопряженных существенных преобразований в процессе общественного воспроизводства и, в особенности, в структуре личных расходов. Некоторые характерные черты этой

структуры раскрываются в обобщенной форме на базе расширенных международных сопоставлений по ряду стран, различающихся уровнем экономического и социального развития.

## **2. Воспроизводство человеческого фактора и расширенное понимание процесса личного потребления**

Существенное развитие производительных сил общества в условиях научно-технической революции способствовало коренному изменению роли человеческого фактора в экономическом росте и в итоге — роли процесса формирования и удовлетворения личных потребностей. Если ранее экономический рост в основном опирался на накопление вещественных элементов производительных сил, т. е. средств труда, то в настоящее время в развитии производства не менее решающее значение имеют накопленные знания и качество рабочей силы. В свою очередь, потенциальные творческие возможности последней в существенной мере формируются не только в непосредственном процессе труда, но и в тесной связи, в зависимости от производства, накопления распространения и внедрения научных знаний, от расширения и организации более полезного использования свободного времени. Все возрастающее воздействие на уровень экономической эффективности оказывают отрасли сферы услуг, сохраняющие и восстанавливающие (здравоохранение) и повышающие (образование) стоимость рабочей силы, поддерживающие и развивающие интеллектуальные ее способности.

Значение последних ускоренно возрастает с широким внедрением во все сферы деятельности современных средств автоматки, телемеханики, кибернетики.

Объективно установившиеся иерархии потребностей, субординированные по совокупности взаимосвязанных признаков, выражающих цели и критерии поведения членов общества, предполагают интерпретацию процесса потребления в широком смысле, т. е. включая удовлетворение не только физиологических, но также интеллектуальных, культурных их потребностей. При этом личное потребление рассматривается не только как материализованная конечная цель постоянно возобновляющегося воспроизводства, а и как процесс восстановления способностей к труду. Под этим углом исследования, например, приобретение предметов длительного пользования должно характеризоваться во взаимосвязи с такими социальными последствиями, как высвобождение женщин из сферы домашнего труда и расширение свободного времени, составляющего потенциальный резерв для развития умственных способностей, общеобразовательного и культурного уровня и др. С отмеченным аспектом связаны и быстро протекающие коренные перераспределения трудовых за-

трат обществом из сферы вещественного производства в сферу услуг, из сферы материального производства — в сферу духовного творчества. Если в начале столетия в сфере услуг и создания не материальных форм богатства в США было занято около  $\frac{1}{5}$  всех работающих, то сейчас — около  $\frac{3}{5}$ . Хотя данные структурные изменения несколько и гипертрофированы в условиях господства погони за прибылью ввиду нерациональных затрат на рекламу, за счет духовенства, биржевых спекулянтов и т. п., **общая тенденция** изменения соотношения занятости между сферой услуг и материальным производством в сторону увеличения первой присуща также социалистическим странам. Так, по имеющимся оценкам, к началу XXI века сфера услуг будет охватывать не менее  $\frac{1}{2}$  всей рабочей силы в СССР.

Увеличение воздействия процесса личного потребления на процесс воспроизводства и экономическое развитие в целом сопряжено с большой изменчивостью всего комплекса личных потребностей, с резким увеличением в национальном продукте доли потребительских товаров длительного пользования.

Современная высокоиндустриальная экономика не может развиваться, не расширяя в значительных масштабах границы непроизводственного потребления и по той причине, что рост последнего представляет важное направление расширения емкости рынков реализации.

В развитом товарном хозяйстве динамика личных расходов в итоге социально-экономического развития, через которые перераспределяется от  $\frac{2}{3}$  до  $\frac{4}{5}$  национального дохода развитых стран, оказывает особенно существенное влияние на процесс реализации и воспроизводство в целом. Совокупные расходы являются основным элементом конечного общественного спроса, оказывающим существенное воздействие на формирование тенденции длительного экономического роста, и важнейшим после инвестиций индикатором напряженности циклической конъюнктуры в условиях развитого капитализма.

### **3. Социально-историческая обусловленность процесса удовлетворения человеческих потребностей**

Зависимость личного фактора от исторически определенной социальной среды проявляется, во-первых, через влияние той конкретной группы (класса), членом которой является субъект-потребитель и, во-вторых, через общественные формы производства и распределения, определяющие объективные возможности покрытия потребностей и формирования стереотипа потребления в результате длительного практического опыта.

Иерархия человеческих потребностей и содержание общественной потребительной стоимости проявляются как итоговый результат исторически обусловленного сложного взаимодействия

единичных актов предпочтения, объединяющихся в стереотипы, характерные для конкретных социальных групп и классов. Эти стереотипы, в свою очередь, постепенно меняются ввиду возвышения потребностей и под воздействием других процессов социальной динамики.

Назревшие объективные потребности специфическим образом выражаются в конкретном поведении потребителей. При этом с объективно присущими, свойственными каждому человеку системой оценок различных благ и способами поведения при выборе связаны и конкретные значения параметров социальной ориентации потребностей. Объективный характер потребительских оценок проявляется именно в том, что через индивидуальные акты решений и их мотивацию выступают тенденции удовлетворения потребностей, присущие целым социальным группам. Различные стереотипы личных потребностей отличаются степенью общности и устойчивости потребительских оценок, а также в зависимости от их прогрессивности и соответствия интересам общественного развития, учетом перспективных тенденций в творческой деятельности и новых возможностей при внедрении достижений современного научно-технического прогресса (НТП). В свою очередь, объективизация потребительского поведения в данных условиях НТП сопряжена с индивидуализацией запросов человеческого фактора, что служит выражением усиленной межличностной дифференциации при развитии творческих способностей каждого индивидуума.

Зависимость иерархии потребительских предпочтений от социальной структуры общества в статистическом измерении наиболее отчетливо видна при изучении дифференциации натуральной структуры потребительских расходов по социальным группам, а также, в определенной мере, при сопоставлении стран с различным общественным строем, достигших примерно одинакового уровня материального достатка, измеряемого созданным и используемым национальным доходом. Статистика семейных бюджетов и социальные обследования отчетливо раскрывают зависимость удельного веса различных статей личных расходов от материальной обеспеченности, образования, профессиональной подготовки и других параметров, характеризующих социально-экономическое положение потребностей [2, гл. 6].

Сопряженность классового состава потребителей и структуры их денежных расходов проявляется в таких формах, как зависимость социального стереотипа потребления от глубины классовой поляризации доходов, от распределения ресурсов общества между рыночными и общественными фондами потребления. Социальная дифференциация личных расходов, основанная на существовании частной собственности и классового антагонизма, как известно, искусственно сдерживает повышение общего уровня личного потребления и прогрессивное изменение струк-

туры потребностей. Массовое распространение новых предметов длительного пользования содействовало преодолению некоторых принципиальных различий в стереотипе потребления и спроса семей, отличающихся социальным положением и уровнем доходов. Однако дифференциация в потреблении различных социальных групп населения продолжает оставаться глубокой, а в отдельных случаях даже усиливается. В условиях научно-технической революции она нередко проявляется в других, иногда совсем новых аспектах — в различиях между перспективными и привычными потребностями различных социальных групп, качестве используемых предметов и т. п. Главным препятствием для преодоления необоснованной социальной дифференциации в существующем уровне благосостояния в капиталистических странах было и остается сохранение господствующего положения классов, живущих на доходы от собственности и эксплуатации чужого труда.

В свою очередь, искусственные попытки перешагнуть через исторические рамки сложившихся общественных форм потребления, предопределенные существующими производственными отношениями, путем преждевременной административной нивелировки уровней и структур потребления различных социальных слоев трудящихся создают излишнюю напряженность на товарных рынках, необоснованно снижают роль экономического стимулирования и в конечном итоге сдерживают рост экономической эффективности.

В различных общественных условиях взаимодействие между производством и потреблением и соответствующая ему взаимосвязь экономических отношений при формировании ресурсов рабочей силы как человеческого фактора экономического развития реализуется различными способами, будучи опосредствованным множеством промежуточных звеньев. Меняется и глубина расхождения между возможностями производства и реальной потребительной силой населения, в процессе использования которой восстанавливаются творческие, трудовые способности рабочей силы.

В частности, при капитализме указанная связь осложнена действием специфического общественного стимула — прибыли — и осуществляется путем ориентации собственника средств производства на максимизацию результатов экономической деятельности при помощи ее регулирования через рыночный механизм равновесия. Обратные связи, отражающие интересы потребителей, при этом существенно модифицированы товарно-денежной формой проявления и неравномерным в социальном отношении распределением доходов и богатства. Воздействие и общественных условий, и исторических традиций по-разному проявляется на различных этапах экономической динамики, в различных фазах циклических колебаний капиталистического

воспроизводства, и это воздействие на эластичность отдельных составных компонентов спроса и потребления является неодинаковым. В частности, при весьма резких конъюнктурных колебаниях личных расходов на бытовые предметы длительного пользования, потребление предметов и услуг, удовлетворяющих наиболее насущные потребности (в питании, одежде), остается на довольно стабильном уровне, — более постоянном, чем динамика производства и доходов, — и этим даже содействует определенной стабилизации макроэкономической системы, противодействуя резко выраженной цикличности ее индикаторов.

При социализме же производство и распределение потребительных стоимостей в возрастающей мере превращается из средства отчуждения личности человеческого фактора социально-экономического развития и средства увеличения частных прибылей в материальную основу всестороннего развития всех членов общества. Научно-техническая революция, помноженная на социальный прогресс общества, строящего коммунизм, ускоряет слияние процесса удовлетворения потребностей и восстановления трудовых способностей рабочей силы человеческого фактора, расширения потребностей в культуре и просвещении с процессом роста потребностей в творческом труде как важнейшем средстве развития способностей личности путем их практического приложения к решению настоятельных задач современности.

#### **4. Некоторые характерные тенденции структурной динамики личных расходов в связи с ускорением НТП**

С развитием общества в зависимости от присущего ему способа производства и, в особенности, с возрастанием решающей роли человеческого фактора в повышении общественной эффективности производства, зарождались и продолжают появляться совершенно новые виды потребностей, а известные ранее установившиеся их виды нередко приобретают качественно новый смысл и социальное выражение. Так, в современных условиях потребность в свободном времени перестает быть всего лишь физиологической потребностью в отдыхе, связанной с восстановлением физических сил. Она во все возрастающей мере обуславливается необходимостью поддержания и повышения определенного уровня духовного и культурного развития личности<sup>1</sup>. В свою очередь, абсолютное и относительное возрастание расходов на отдых, туризм и развлечения связано также и с увеличением интенсивности труда, и с достижением определенного уровня

---

<sup>1</sup> С учетом отмеченных выше моментов очевидно, что целевой функцией оптимального плана не должна быть непосредственная минимизация времени, затрачиваемого в трудовой деятельности, при критерии максимизации свободного времени.

Международные сопоставления структуры личных потребительских расходов за 1953—1971 гг. (в %)

Ранг <sup>1</sup>	Страна	Год	В ценах какого года	Уровень национально-го дохода на душу населения <sup>2</sup>	Продовольствие <sup>3</sup>	Напитки <sup>3</sup>	Табак	Обувь и одежда	Жилище (рента и вода) <sup>4</sup>	Отопление и свет	Мебель и длительная обстановка жилища	Пользование жилищем (ремонт и др.)	Гигиена		Транспорт и связь		Отдых, спорт, развлечения	Образование, культура и наука	Другие услуги	Другие расходы	Все потребительские расходы в млрд. национальных денежных единиц	Доля <sup>6</sup>		
													Всего	Только здоровые	Всего	Покупки авто-мобилей и со-держания						Товаров длительно-го пользования	Услуг	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1	США	1953	1963	4110	22,6	3,8	2,3	9,5	13,1	3,4	6,6	4,5	6,9	5,5	14,3	5,6	5,5	1,1	6,0	0,4	266,6	12,0	...	
		1971	1963	2971	14,8	1,6	1,5	8,1	19,2		9,9		7,7	...	16,5	...	9,7 <sup>5</sup>	—	—	1,0	524,9	14,3	40,6	
2	Швейцария	1954	1958	3360	26,6		10,5	8,9	12,6	5,2	5,2	3,8	6,0	...	7,3	...	11,8 <sup>5</sup>	—	—	2,1	31,7	...	...	
		1969	1958	2520	24,5		10,5	7,4	14,0		6,2	2,3	8,9	3,8	10,4	3,2	7,2 <sup>5</sup>	—	—	8,6	35,9	...	...	
3	Канада	1953	1957	3120	23,4	5,2	2,7	10,0	14,6	3,1	4,8	4,9	6,8	...	12,6	...	6,1	—	—	5,8	16,65	11,3	...	
		1971	1961	2090	16,2	4,1	2,6	8,9	21,0		6,6	2,7	5,8	...	15,7	7,0	2,3	5,9	3,8	4,4	41,15	14,6	39,2	
4	Швеция	1953	1959	2980	29,6	7,5	3,2	12,2	9,1	4,3	5,5	2,7	3,0	1,9	11,0	3,9	9,3	—	2,3	0,3	30,7	...	...	
		1971	1968	2060	20,6	5,6	2,8	8,2	21,9		5,0	1,5	6,7	4,2	13,4	3,5	8,8 <sup>5</sup>	—	2,9	2,6	82,7	8,8	31,9	
5	Австралия	1953	1959	2640	25,1		10,7	11,9	9,1		7,2	—	—	—	—	—	—	—	—	36,0	7,06	12,1	...	
		1971	1966	1980	20,7		9,6	9,5	14,9		8,2	—	—	—	14,8	...	—	—	—	22,3	17,36	...	...	
6	ФРГ	1953	1954	2625		41,6	—	13,4	6,3	3,6		13,0	—	3,1	6,0	...	6,9 <sup>5</sup>	—	6,1	—	90,1	...	...	
		1971	1963	1940		30,5	—	12,1		12,3		14,3	—	—	13,0	...	7,3	—	6,7	—	321,7	...	...	
7	Дания	1953	1955	2560	28,3		10,4	12,1	7,2	3,7	7,3	—	—	—	9,0	...	—	—	19,7	2,3	19,07	11,1	...	
		1971	1963	1895	20,0		10,4	8,4	10,9		14,2	—	—	—	12,4	...	—	—	—	23,7	48,42	25,47	24,4	
8	Франция	1953	1953	2485	35,5	7,8	2,1	13,6	3,7	3,6	3,9	5,8	6,3	4,9	6,6	3,9	7,4	0,1	1,9	1,7	101,5	6,7	...	
		1971	1963	1765	26,4	5,7	1,7	10,9	11,6		8,7	3,4	10,7	8,4	10,4	3,2	7,4	0,6	—	2,5	382,0	...	[34,6]	
9	Норвегия	1953	1963	2385	32,5	4,6	3,6	15,1	8,5	2,5	6,6	4,0	4,0	3,1	6,6	0,9	6,5	0,2	2,3	3,1	16,81	...	...	
		1971	1963	1835	25,9	5,1	2,4	13,9	12,1		8,7	3,3	6,4	4,9	12,1	3,6	7,8	0,2	2,1	—	32,89	...	...	
10	Бельгия	1953	1963	2295	30,0	5,2	2,1	9,4	13,5	5,3	6,6	4,9	5,5	4,3	6,5	3,4	8,2	0,3	0,7	1,8	341,8	...	...	
		1971	1963	1490	23,5	5,6	1,9	7,9	14,2		10,8	4,2	5,2	...	10,5	3,7	4,1	0,2	—	11,9	648,2	...	...	
11	Голландия	1953	1963	2175	34,7	2,7	4,2	13,3	9,5	5,3	5,3	6,0	7,3	6,3	3,9	0,5	6,0	1,2	—	0,6	19,42	6,5	...	
		1971	1963	1650	23,3	3,7	2,6	10,6	15,7		11,9	2,2	7,8	5,0	8,9	3,3	7,3	0,1	3,2	2,7	48,18	12,9	28,4	
12	Финляндия	1953	1954	1915	35,2	5,1	2,8	15,6	6,9	6,0	4,5	3,0	2,9	2,0	7,0	0,6	5,9	0,8	3,5	0,8	5,57	7,9	...	
		1971	1964	1395	26,8	6,8	2,9	8,8	14,8		5,2	2,1	4,9	2,6	13,9	3,2	5,7	1,3	4,5	2,3	20,11	...	...	
13	ГДР	1960	1960	(1500)	30,4	5,9	3,9	12,9	6,0	0,8	6,3	0,2	7,0	3,9	5,7	2,2	4,5	10,0	1,9	4,5	63,8	...	...	
		1969	1969	...	30,1	7,1	3,6	11,7	4,8	1,2	6,9	0,3	7,2	3,9	5,1	2,5	4,3	10,2	3,4	4,1	87,5	...	...	
14	СССР	1960	1960	...		39,5	1,3	19,1	4,7	1,6	3,1	0,6	5,8	4,8	4,2	0,6	3,2	6,6	1,0	9,3	117,0	...	...	
		1969	1969	1379		39,1	1,0	18,0	4,5	2,0	3,5	0,4	6,2	5,2	4,4	0,6	3,6	8,3	1,4	7,6	217,7	...	...	
15	Англия	1953	1958	1820	31,4	6,3	6,9	10,1	9,7	4,5	5,9	4,3	2,0	0,2	8,0	3,1	—	—	10,7	0,2	13,42	7,3	...	
		1971	1963	1275	19,5	8,4	5,1	9,5	16,8		6,9	2,3	3,5	0,4	13,4	4,4	5,2 <sup>5</sup>	—	4,9	4,5	23,86	8,4	29,3	
16	Япония	1953	1960	1675		51,1	—	12,8	8,1	4,8		4,1	—	—	—	—	—	—	—	19,1	5,17	...	...	
		1971	1965	1240		32,5	—	10,4		14,4		11,4	—	—	—	—	—	—	—	31,3	29,80	8,07	32,5	
17	Австрия	1953	1954	1635	41,3	7,6	3,9	14,2	4,9	4,7	4,0	3,0	3,0	1,8	6,2	0,4	4,9 <sup>5</sup>	—	2,0	0,3	56,9	...	...	
		1971	1964	1240		32,1	3,2	14,3	10,1	10,2		2,4	2,7	...	12,1	3,9	9,5 <sup>5</sup>	—	—	3,7	183,6	...	[32]	
18	Италия	1953	1963	1490	40,0	5,4	3,7	10,9	11,3	2,5	1,6	5,0	5,6	4,3	5,1	...	8,0	0,5	0,1	0,3	11735	2,5	...	
		1971	1963	1030	35,6	4,4	3,5	9,0	11,9		3,8	3,6	8,6	6,5	10,7	3,4	4,3	0,3	—	3,0	30456	...	[37]	
19	Ливия	1971	1964	[1651*]	35,3	1,3	2,6	12,2		18,5	4,3	1,3	6,6	2,6	12,2	2,0	4,6 <sup>5</sup>	—	1,3	1,1	303	(9,9)	(26,9)	
20	Чехословакия	1960	1960	(1010)	41,8	7,0	3,1	12,9	3,2	1,0	3,5	1,4	6,7	5,2	5,7	1,6	0,9	8,6	0,1	4,1	120,9	...	...	
		1968	1968	...	35,6	7,6	2,8	15,6	5,9	1,2	2,6	2,4	6,1	4,8	6,2	2,1	1,1	8,9	0,1	3,9	185,6	...	...	
21	Греция	1953	1958	990	49,0	4,3	3,8	11,1	14,3	2,8	2,3	4,3	4,3	2,5	4,9	0,2	6,4	1,5	—	—	9,0	53,0	2,6	...
		1971	1958	685	31,1	2,8	3,0	12,6		15,3	6,2	3,2	5,0	1,7	7,6	0,6	3,2	1,8	0,5	7,7	168,1	...	...	
22	Испания	1955	1955	950	53,2	2,2	1,3	13,3	5,5	2,8	4,5	4,2	2,7	1,9	4,2	1,3	5,2	1,1	0,9	—	1,1	269,2	5,9	...
		1970	1970	665	37,2	2,7	1,8	11,6		10,1	5,2	4,1	5,3	3,1	7,7	2,9	2,7	2,7	1,2	7,7	1635,9	...	...	
23	Венесуэла	1961	1957	900	28,6	5,1	2,9	9,2	13,9	6,2	3,7	2,4	6,8	...	9,5	...	2,5	—	7,4	1,8	14,04	...	...	
		1967	1957	645	29,5	5,1	3,0	7,0	14,7	5,9	3,1	1,7	8,0	...	10,4	...	2,5	0,9	7,2	1,0	19,33	...	...	
24	Венгрия	1960	1960	(800)	40,0	9,0	1,7	14,8	3,8	2,9	6,3	1,0	5,1	4,1	4,3	1,2	7,7 <sup>5</sup>	—	0,6	2,8	115,5	...	...	
		1968	1968	...	37,4	9,8	2,1	11,8	3,5	3,2	6,5	1,0	6,1	4,9	5,5	1,3	9,2 <sup>5</sup>	—	1,6	2,3	170,5	...	[22]	
25	Польша	1960	1960	(730)	46,4	7,5	3,0	15,0	2,1	2,0	4,3	—	6,3	4,9	4,1	1,4	3,1	4,6	0,7	0,9	292,8	...	[17,3]	
		1969	1969	...	40,1	9,3	2,6	13,8	2,4	3,7	4,4	—	7,0	5,3	4,8	1,8	4,3	5,7	0,7	1,2	517,9	...	...	
26	ЮАР	1973	1971	...	40,7	10,6	2,4	15,3	10,5	2,5	—	—	3,1	...	6,8	...	1,0	5,2	—	1,9	632,3	...	...	
		1953	1958	...																				
		1971	1963	[731*]	31,5	3,9	3,6	12,7	8,5	1,9	7,7	7,4	4,2	2,0	10,6	1,6	4,6	0,8	2,9	—	0,3	2,66	11,6	...
27	Югославия	1953	1953	...	23,1	6,4	3,0	12,5		9,7	7,5	5,3	5,3	2,5	13,5	3,8	4,5	0,8	2,7	5,7	6,45	10,4	30,5	
		1967	1967	(600)	54,0		12,7	19,2		5,4	3,7	—	2,8	...	2,0	...	0,6	—	—	0,4	5,98	...	...	
28	Шри-Ланка	1953	195																					

материального достатка, а также рядом других факторов, характерных для современного периода развития человечества, в особенности — с отрицательными последствиями урбанизации (загрязнение воздуха и шум, удаленность места жительства от работы, от природы и т. п.).

Некоторые важнейшие статистические и динамические закономерности стереотипа личных расходов в зависимости от общего экономического уровня развития различных стран отражены в таблице 1 международных сопоставлений. При всей сложности различия преобладающих тенденций ввиду воздействия на них громадного комплекса разнообразных факторов<sup>2</sup>, данные таблицы позволяют подтвердить следующие выводы.

1. При переходе от рассмотрения страны с более низким уровнем доходов (на душу населения) к стране с более высоким уровнем проявляются те же характерные прогрессивные сдвиги в структуре личных потребительских расходов, как и в случае общего повышения уровня развития производительных сил и доходов в одной и той же самой стране.

В частности, доля расходов на удовлетворение физиологических и тесно связанных с ними потребностей сокращается ввиду того, что абсолютное потребление продуктов, идущих на их покрытие, асимптомно приближается к определенному пределу. После его достижения дальнейшее увеличение расходов на соответствующие предметы в существенной мере зависит от эффектов замещения по качеству, разнообразию и другим параметрам поведения потребителей. Наиболее отчетливо данная тенденция выражена в уменьшении потребления на душу населения картофеля и хлеба при общем уменьшении личных расходов, идущих на питание, в индустриально развитых странах и увеличении расходов на новые продукты и услуги, отражаемые в других статьях структуры потребительского спроса.

2. Структурные сопоставления способов расходования бюджетных ресурсов различных стран в агрегированном виде показывают, что в данном случае закономерные зависимости характера и иерархии потребительских предпочтений от уровня данных ресурсов преобладают над национальными особенностями потребительских стереотипов населения столь разных стран и континентов.

3. В большинстве стран продолжает расти доля потреби-

---

<sup>2</sup> Среди этого комплекса факторов, формирующих содержание и направление основных тенденций динамики потребительских предпочтений, в первую очередь следует учесть: социальные (семейные, культурные, расовые, политические), экономические и технологические (уровень производительных сил общества, платежеспособность, распределение ресурсов во времени и между фондами потребления и накопления), психологические (мода, вкусы, желания и настроения), физиологические (пол и возраст, умственное и физическое развитие), исторические (традиции и обычаи), географические и климатические факторы.

тельских расходов на отдых, образование, здоровье и гигиену и, до определенного уровня (по тенденции, описываемой логистической кривой) — на бытовую электротехнику, радиотелевизионную аппаратуру, автомобили (при продолжающемся абсолютном возрастании основных групп расходов населения неодинаковыми темпами). При этом ранг предпочтений, характеризующий потребительский выбор населения различных стран в зависимости от уровня доходов, наиболее отчетливо выражен относительно традиционных предметов потребления, удовлетворяющих в первую очередь насущные жизненные потребности (в питании, частично — в одежде). Спрос на них в существенной и возрастающей мере становится одновременно также выражением норм и традиций культурного развития, при умеренном уменьшении удельного веса этих расходов.

Так, в США уже в 1971 г. на продовольствие население расходовало около 15% всех потребительских расходов, а на транспорт и связь (в основном — на покупки и содержание автомобилей) — 16,5%, жилище — 19%. Примерно то же положение наблюдается и в Канаде. Население Швеции в среднем на питание расходовало около 21% всех потребительских затрат, а на транспорт и связь — около 16%, на жилище — примерно 22%. В других странах Западной и Восточной Европы заметна та же тенденция структурных изменений в предпочтениях населения, хотя там расходы на продукты питания пока остаются преобладающей статьёй потребительских расходов.

4. В случае, когда рассматриваемая страна достигла достаточно высокого уровня среднедушевого потребления продуктов питания, дальнейший рост реального дохода потребителей не приводит к значительному изменению объема их потребления, и доля расходов на продовольствие при этом снижается с одновременным повышением расходов на важнейшие виды услуг (на товары длительного пользования — до уровня насыщения спроса).

Ограниченность платежеспособности, как и дефицитность предлагаемых потребительских ресурсов, в периоды, характеризующиеся глубокими изменениями стереотипа потребностей, в особенности в связи с вторжением в быт новых дорогостоящих электромеханических и электронных предметов длительного пользования, вызывает заметные деформации в закономерных тенденциях структурной динамики личных расходов. В частности, приобретение модных и новых предметов нередко достигается в таких случаях за счет экономии расходов на традиционные статьи спроса, временного необоснованного ухудшения питания и т. п.

Весьма важно учесть существенную связь потребления ряда товаров длительного пользования и услуг — их взаимозаменяемость (общественный транспорт и личные автомобили, прачеч-

ные и стиральные машины, труд прислуги и комплекс высокопроизводительных бытовых машин) и взаимодополняемость (личные автомобили, домашнее оборудование длительного пользования — и расходы по их присмотру и ремонту). Уменьшение доли расходов на развлечения в Англии и некоторых других странах Западной Европы в период 1955—1965 гг. было связано с массовыми покупками телевизоров. Для средне- и малообеспеченных семей они в определенной мере заменили дорогостоящие посещения кинотеатров, театров и концертных залов. Рост спроса на бытовые машины и установки длительного пользования в определенной мере связан с вовлечением женщин в общественный труд (в развитых странах женщины составляют примерно  $\frac{1}{3}$ — $\frac{2}{5}$  рабочей силы). Затраты времени на приготовление пищи в домашнем хозяйстве, широко использующем современные электрические бытовые машины и автоматы с электронными программами, уменьшается с 5—6 часов до 1,5—2 часов в сутки.

Относительное перемещение личного спроса с продуктов питания на промышленные товары и услуги сопровождалось падением удельного веса сельского хозяйства в народнохозяйственной продукции. В свою очередь, доля пищевой промышленности в отдельных развитых капиталистических странах снижалась менее значительно (при абсолютном росте объема ее продукции) в связи с продолжающимся выделением из сельского хозяйства ряда функций по переработке аграрного сырья и упаковке производимых этой отраслью продуктов питания.

При научно обоснованном предвидении основных сдвигов в натуральной и денежной структуре потребления следует, разумеется, учитывать внутренние перераспределения, вызванные изменением относительных уровней цен на различные предметы потребительского спроса, прямых и косвенных налогов, половозрастной структуры населения, продолжающееся развертывание урбанизации и другие социальные факторы. В частности, в ближайшем будущем постепенное снижение доли трудоспособного населения и увеличение удельного веса людей старших и младших возрастов накладывает особый отпечаток не только на перераспределение личных доходов населения, но и на структуру их расходования. Так, молодежь больше денег тратит на одежду и образование, туризм и развлечения, а пожилые люди — больше тратят на текущие потребительские расходы и весьма мало — на приобретение товаров длительного пользования. В то же время формирование новых семей (более ранние браки, раздельное проживание взрослых детей), равно как и их количество, являются решающим фактором при предвидении спроса на эти предметы, в особенности на холодильники и стиральные машины.

## Структура распределения расходов на расширенное потребление населения

Основные направ- ления расходов	Польша			Венгрия			СССР		
	1960	1965	1969	1960	1965	1968	1960	1965	1969
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Прямые покупки и потребление товаров и услуг <sup>1</sup>	89,6	88,8	88,2	88,3	87,1	87,2	87,1	84,5	84,4
1а. из них часть, финансируемая из коллективных фондов <sup>2</sup>	7,9	8,3	9,2	7,3	9,0	10,4	8,9	9,4	10,0
2. Социальные выплаты на потребление по льготным условиям <sup>3</sup>									
3. Бесплатное потребление из общественных фондов потребления <sup>4</sup>	2,1	2,6	2,6	2,9	3,2	3,0	2,4	3,2	3,1
Расширенное потребление (1+2+3):									
в %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в абсолютном выражении <sup>5</sup>	292,8	398,2	517,9	115,5	140,2	170,5	117,0	158,0	217,1
Часть потребления, покрываемая из общественных фондов (в %, 1а+2+3) <sup>6</sup>	18,3	19,5	21,0	19,0	21,9	23,2	21,8	25,0	25,6

<sup>1</sup> Включая натуральное потребление (оплата в натуре и продукты собственного производства).

<sup>2</sup> Текущие выплаты домашним хозяйствам; по Франции и Италии — также субсидии на производство потребительских продуктов и услуг (по рыночным ценам). Методика расчета по социалистическим и капиталистическим странам различается ввиду указанных особенностей.

<sup>3</sup> Предоставляемые в натуре продукты или услуги (по факторной стоимости), покрываемые из общественных фондов потребления (расходы на здоровье и др.), выплаты из фондов социального обеспечения и т. п.

<sup>4</sup> Образование и т. п.

<sup>5</sup> В млрд. национальных денежных единиц.

<sup>6</sup> Ввиду различной методики расчетов статьи 1 а — данные сопоставимы только при сравнении между собой социалистических стран (или Франции и Италии), а также динамики в течение рассматриваемого периода показателя для одной и той же самой страны.

Источник: «PLAN/CONS. Analyse comparée de l'évolution de la consommation élargie en Hongrie, Pologne, RDA, URSS et Tchécoslovaquie dans les années 1960, 1965, 1969,» Moscou, 1974.

Таблица 2

между рыночными и общественными фондами: международные сопоставления  
(в %)

Чехословакия			ГДР			Франция			Италия		
1960	1965	1968	1960	1965	1969	1959	1965	1969	1959	1965	1969
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
87,1	87,5	86,6	80,7	79,9	79,8	89,0	85,5	83,6	88,4	84,4	83,5
16,6	16,5	16,6	9,9	11,3	11,6	19,7	24,8	25,0	15,5	17,3	18,7
12,9	12,5	13,2	19,3	20,1	20,2	5,5	7,5	8,6	5,0	6,7	7,3
						5,5	7,0	7,8	6,6	8,9	9,2
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
120,9	147,3	185,6	63,8	73,3	87,5	166,2	295,5	427,3	13267	24536	34 500
29,5	29,0	29,8	29,2	31,4	31,8	30,7	39,3	42,4	27,1	32,9	35,2

### 5. Структура и критерии распределения потребительских ресурсов между рыночными и общественными фондами

Существенные сдвиги в видимой структуре удовлетворения личных потребностей вызваны неодинаковым соотношением частей потребления, покрываемых за счет покупок товаров и оплаты услуг по рыночным ценам; выплат социального обеспечения, а также социальных выплат на продукты и услуги, приобретаемые на льготных условиях (по ценам ниже рыночной стоимости и т. п.); бесплатного распределения из общественных фондов потребления. При этом различия в соотношении указанных направлений покрытия личного потребления зависят как от характера способа производства и свойственных ему общественных

отношений собственности, от экономических отношений распределения, так и, в определенной мере, от предпочтений населения при выборе между рыночными и нерыночными способами удовлетворения личных потребностей в условиях товарно-денежной экономики.

С существенным ускорением научно-технического прогресса и связанных с ним усложнением технологических, экономических и социальных структур на высоком уровне концентрации производства уже в условиях государственно-монополистического регулирования правительство берет на себя решение ряда важнейших проблем по созданию и развитию социальной инфраструктуры. В связи с постоянным ростом требований, предъявляемых современным научно-техническим потенциалом к общеобразовательному уровню оперирующей этим потенциалом рабочей силы, в качестве первоочередных задач общества, и в особенности социалистического, выдвигается развитие системы народного просвещения и подготовки квалифицированных кадров.

В итоге сопряженного процесса развития интеллектуальных и культурных потребностей меняется и их приоритетность, а для населения социалистических стран, в отличие от капиталистических стран, как видно даже из приведенных выше агрегированных данных табл.1, эти потребности выдвигаются в ранг таких же насущных, как и потребности на питание, одежду, жилище.

Международные сопоставления с целью выявления места общественных фондов потребления в формировании личного потребления населения различных стран осложнены расхождениями в методике расчетов. Так, в социалистических странах через общественные фонды в значительной мере осуществляется первичное распределение части необходимого продукта в дополнение к заработной плате, наряду с перераспределением прибавочного продукта в интересах трудящихся. Соответственно, вычеты из заработной платы при создании этих фондов (взносы в фонд социального обеспечения, налоги) в социалистических странах не имеют столь важного значения, как в капиталистических (в 1972 г. в США доля таких вычетов — с учетом объема косвенных налогов путем условного пересчета пропорционально доле расходов — составляла около 35% номинальных доходов трудящихся). В капиталистических странах, наряду с государственными расходами по социальному обеспечению, здравоохранению, образованию, а также дотациями жилищному хозяйству, часть выплат на те же цели осуществляются предпринимателями и благотворительными фондами (дополнительные пенсии и выплаты по болезни и беременности, семейные пособия и жилищные дотации, расходы на организацию отдыха рабочих и служащих и т. п.).

Более или менее сопоставимая структура фактического распределения потребительских ресурсов между рыночными и общественными фондами в ряде социалистических стран Европы, а также во Франции и Италии в период 1959—1969 гг. приведена в таблице 2. Данная таблица была построена на базе исследований по соответствующей международной программе, организованной Европейским центром в области социальных исследований и документации и осуществленной научными учреждениями представляемых в программе стран по социальным матрицам аналогичной структуры. Указанная таблица выявляет не только различия между частью потребления, покрываемой из общественных фондов в сопоставляемых странах, но и неодинаковый, однако характерный для всех, темп повышения этой части.

Таблица 3

Фонд потребления стран СЭВ

Ранг	Страны	1960		1965		1970		1973 Б
		А	Б	А	Б	А	Б	
1.	ГДР	1760	81,9	2040	80,1	2460	76,0	77,9
2.	ЧССР	1650	82,3	1870	90,8	1930	73,0	72,9
3.	Болгария	990	72,6	1350	71,6	1920	70,8	72,3
4.	СССР	1135	73,2	1350	73,7	1790	70,5	71,1
5.	Венгрия	1120	76,9	1470	80,7	1620	72,8	74,3
6.	Польша	1200	75,8	1350	73,2	1575	72,1	65,4
7.	МНР	...	69,6	...	67,3	...	67,3	64,3

<sup>1</sup> Ранг страны определен по величине фонда потребления на 1 занятого в 1970 г.

А — в рублях на 1 занятого в народном хозяйстве,

Б — в % от используемого национального дохода.

Источники: Статистический ежегодник стран-членов Совета экономической Взаимопомощи, М., 1974, стр. 49; Научно-техническая революция и интеграция стран СЭВ, М., 1974, стр. 102.

Из табл. 3, а также сопоставления других приведенных выше таблиц следует, что соотношение удельных весов общественных и рыночных фондов в расширенном потреблении населения социалистических стран находится в отчетливо выраженной взаимосвязи от общего уровня фонда потребления в расчете на 1 занятого в народном хозяйстве (в сопоставимой методике в рублях, см. табл. 2 и 3). В 1969 г. в ГДР часть потребления, покрываемая из общественных фондов, достигала примерно 32%, а фонд потребления на 1 занятого в среднем в 1970 г. составлял 2460 руб., в ЧССР — соответственно примерно 30% и 1930 руб., тогда как в Польше — 21% и 1575 руб. Подобное положение существует при сопоставлении между собой показателя

телей Италии и Франции в 60-е годы. В последней, более богатой и экономически развитой стране часть потребления, покрываемая из коллективных фондов (включая государственные субсидии на производство потребительских продуктов и услуг), составляла 42,4%, тогда как в Италии — 35,2% (данные на конец 60-х годов).

## 6. Заключение

Даже при общем рассмотрении сдвигов в натуральной структуре личных расходов в различных странах весьма важно учитывать эффекты дохода, дополнения, насыщения и замещения, содействующие изменению эластичности отдельных видов этого спроса в зависимости от цен, доходов и совокупных личных расходов, в условиях существенно усложнившейся структуры потребностей. Уточнение направления изменений в эластичности и относительных ценах представляет интерес и в аспекте изучения перспектив балансирования личных доходов и расходов, сроков удовлетворения конкретных потребностей в зависимости от производственных возможностей.

Повышение эффективности потребления в аспекте рассмотрения его как процесса общественного воспроизводства человеческого фактора экономического роста, наряду с увеличением эффективности производства и хозяйствования в целом, должно рассматриваться как одно из важнейших направлений плановой экономической политики социалистического государства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ и моделирование личных расходов (вопросы теории и методологии). Вильнюс, 1973.
2. Бур а ч а с А. И. Моделирование личных расходов в развитых капиталистических странах. М., 1975.

## К ПРОБЛЕМЕ МЕНЕДЖЕРОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г. Меркис

Быстрое развитие научно-технической революции, увеличение сложности производства, объема информации нужной для принятия оптимальных управленческих решений, обострение конкуренции, развитие концентрации и специализации, науки управления и другие явления, способствуют увеличению числа менеджеров и их влияния в капиталистическом обществе.

В стадии домонокапиталистического капитализма число менеджеров было пропорциональное объему предприятий. В их обязанности входило лишь принимать меры, чтобы рабочие работали. Для этого не была нужна высокая квалификация, специфические психологические черты. Сегодня работу менеджеров, их количество и качество определяет структура и объем производства, острота конкурентной борьбы, связи предприятия с другими отраслями промышленности, потребители, влияние науки на производство и т. д. Для того, чтобы быть нужным монополии, современный менеджер должен быть психологом, социологом, экономистом, дипломатом и постоянно совершенствовать свои знания.

Менеджеры являются хорошо оплачиваемыми служащими высокого ранга. В этом отношении их можно было бы формально причислить к трудящимся, а не к эксплуататорам. Но менеджеры располагают разносторонней информацией, имеют сравнительно высокую квалификацию, большой опыт и широкие связи в правящей империалистической верхушке. Их доходы во много раз превышают заработную плату служащих и рабочих. У них есть возможность быстро приобрести крупный капитал. Все это дает им возможность играть в капиталистическом обществе роль, которая непропорциональна их числу. Они выполняют две функции: объективно необходимую и эксплуататорскую. По этим причинам менеджеров нельзя причислять к трудящимся. Они являются одной из самых влиятельных группировок современного капиталистического общества.

Внимательно исследуя и критически оценивая новые явления

в современном капитализме, нельзя упускать из виду менеджеров, их увеличивающегося влияния. Тем более, что критический обзор конкретных элементов практики менеджериума имеет не только теоретическое, но и некоторое практическое значение: в современном менеджериуме отражены не только потребности эксплуататорского общества, но в отдельных случаях также объективные, выдвигаемые научно-технической революцией требования к руководителю производства.

Начнем с социального происхождения менеджеров. В Западной Европе около 78% из них являются выходцами из семей крупной буржуазии.<sup>1</sup> Франция в этом отношении занимает первое место. Здесь социальное происхождение имеет самое большое значение для менеджерской карьеры. Почти такое же положение и в США. Разница заключается только в том, что среди менеджеров этой страны преобладают представители мелкой буржуазии (около 66%)<sup>2</sup>. В Западной Европе имеются целые династии менеджеров (около 26%, во Франции — даже 34%)<sup>3</sup>.

Число, образование, мобильность менеджеров и др. имеют немалое значение для функционирования капиталистического предприятия. Вместе с тем оптимальные черты руководителя производства интересуют специалистов управления производством всех стран. Средний возраст западноевропейского менеджера — 57 лет. Менеджеры США моложе. Их средний возраст — 55 лет. Больше всего менеджеров пожилого возраста во Франции, около 60% из них старше 65 лет. В Англии и Голландии менеджеров такого возраста всего лишь около 5%.<sup>4</sup> На французских предприятиях больше пожилых менеджеров, но экономика этой страны развивалась быстрее, чем Англии,<sup>5</sup> где больше молодых менеджеров. Конечно, развитие экономики Франции обусловлено не только способностями менеджеров этой страны, но также целым рядом других важных экономических, социальных и политических факторов. Но все же можно утверждать, что возраст менеджеров не является помехой на пути развития капиталистической экономики.

Хотя в развитых капиталистических странах уровень образования менеджеров превышает средний уровень образования населения в целом, но тем не менее повышению их квалификации уделяется большое внимание. Около 60% западноевропейских менеджеров крупных монополий имеют высшее обра-

---

<sup>1</sup> «European Business», 1970, Nr. 26, p. 31; H. C. Bettignies. Leaders Across the Ocean. Comparing American and European Chief Executives, p. 58; «European Business», 1973, Nr. 4, p. 47.

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> «European Business», 1970, Nr. 26, p. 57; «European Business», 1973, Nr. 4, p. 48.

<sup>5</sup> «IPW-Berichte», 1975, Nr. 1, S. 73—75.

зование, в США — около 90%. В США также более высокий удельный вес менеджеров с учеными степенями.<sup>6</sup>

Инженерное образование, как утверждает большинство специалистов менеджмента, не является самым лучшим для организатора капиталистического производства, т. к. его работа более связана с людьми, а не с машинами. По обеим сторонам Атлантического океана более половины всех менеджеров — инженеры по образованию, на втором месте — экономисты. В целом, положение в Западной Европе и США одинаковое. Разница состоит лишь в том, что один из трех менеджеров США высшего ранга (президенты крупных корпораций и т. д.) является выпускником одной из школ бизнеса, администрирования,<sup>7</sup> в то время как в Западной Европе занимающих такие должности и имеющих такую квалификацию менеджеров приблизительно в четыре раза меньше. Это не означает, что в Западной Европе в настоящее время придается меньше значения гуманитарному образованию менеджеров и школам управления. Дело в том, что большинство теперешних западноевропейских менеджеров высокого ранга начинали свою карьеру в то время, когда в Западной Европе школ менеджмента было очень мало.

Для капиталистического предприятия значение имеет также и опыт менеджера. Результаты опросов менеджеров показывают, что западноевропейские менеджеры большое значение придают опыту, который приобретается во время работы в качестве линейного руководителя. В то же время менеджеры США больше ценят опыт работы в функциональных отделах, в первую очередь — маркетинга и финансов.<sup>8</sup> Причина этого в том, что в США конкурентная борьба более острая, успех работы менеджера больше зависит от опыта в работе, которая связана не с внутренними, а с внешними по отношению к предприятию факторами.

Переходя из одной монополии в другую, менеджер имеет возможность ознакомиться с опытом других предприятий. В этом, с точки зрения капиталистических монополий, преимущество мобильности менеджеров. Но меняя место работы, менеджер тем самым лишается возможности досконально узнать специфику работы предприятия, как бывает в том случае, когда он все ступени карьеры проходит в одной и той же монополии. В этом, по мнению теоретиков буржуазного менеджмента, отрицательная сторона мобильности менеджеров. В целом положение в этом отношении в США и Западной Европе одинаково. Около 30% менеджеров по обеим сторонам Атлантики все ступени своей карьеры прошли в одной и той же монополии, у них

<sup>6</sup> «European Business», 1970, № 26, p. 57, 60; «European Business», 1973, № 4, p. 41—43.

<sup>7</sup> В основном Гавардской.

<sup>8</sup> «European Business», 1970, № 26, p. 60; 1973, № 4, p. 42—44.

самые «постоянные» — английские менеджеры. Свыше 45% английских менеджеров не меняли монополий. Самая большая «текучесть кадров» в ФРГ: около 40% менеджеров этой страны более трех раз переходили из одной монополии в другую.<sup>9</sup> Но только в редких случаях они переходили из одной отрасли промышленности в другую, т. к. это связано с трудностями перекалфикации.

Практика менеджмента также видна при исследовании личности менеджеров, которые занимаются вопросами кадров и самих отделов кадров на капиталистических предприятиях. Буржуазные идеологии демагогически пропагандируют «успехи» так называемой теории «человеческих отношений» управления предприятиями. Но известные западноевропейские буржуазные специалисты по управлению предприятиями профессора Х. Беттигниес и Л. Беттигниес сами вынуждены признать, что на современном капиталистическом предприятии больше всего усилий и творчества затрачивается на решение вопросов технологии и финансов, а не человека.<sup>10</sup> Только около половины западноевропейских менеджеров, занимающихся кадрами, имеют высшее образование. Во Франции и Италии среди менеджеров-начальников отделов кадров преобладают юристы, в Англии — экономисты. Менеджеров-начальников отделов кадров психологов, социологов по образованию во Франции и Италии имеется лишь около 3%, в Англии — 18%. В этом отношении впереди идут Голландия и Швеция, где представители этих наук среди менеджеров-начальников отделов кадров составляют около 52%.<sup>11</sup> Две трети всех французских и три четверти английских и итальянских менеджеров-начальников отделов кадров в своих штатах не имеют ни одного психолога или социолога. Это говорит о недооценке роли психологии и социологии в работе этих отделов. В противоположность этому, в отделах кадров монополий США социологические и психологические службы имеют довольно широкое распространение.

В Западной Европе, в том числе и в Англии преобладают отделы кадров с числом сотрудников 5—19 человек. Во Франции такие отделы составляют 46%, Италии — 40%, Голландии — 46%, Великобритании — 34%.<sup>12</sup>

Теоретики менеджмента также немало пишут и говорят о значении составления планов карьеры для разного ранга работников капиталистических предприятий, но лишь около 70% отделов кадров монополий Великобритании занимаются этой работой. В отделах кадров Франции и других стран Западной Евро-

<sup>9</sup> «European Business», 1970, Nr. 26, p. 60; 1973; Nr. 4, p. 44.

<sup>10</sup> H. Bettignies, L. Bettignies. Men at the crossroads: Europe's personell managers, N. X. 1972, p. 54.

<sup>11</sup> Ibid., p. 55.

<sup>12</sup> Ibid, p. 55—56.

пы этой работе уделяется еще меньше внимания: лишь около 20% таких отделов французских предприятий занимаются этим делом. Подобное положение наблюдается и с применением тестов при принятии на работу или при переводе на другую должность. Только около половины всех западноевропейских монополий используют тесты и другие психологические методы оценки работников.<sup>13</sup>

Идеологи империалистических стран нередко демагогически утверждают, что продажа рабочим акций способствует активному вовлечению этих рабочих в управление предприятиями, значительно уменьшает накал классовой борьбы. Но более 70% опрошенных менеджеров, начальников отделов кадров западноевропейских капиталистических предприятий, заявили, что они не видят реального, практического смысла в этом деле,<sup>14</sup> Больше половины менеджеров утверждают, что реформистские профсоюзы и их лидеры не являются помехой прибыльной работе капиталистических предприятий.<sup>15</sup>

Анализируя проблемы менеджеров капиталистических предприятий, нельзя ограничиваться монополиями отдельных стран, так как в экономике империалистических стран большое значение имеют межнациональные корпорации США, т. е. такие монополии, центры которых находятся в США, но которые действуют в основном за пределами США, получают большую часть прибыли от заграничных операций, «центры прибыли»<sup>16</sup> которых находятся за границей. В качестве менеджеров в этих «центрах прибыли» (филиалах, отделах) работают американцы и местные жители. Соотношение между менеджерами-американцами и менеджерами-местными жителями неодинаково в отдельных районах, странах. Напр., в Западной Европе на одного менеджера американца приходится около 140 менеджеров-местных жителей. В некоторых странах Ближнего Востока это соотношение составляет 1 : 30; 1 : 14; 1 : 4 и т. д.<sup>17</sup> Это зависит от уровня экономики и культуры страны, значения предприятия для монополии США и т. д.

Несмотря на то, что теоретики и практики управления предприятиями США выступают за широкое использование местных жителей в качестве менеджеров в отделах и филиалах межнациональных корпораций США, число менеджеров-американцев за пределами США все время увеличивается. Например, в 1965 г. их было 25000, а в настоящее время их число составляет

<sup>13</sup> Ibid, p. 59.

<sup>14</sup> Ibid, p. 60.

<sup>15</sup> Ibid, p. 60.

<sup>16</sup> J. A. Litvak and C. S. Maule. The Multinational Firms and Conflicting National Interests. — "Journal of World Trade Law", 1969, vol. 3, p. 310; Breadley C., Burks E. Multinationalism and the 29<sup>th</sup> day. — "Harvard Business Review", 1972, Jan. — Febr., p. 31—48 and etc.

<sup>17</sup> "Journal of International Business Studies", 1974, Nr. 4, p. 12.

более 50000.<sup>18</sup> Как правило, ключевые посты в «центрах прибыли» межнациональных корпораций США занимают менеджеры-граждане США. Но менеджерами среднего ранга работают в большинстве случаев местные жители. Их довольно широкое использование на этих должностях специалисты менеджмента США объясняют так: 1. Менеджеры местного происхождения довольствуются меньшим заработком, отпадают расходы, связанные с переселением менеджеров-американцев и их семей из США; 2. Назначение местного жителя на должность менеджера является своеобразным поощрением в глазах других местных жителей, которые работают на данном предприятии, тем самым создается иллюзия, что если они будут хорошо работать, будут верными монополии США, они могут надеяться на повышение; 3. Менеджеры из числа местных жителей лучше знают местные условия и имеют более широкие связи с местными властями, профсоюзами и т. д.

Но использование местных жителей на менеджерских должностях в зарубежных отделах и филиалах межнациональных корпораций США, по утверждению специалистов США, имеет и ряд отрицательных сторон и нередко связано с трудностями. Местные жители, особенно если они имеют высокую квалификацию, в отдельных случаях избегают работать на предприятиях, принадлежащих монополиям США, по той причине, что они знают, что не будучи американцами, они тем самым лишены реальной возможности занимать ключевые посты. Кроме того, центры монополий в США больше прислушиваются к мнениям менеджеров-американцев, чем местных жителей. Такого рода конфликтные ситуации чаще возникают в странах Западной Европы, где образование населения и жизненный уровень близок к США и престиж менеджера играет большую роль. Широкому использованию менеджеров местного происхождения на руководящих постах в филиалах и отделах межнациональных корпораций США препятствуют, как утверждают специалисты менеджмента США, их недостаточное, по сравнению с американцами, образование, квалификация. Американские ученые Хербисон и Мейер сделали попытку оценить в баллах образование менеджеров отдельных стран. По их мнению, образование американских менеджеров оценивается в 261 балл, бельгий-

---

<sup>18</sup> Managing International Business (New York National Industrial Conference Board), 1968, Nr. 2, p. 3; "Business Week" July 24, 1965; US News and World Report Febr. 1, 1971, p. 23; "New York Times", March 12, 1972; "New York Times" July 26, 1974.

<sup>19</sup> E. R. Barlow. Management of Foreign Manufacturing Subsidiaries. Boston, 1953; Anant R. Negandti and S. Benjamin. Prasad. Comparative Management. New York, 1971; S. Grosset. Management European and American Styles. Belmont, California, 1970; Guvens G. Alpander. Foreign MBA: Potential Managers for American International Corporation. "Journal of International Business Studies", Spring, 1973 and etc.

скийх — 123, английских — 121, французских — 107. Уровень образования менеджеров развивающихся стран Азии и Африки эти американские ученые оценивают еще ниже.<sup>20</sup> На наш взгляд, оценка Хербисона и Мейера является в некоторой мере тенденциозной.

Несмотря на то, что уровень образования менеджеров в целом в других странах действительно несколько ниже, чем США, в ряде стран есть менеджеры исключительно высокой квалификации и обладающие большим опытом и способностями. Именно их и стараются привлечь к работе в свои заграничные отделы межнациональные монополии США. И это иногда удается им по двум причинам: 1) как правило, монополии США платят работающим у них менеджерам больше, чем напр., монополии стран Западной Европы. 2) монополии США больше ценят научную квалификацию менеджеров, монополии Западной Европы и других стран большее значение придают опыту менеджера.

Монополии США заинтересованы в том, чтобы в качестве менеджеров в их заграничных филиалах, отделах, работали граждане стран Западной Европы, окончившие привилегированные высшие школы Западной Европы (Оксфорд, Кембридж и т. д.) или известные высшие учебные заведения бизнеса и менеджмента США. Такого рода менеджеры имеют лучшую теоретическую подготовку и, главное, более широкие связи в правящих кругах империалистических стран. Выпускники привилегированных высших учебных заведений составляют ядро империалистических государств, крупнейших монополий.

Коммуникационные связи, процессы принятия решений в межнациональных монополиях весьма сложны. Работа менеджеров в межнациональных монополиях тяжелее, чем в «национальных». Она требует более высокой квалификации, хорошего знания английского языка, традиций и форм менеджмента США. И это обстоятельство заставляет монополии США привлекать лучших из них к своей работе высокими окладами, разными привилегиями. Кроме того, монополии США предпочитают, чтобы в качестве менеджеров на их заграничных «центрах прибыли» работали менеджеры-представители не технических, а гуманитарных наук. Таких специалистов среди менеджеров стран Западной Европы, Южной Америки и других стран не так уже много. В этих странах имеющие большой опыт практической работы менеджеры в большинстве случаев по образованию инженеры.

Характерно, что граждане западноевропейских и других капиталистических стран начинают свою служебную карьеру в отделах и филиалах межнациональных корпораций США в бо-

---

<sup>20</sup> F. Harbison and Charles A. Meyers. Education, Manpower and Economic Growth, N. Y., 1973, p. 114.

лее молодом возрасте, чем американцы. Монополии США только в отдельных случаях посылают за границу на работу в качестве менеджеров лиц моложе 30 лет.<sup>21</sup> Существует мнение, что до этого возраста будущий менеджер межнациональной корпорации американец должен усваивать нужные навыки, приобретать необходимую квалификацию в Соединенных Штатах Америки.

Разница между менеджерами межнациональных корпораций США и монополиями других стран не только в том, что в последних работают в основном менеджеры местного происхождения более высокой квалификации, но также и в том, что в монополиях США работают менеджеры более молодого возраста. В среднем их возраст составляет 41—45 лет, а возраст менеджера западноевропейских монополий в среднем — 57 лет.<sup>22</sup> Молодые менеджеры местного происхождения более приемлемы для монополий США не только потому, что молодое поколение менеджеров Западной Европы имеет лучшую подготовку в области психологии, социологии, кибернетики и математики, т. е. в таких науках, без которых современный руководитель капиталистического производства не может эффективно работать.

Для работающих в филиалах и отделах межнациональных монополий США менеджеров-местных жителей характерна довольно большая мобильность. Они не только чаще меняют места своей работы по сравнению с их соотечественниками, работающими в местных монополиях, но даже с менеджерами-американцами, работающими в США. Напр., около 53% менеджеров, граждан стран Западной Европы, работающих в отделах и филиалах межнациональных монополий в Западной Европе, работали более чем в трех межнациональных монополиях США.<sup>23</sup> Одна из причин этой мобильности заключается в том, что в монополиях США перемена места работы в погоне за более высоким заработком и лучшими условиями не рассматривается как отрицательная черта менеджера, в то время как западноевропейские монополии не всегда одобрительно относятся к менеджерам, которые часто меняют место работы. Данные говорят, что менеджеры, уроженцы стран Западной Европы, часто меняющие место работы, достигли высших ступеней менеджерской служебной лестницы позже тех, которые постоянно работали в одной и той же межнациональной монополии США.<sup>24</sup> В этом случае, видимо, проявляются отрицательные стороны мобильности менеджеров, т. к. это не способствует поддержа-

<sup>21</sup> "Journal of International Business", 1974, Nr. 4, p. 20.

<sup>22</sup> Op. cit., p. 15.

<sup>23</sup> "Management International Review", 1967, vol. 7, p. 114; 1973, vol. 6, p. 131; "Journal of International Business Studies", 1974, Nr. 5, p. 17.

<sup>24</sup> Guvens G. Alpander. Foreign MBA: Potential Mangers for American International, Corporations. — "Journal of International Business Studies", Spring, 1973, p. 164.

нию тех связей, которые, в конечном счете, определяют карьеру менеджера.

Практики и теоретики менеджмента США пытаются оправдать то обстоятельство, что в филиалах и отделах межнациональных монополий США за рубежом ключевые посты занимают менеджеры-американцы. Они утверждают, что за границу направляются самые энергичные и способные люди, которые благодаря своим личным качествам занимают ведущие посты в находящихся за границей «центрах прибыли». Кроме того, такого положения американцам-менеджерам помогают достичь и более прочные связи их с находящимся в США руководителями межнациональных монополий. К этому нужно добавить, что разного рода новшества в области управления и технологии создаются и изобретаются чаще всего в США. Менеджеры-американцы раньше других знакомятся с ними и могут быстрее и эффективнее внедрять их в заграничных филиалах и отделах межнациональных корпораций США. Так еще раз делаются попытки оправдать фактическую дискриминацию менеджеров-не-американцев.

Но было бы ошибочным думать, что использование американцев в качестве менеджеров за рубежом не связано с трудностями. Что такие трудности существуют, свидетельствует и то обстоятельство, что около 20% назначенных на работу в зарубежные страны менеджеров-американцев не проявляют должного умения эффективно действовать в новых для них условиях и после непродолжительного пребывания за границей возвращаются в США.<sup>25</sup> Кроме того, большинство менеджеров США отправляются работать за границу только в том случае, если они надеются, что это поможет им быстро сделать карьеру.<sup>26</sup> Такой взгляд менеджеров-американцев на работу за границей обуславливается тем, что филиалам и отделам межнациональных монополий США за рубежом часто приходится действовать в сложных условиях, существует большая разница в торговом законодательстве и других юридических нормах и т. д. В развивающихся странах предприятиям США нередко угрожает национализация, им приходится выдерживать сильное экономическое и политическое давление как со стороны правительства этих стран, так и других организаций. Часто возникают противоречия между местными и американскими акционерами. Много забот американским менеджерам создает проблема квалифицированной рабочей силы, ее верность монополиям США. Предприятия США за границей сталкиваются с острой конкурен-

<sup>25</sup> David A. Heenan. The Corporate Expatriate: Assignment to Ambiguity. — "Columbia Journal of World Business", 1971, Nr. 3, p. 49.

<sup>26</sup> Richard F. Gonzales and Anat R. Negandti. The U. S. Overseas Executive. His Orientation and Career Patterns. Michigan State University Graduate School of Business Administration, 1973, p. 44.

цией предприятий других капиталистических стран (в первую очередь Японии и Западной Европы). Прогоулы рабочих на предприятиях США, находящихся в развивающихся странах, нередко составляют 10—15% всего рабочего времени, в то время как на предприятиях в самих США — только 2—5% всего рабочего времени. Но текучесть кадров на предприятиях, находящихся в развивающихся странах и принадлежащих монополиям США, составляет лишь около 1—3% всех работающих.<sup>67</sup> Уволить рабочего, который совершил прогул, на таких предприятиях довольно тяжело, т. к. это связано с острыми конфликтами, ответными мерами профсоюзов, местных властей.

Все вышеуказанное свидетельствует о том, что практика менеджмента еще далека от того идеала, тех требований, которые теории буржуазного менеджмента ставят в условиях острой классовой борьбы, национально-освободительного движения перед буржуазными менеджерами, что между теорией управления капиталистическими предприятиями и практикой существует большой разрыв.

---

<sup>67</sup> A. R. Negandti. Managing American Enterprises in Emerging Nations: "Astme Vectors. A. Journal for Manufacturing Management", 1971, Nr. 1, p. 31.

## ЦЕНА ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Л. Тойвере

В капиталистическом хозяйстве цена производства заступает место рыночной стоимости. При капитализме непосредственной основой, вокруг которой колеблются рыночные цены, становится не стоимость, а ее превращенная форма — цена производства.

Цена производства товаров состоит из двух элементов, формирующихся по-разному. Та часть цены производства, которая возмещает части капитальной стоимости, потребленные в производстве товаров, все цело определяется затратами, произведенными в пределах соответствующей сферы производства. Другая составная часть, присоединяемая к этим издержкам производства, — прибыль определяется не массой прибыли, произведенной этим определенным капиталом в этой определенной сфере производства в течение данного времени, а той массой прибыли, которая за данный промежуток времени в среднем приходится на каждый вложенный в дело капитал.

Объективной основой образования средней нормы прибыли является разное органическое строение капитала в разных сферах приложения капитала. На основе разного органического строения капитала в разных отраслях образуются разные отраслевые нормы прибыли. Наличие более высоких норм прибыли в некоторых отраслях приводит к приливу капитала в эти отрасли из отраслей, где отраслевые нормы прибыли ниже. Миграция капиталов приводит к изменению соотношения между спросом и предложением продуктов капитала, а тем самым и к изменению рыночных цен. В конечном счете межотраслевая конкуренция за более прибыльное приложение капитала приводит к образованию средней нормы прибыли. В условиях действия закона средней прибыли все капиталы получают равную норму прибыли, величина которой зависит от массы прибавочной стоимости, произведенной в обществе в целом, и величины общественного капитала, «... средняя норма прибыли

зависит от степени эксплуатации совокупного труда совокупным капиталом», — писал К. Маркс<sup>1</sup>.

В условиях домонополистического капитализма средняя прибыль была основной формой реализации капиталистической собственности на средства производства. Основной закон капиталистического способа производства — закон прибавочной стоимости действовал в этих условиях через закон средней прибыли.

С перерастанием домонополистического капитализма в империализм на основе высокой концентрации производства и капитала возникает монополистическая собственность на средства производства. С возникновением монополистической собственности прибавочная стоимость, производимая в капиталистическом обществе, стала выступать и в форме монопольной прибыли. Одновременно возникает и средство получения монопольной прибыли — монопольная цена.

Под монопольной прибылью понимается обычно прибыль монополистических объединений. По массе прибыли монополии значительно превосходят немонополистический капитал. Но монополии имеют не только большую массу прибыли, но и более высокую норму прибыли.

Под монопольной ценой понимается цена, устанавливаемая монополиями на свою продукцию. Монополии, являясь крупными предприятиями, имеют низкие издержки производства, но несмотря на это продают свою продукцию по высоким ценам.

Поэтому закономерно встает вопрос о том, действует ли в условиях монополистического капитализма цена производства или нет.

Среди советских экономистов нет единого мнения о роли цены производства в условиях современного капитализма. По этому вопросу высказано много исключаящих друг друга положений, начиная с полного отрицания цены производства до признания цены производства, как основы ценообразования при монополистическом капитализме. Так, например, Н. Вобленко пишет: «... монопольная цена и цена производства не совместимые понятия»<sup>2</sup>. Ю. Толыпин считает, что «... закон средней прибыли и цена производства сохраняет свою силу и имеет наиболее широкую базу для выполнения своих функций прежде всего в отсталых странах, которые переходят от мануфактурного труда к крупному машинному производству...»<sup>3</sup>.

Противоположного положения придерживается С. Выгодский, который пишет: «Существует единая цена производства и

<sup>1</sup> К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 215.

<sup>2</sup> В. Вобленко. Прибыль монополий в сфере учения К. Маркса о капиталистической прибыли. — «Капитал» К. Маркса и прибыли современного капитализма». М., изд. МГУ, 1968, стр. 377.

<sup>3</sup> Ю. Толыпин. Товарно-стоимостные формы и категории монополистического капитализма. — «О системе категорий и законов политической экономии»; М., изд. МГУ, 1973, стр. 238—239.

единая средняя прибыль, которые являются основой монопольно высокой цены и монопольно высокой прибыли, равно как и монопольно низкой цены и пониженной прибыли»<sup>4</sup>. Такой же точки зрения придерживается В. Шильдкрут. Он подчеркивает, что без цены производства «... не может быть понято явление цены вообще и монопольной цены в частности»<sup>5</sup>.

Отрицание цены производства и ее функций вызвано переоценкой субъективных возможностей монополистического ценообразования. Возможности монополий устанавливать завышенные цены на свою продукцию или заниженные цены на скупаемую продукцию рассматриваются почти как беспредельные. Отсюда делается вывод, что монопольная цена настолько отрывается от цены производства, что они становятся несовместимыми.

Всякий товаропроизводитель, действительно, должен не только произвести товар, но и вынести его на рынок, назначить ему цену. Всякий товаропроизводитель заинтересован и в том, чтобы запросить высокую цену на свой товар, так как при неизменных издержках это означает получение большей прибыли. Это в полной мере относится также и к монополиям.

Хотя монополии и заинтересованы в установлении высоких цен на свою продукцию, не следует все же преувеличивать субъективные возможности монополий оказывать воздействие на ценообразование. Монополии, как и все товаропроизводители, должны не только произвести товар, установить его цену, но и реализовать товар по установленной цене. Для этого цена должна отвечать известным объективным условиям.

В настоящее время монопольные цены устанавливаются методом лидерства в ценах. Лидером цен обычно является наиболее влиятельная монополия, которая объявляет новую цену. По примеру лидера цен поступают и другие монополии.

Монополия — лидер цен, приступая к ценообразованию, должна учитывать многие объективные обстоятельства, прежде всего то, что устанавливаемая цена должна обеспечить возмещение издержек производства товаров.

В условиях разности органического строения капитала на отдельных предприятиях и вследствие этого разного уровня производительности труда и издержек производства в основу ценообразования могут быть взяты только общественно необходимые издержки производства. К. Маркс указывал на то, что общественно необходимые затраты на производство свободно воспроизводимых, прежде всего промышленных, товаров в преобладающем большинстве случаев определяются средними условиями про-

<sup>4</sup> С. Выгодский. Современный капитализм. М., «Мысль», 1969, стр. 167.

<sup>5</sup> В. Шильдкрут. Современный капитализм: проблемы цен. М., «Мысль», 1972, стр. 51.

изводства. Нет оснований отвергать положение К. Маркса о регулирующей роли средних условий производства в промышленности в условиях современного капитализма, так как и в настоящее время органическое строение капитала на разных предприятиях имеет объективно разный уровень. В условиях стремительного технического прогресса разность в технической оснащенности предприятий может даже возрасти, хотя бы в силу того, что модернизация производственного процесса может произойти одновременно на всех предприятиях.

Правда, опыт свидетельствует о том, что монополии-лидеры цен по существу практикуют установление единой монопольной цены по издержкам наихудших производителей, входящих в данное объединение. В этом факте многие авторы видят проявление отрицательной роли монополий, ведущих к задержке технического прогресса<sup>6</sup>.

Это положение было бы правильным только в случае абсолютной монополии в какой-либо отрасли. Но в современных условиях не имеется абсолютной монополии ни в одной отрасли. Большинство отраслей промышленности в развитых капиталистических странах имеет сложную структуру, где наряду с монополиями в отрасли имеется еще и ряд предпринимателей, не входящих в монополистические объединения.

В этих условиях общественные и индивидуальные издержки производства имеют разную величину. Монополия-лидер цен, как правило являясь объединением крупных хорошо технически оснащенных предприятий, не может и не должна при установлении цен исходить из собственных низких издержек производства. В этих условиях издержки наихудших предприятий, входящих в состав монополии, более близки к общественным издержкам производства, чем издержки монополистического объединения в целом или его наиболее технически оснащенных предприятий. Поэтому, устанавливая цены по уровню наихудших производителей данного объединения или по нормативным издержкам, монополия-лидер цен действует согласно экономическим законам товарного производства. Включение в цену издержек производства на общественном уровне не означает также задержки технического прогресса. Установление издержек производства на общественном уровне обеспечивает производство избыточной прибыли всеми товаропроизводителями, которые имеют уровень индивидуальных издержек производства менее общественных, а этим создаются возможности накопления средств для дальнейшего совершенствования производства.

При установлении цен монополии-лидеры цен, как правило, исходят из неполного использования производственных мощно-

---

<sup>6</sup> См. С. Никитин. Проблемы ценообразования в условиях современного капитализма. М., «Наука», 1973, стр. 330—331.

стей. При калькуляции цен монополии берут за основу минимальное рентабельное использование производственных мощностей. Обычно это составляет около 80% возможно полного использования производственных мощностей. В той мере, в которой неиспользованные производственные мощности превышают объективно необходимые резервы, такая практика калькуляции ведет к завышению издержек производства в составе цены.

Кроме учета издержек производства, устанавливаемая цена должна выполнять также функцию получения «нормальной» прибыли. Возможности включения прибыли в состав цены не являются безграничными. Включая в цену прибыль, монополия-лидеру цен также приходится учитывать многие обстоятельства.

Если монополия-лидер цен, руководствуясь получением максимальной прибыли с единицы продукции, установит значительно завышенные цены, то данная отрасль превратится в особенно выгодную отрасль с точки зрения приложения капитала. Это ведет к обострению межотраслевой конкуренции и к вторжению монополий других отраслей в данную отрасль.

Правда, монополии не заинтересованы в появлении новых конкурентов в «своей» отрасли, они всячески препятствуют этому. Эта сторона межотраслевой конкуренции достаточно подробно освещается в нашей экономической литературе.

Но следует иметь в виду, что в условиях современного капитализма имеет место и другая тенденция. Те же монополии, которые всячески препятствуют появлению новых конкурентов на рынке «своих» товаров, сами заинтересованы в проникновении в другие отрасли. Никакая монополия не в состоянии превратить «свою» отрасль в совершенно непроникновенную для монополий других отраслей, если их соблазняют высокие прибыли данной отрасли. Если в начале нашего века в США в 8 отраслях производство контролировалось одной монополией, то уже к началу пятидесятых годов не осталось ни одной подобной монополии. В настоящее время в США нет ни одной такой отрасли, которая контролировалась бы только одной монополией<sup>7</sup>.

Было бы неправильно отрицать возможность миграции капитала исходя из тех препятствий, которые ставят приливу капитала монополии, захватившие данную отрасль. Отрицание миграции капитала в современных условиях означало бы отрицание межотраслевой конкурентной борьбы.

Если устанавливаемая цена будет значительно завышенной, то это будет стимулировать использование заменителей. Так, высокие цены на медь, установленные медным синдикатом в

---

<sup>7</sup> Политическая экономия современного монополистического капитализма. Ч. I. М., «Мысль», 1970, стр. 124.

двадцатые годы, вызвали широкое использование в электротехнике алюминия, цены на который были относительно низки.

Значительное завышение цен приводит к росту конкуренции со стороны монополий других капиталистических стран. Высокий уровень цен превращает внешнюю торговлю в прибыльное дело даже в случае высоких таможенных пошлин. Так, высокие цены на сталь в США установленные монополиями стальной промышленности, привели к широкому импорту стали из Европейских стран, где цены на сталь были более низкие.

Конкуренция товаров — субтитутгов и конкуренция со стороны монополий других стран приводит к одинаковому конечному результату, как и обострение межотраслевой конкуренции — к сокращению объема рынка монополии, установившей существенно завышенные цены на свою продукцию. При высоких темпах сокращения объема рынка может произойти даже сокращение массы прибыли монополии, установившей существенно завышенные цены на свою продукцию.

Монополии заинтересованы в использовании устанавливаемых монопольных цен в качестве орудия перераспределения национального дохода в пользу монополий.

Но стремления монополий присваивать через монопольные цены прибыль других капиталистов и необходимый продукт широких слоев населения наталкивается на сопротивление потребителей продукции монополий и государства.

Монополии не существуют изолированно друг от друга. Они тесно связаны между собой экономическими отношениями. Многие монополии имеют потребителями своей продукции себе подобные монополии, обладающие достаточной мощностью для оказания давления на своих поставщиков. Такие монополии не намерены оплачивать высокие цены за поставки других монополий и лишиться этим своих высоких прибылей. Так, Форд только одной угрозой проникнуть в рудную промышленность избавился от необходимости оплачивать монопольно высокие цены за поставки железной руды.

Стремления монополий получить максимальные прибыли за счет перераспределения совокупной прибавочной стоимости в свою пользу также наталкиваются на объективные границы.

Многие крупные монополии связаны с немонополистическим капиталом по линии поставок. Для больших фирм часто является более выгодным передать производство необходимых узлов и деталей относительно мелким специализированным предприятиям. Так, например, в порядке кооперирования монополии «Дженерал Моторс» и «Крайслер» получают около 70% узлов и деталей, необходимых для выпуска своей продукции. «Дженерал Моторс» имеет 33 тыс. и «Крейслер» — 30,5 тыс. поставщиков, из которых большая часть является средними и мелки-

ми предпринимателями<sup>8</sup>. В этих условиях захват всей прибавочной стоимости монополистическим капиталом привел бы к массовому разорению поставщиков монополий. Это привело бы к невозможности воспроизводства самого монополистического капитала.

Возможности монополий обогатиться за счет необходимого продукта пролетариата также ограничены. Объективно монопольные цены на предметы широкого потребления могут снизить заработную плату наемных рабочих до ее физической границы. Но борьба рабочего класса за уровень заработной платы значительно ограничивает возможности монополий превратить необходимый продукт пролетариата в прибыль монополий.

Возможности монополий диктовать цены мелким товаропроизводителям также ограничены в современных условиях. Правда, мелкие товаропроизводители плохо организованы и не могут поэтому оказать давление на монополии. Но именно потому буржуазное государство вынуждено в целях сохранения капиталистического строя вмешиваться в отношения монополий с мелкими товаропроизводителями. Так, буржуазное государство вынуждено устанавливать гарантированные закупочные цены на фермерскую продукцию, основными производителями которой являются мелкие товаропроизводители. Стремление монополий закупить сельскохозяйственное сырье по низким ценам может привести к массовому разорению населения, занятого сельскохозяйственным производством, к переселению разорившихся фермеров в города и поселки, а это вызвало бы массовую безработицу и рост политической борьбы.

В этих условиях цены, устанавливаемые монополиями, не могут быть максимально высокими, а прибыль, включаемая в цену единицы продукции, не может значительно превышать среднюю прибыль. Цена, устанавливаемая монополией, имеет свои объективные границы, с которыми приходится считаться монополиям. Нет оснований считать, что отклонения монопольных цен являются столь значительными, что исключают возможность действия цены производства, как основы рыночных цен.

То обстоятельство, что монопольные цены служат орудием перераспределения национального дохода в пользу монополий, является, действительно, фактором отклонения монопольной цены от цены производства.

Но цена производства является только основой рыночных цен. Как правило, рыночные цены не совпадают с ценой производства. Рыночные цены совпадают с ценой производства только в порядке исключения, только тогда, когда спрос и предложение товара на рынке имеют равновесие. В условиях стихийного рыночного хозяйства спрос и предложение, как правило, не

---

<sup>8</sup> N. Smeljakov. Asjalik Ameerika. Tln., 1971, lk. 239.

совпадают и поэтому рыночные цены постоянно отклоняются от своей основы — цены производства. Поэтому отклонение монопольных рыночных цен от цен производства не вносит принципиально нового в образование цен производства.

Доказательством отсутствия действия цены производства в современных условиях не могут служить также факты существенного отклонения монопольных цен от цен производства в случаях превышения спроса над предложением товара.

Монополии, действительно, если у них создается исключительная возможность быть единственным производителем товара, например, при выпуске новых товаров или их новых моделей, непременно устанавливают высокую цену. Но это не противоречит экономическим законам товарного производства. Даже существенный отрыв рыночных цен от их основы — цены производства в условиях, когда спрос превышает предложение, является нормальным явлением. В условиях стихийного производства только более высокие цены стимулируют дополнительное производство тех товаров, на которые рост спроса обгоняет наличное предложение. Рыночные цены будут в таких случаях превышать цену производства в течение того времени, которое потребуется для введения новых мощностей для производства этих товаров. По мере насыщения рынка этими товарами рыночные цены будут снижаться и приближаться к их основе — к цене производства.

Доказательством отсутствия действия цены производства в современных условиях не может служить также рост цен в условиях постоянной инфляции.

В послевоенные годы в развитых капиталистических странах, действительно, наблюдается постоянный рост рыночных цен. Существенного падения цен не наблюдалось даже в годы плохой конъюнктуры. Особой устойчивостью отличаются монопольные цены. Монопольные цены повышались даже при падении спроса на эти товары.

Движение монопольных цен в послевоенные годы обусловлено двумя обстоятельствами. Одна из причин роста монопольных цен заключается в том, что приспособление монополий к сократившемуся спросу осуществляется преимущественно путем уменьшения объема производства. У монополий размер продукции выступает в качестве регулятора цен, в то время как у немонополизированных товаров изменение конъюнктуры сразу сказывается на уровне цен.

Но на современное ценообразование сильнейшее воздействие оказывает инфляционное обесценение бумажных денег. Уровни цен и их изменения в послевоенные годы зависят не только от стоимости товаров, но и от степени инфляции. При инфляции цены, выраженные в бумажно-денежных единицах, могут быть во много раз выше, чем если они были бы выра-

жены в золоте и чем это соответствовало бы номинальному золотому содержанию данной валюты. Иными словами, товарные цены, выраженные в бумажных деньгах, возрастают. Всеобщее повышение цен на товары — такова наиболее характерная особенность инфляции.

Возможность повышения цен товаров вызвана особенностью бумажно-денежного обращения. Система бумажно-денежного обращения обладает большей гибкостью по сравнению с системой золотого обращения, так как в ней не существует жесткого предела для создания новых денежных единиц.

Этим обстоятельством пользуются монополии. Они первыми повышают цены на свою продукцию. Бумажно-денежная система же закрепляет рост цен соответствующим увеличением массы денег, находящихся в обращении.

Таким образом, не следует переоценивать субъективные возможности монополий диктовать цены. Расширяя свое влияние на рынок, монополия вместе с тем продолжает оставаться его составной частью. «Самая глубокая экономическая основа империализма есть монополия, — писал В. И. Ленин, — это монополия капиталистическая, т. е. выросшая из капитализма и находящаяся в общей обстановке капитализма, товарного производства, конкуренции...»<sup>9</sup>.

Одним из основных доводов отрицания цены производства в условиях монополистического капитализма является то, что монополии имеют более высокую норму прибыли, чем прочие капиталистические предприниматели. Из этого делается заключение, что в современных условиях не происходит выравнивание прибылей в среднюю прибыль, а поэтому не может иметь место и цена производства.

Монополии, действительно, имеют более высокую индивидуальную норму прибыли. Так, в обрабатывающей промышленности США в период после второй мировой войны средняя прибыль до вычета налогов по отношению к собственному капиталу в повышательных фазах цикла составляла 20—25%. У концернов с собственным капиталом свыше 100 млн. долл. прибыль составляла 22—27%, а у фирм с капиталом менее 1 млн. долл. — только 13—18%<sup>10</sup>.

Но следует иметь в виду, что индивидуальные нормы прибыли совпадают со средней нормой прибыли только в порядке исключения. Масса и норма прибыли индивидуального капитала зависит не только от величины индивидуального капитала и средней нормы прибыли, но также от того, получает ли данный предприниматель избыточную прибыль или нет.

<sup>9</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 396—397.

<sup>10</sup> С. Меньшиков. Современный капитализм. М., «Мысль», 1974, стр. 88.

Получение избыточной прибыли монополиями является реальностью. Концерны, которые являются в современных условиях основной формой монополий, состоят из больших, оснащенных современной техникой и применяющих передовую технологию предприятий. На этих предприятиях производство организовано по последнему слову современной науки. На этих предприятиях заняты рабочие и специалисты высокой квалификации.

Все эти преимущества крупного производства реализуются в низких издержках производства монополий. Даже при реализации своих товаров по цене, равной общественной цене производства, монополии получают избыточную прибыль в значительных размерах. Более того, получение избыточной прибыли превратилось в современных условиях в привилегию монополий, так как большая часть исследований прикладного характера проводится в исследовательских и научных центрах монополий. К тому же зачастую только монополии имеют необходимые средства для проведения дорогостоящих исследовательских работ и для внедрения в производство сделанных открытий и изобретений.

В образовании средней нормы прибыли принимает участие не вся прибыль, а только та ее часть, которая возникает вследствие разности отраслевых органических строений капитала. Эта часть прибыли выравнивается под воздействием межотраслевой конкуренции. Избыточная прибыль же образуется на основе внутриотраслевой конкуренции вследствие разности в органическом строении капитала внутри отрасли. Поэтому избыточная прибыль не принимает и не должна принимать участие в образовании средней нормы прибыли. Избыточная прибыль, образуемая под воздействием внутриотраслевой конкуренции, не может поэтому служить доказательством отсутствия действия закона средней прибыли в современных условиях.

То, что получаемые монополиями высокие прибыли, в состав которых входит и избыточная прибыль, рассматриваются как доказательство отсутствия действия закона средней прибыли, проистекает из упрощения процессов ценообразования, из переоценки межотраслевой конкуренции и из недооценки внутриотраслевой конкуренции. Образование же цен производства происходит под воздействием не только межотраслевой конкуренции, от чего зависит величина включаемой в цену производства средней прибыли, но и под воздействием внутриотраслевой конкуренции, под воздействием которой образуется уровень общественных издержек производства, включаемых в цену производства.

Норма прибыли не может быть одинаковой на крупных, передовых предприятиях и на мелких, отсталых предприятиях. Мелкие предприятия обычно недополучают даже среднюю при-

быль, так как их индивидуальные издержки производства превышают общественный уровень. В то же время крупные предприниматели получают не только среднюю прибыль, но еще и избыточную прибыль, как разницу между общественными издержками производства и более низкими индивидуальными затратами на производство товаров. Поэтому мелкие предприниматели всегда имели более низкую индивидуальную норму прибыли, в то время как крупные капиталы имеют этот же показатель выше среднего уровня. Так как среднестатистическая норма прибыли по мелким и крупным предприятиям определяется исходя из индивидуальных норм прибыли мелких и крупных предприятий, то среднестатистическая норма прибыли по мелким предприятиям всегда будет меньше аналогичного среднего показателя по крупным предприятиям. Поэтому наличие разных среднестатистических норм прибыли по мелким и крупным предприятиям не может служить доказательством отсутствия закона средней нормы прибыли в условиях современного капитализма.

То обстоятельство, что монопольные цены служат орудием перераспределения национального дохода в пользу монополий, является, действительно, фактором отклонения индивидуальной нормы прибыли от нормы прибыли общественного капитала.

Но индивидуальные нормы прибыли совпадают с общественной нормой прибыли только в порядке исключения. Средняя норма прибыли была всегда только тенденцией, которая прокладывает себе дорогу через постоянные отклонения. Закон средней прибыли никогда не означал и не означает в современных условиях, что образуется некая идеальная, неизменная, единая норма прибыли для всех отраслей и капиталистических предпринимателей. Закон средней прибыли есть закон процесса выравнивания, закон образования средней нормы прибыли. Утверждать, что все капиталисты непременно должны получать равную прибыль на равный капитал, означает смешение абстрактной теории образования средней нормы прибыли с действительностью, где действует еще ряд факторов, кроме тех, которые приводят к выравниванию норм прибыли.

Таким образом, то обстоятельство, что монопольные цены отклоняются от своей основы — цен производства и что индивидуальные нормы прибыли монополий отличаются от общественной нормы прибыли, не вызывает принципиально новых явлений в образовании средней прибыли и цен производства. Поэтому нет достаточных оснований отрицать действие закона средней прибыли и цены производства. Закон средней прибыли и цена производства действуют и в условиях современного капитализма. Существует средняя прибыль, которая является важнейшей составной частью всякой прибыли, в том числе и монополистической прибыли, существует также единая цена производства, которая является основой всех рыночных цен, в том

числе и монопольных рыночных цен. Полностью сохраняется сущность образования средней нормы прибыли и цены производства, которая заключается в том, что доля отдельных отраслей в распределении совокупной прибавочной стоимости не зависит от того, сколько прибавочной стоимости произведено данной отраслью, а от величины капитала. Но этот принцип распределения прибавочной стоимости дополняется монополизацией еще распределением «по силе», т. е. по степени монополизации одной или другой отрасли. Теперь отклонение индивидуальной нормы прибыли от средней нормы прибыли общественного капитала и отклонение рыночных цен от цен производства приобретает более сложный характер.

**АКЦИОНЕРНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ РОССИИ И  
КРУПНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЭСТОНИИ В КОНЦЕ  
XIX И НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ  
(ДО ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ)  
(К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМАХ  
РАЗВИТИЯ И ГОСПОДСТВА ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА)**

**Н. Торпан**

В. И. Ленин отмечал, что одним из путей, по которому шло возникновение и развитие монополистического капитализма, был тот, на котором монополия выросла из банков: «По мере развития банковского дела и концентрации его в немногих учреждениях, банки перерастают из скромной роли посредников в всемогущих монополистов, распоряжающихся почти всем денежным капиталом всей совокупности капиталистов и мелких хозяев, а также большей частью средств производства и источников сырья...»<sup>1</sup>

В предлагаемой работе рассматривается проникновение акционерных коммерческих банков России (Русско-Азиатского, Петербургских частного коммерческого, Учетного и ссудного, Международного, Русского для внешней торговли банка, Русского торгово-промышленного, Соединенного банка в Москве и некоторых других) в промышленность Эстонии в периоды промышленного подъема 90-х годов XIX века, экономического кризиса и депрессии 1900—1908 годов, промышленного подъема перед первой мировой войной.

Акционерные коммерческие банки России в конце XIX века, особенно в период промышленного подъема 90-х годов, становятся высококонцентрированными банками, в которых сосредоточиваются значительные капиталы. Основой концентрации банков являлась, прежде всего, концентрация промышленности. Растущая промышленность испытывала огромную потребность в сильном притоке капиталов. Банки стремились повысить свои

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 326.

акционерные капиталы, поскольку это имело значение для привлечения депозитов. За 1894—1899 годы число банков возросло с 34 до 41; акционерный капитал увеличился с 114,6 млн. руб. до 185,7 млн. руб.<sup>2</sup> В 1900 году шесть наиболее крупных банков сосредотачивали 46,6% всех основных пассивов акционерных банков.<sup>3</sup> Коммерческие банки впервые в России начинают активно заниматься финансированием промышленности. Крупнейшие банки выступают в роли банкиров промышленности. Между ними возникает так называемая «общность интересов», что становится естественной предпосылкой для образования монополии банков. Примером может служить «общность интересов» между банками Русским для внешней торговли, Петербургскими Международным и Учетным и ссудным. Указанные банки объединились в консорциумы (синдикаты). Целью таких консорциумов было совместное учредительство крупных акционерных обществ, руководство эмиссиями, связанными с учредительствами и с расширением функционирующих компаний. Сближению банков способствовало участие в них иностранного капитала. К указанной группе банков присоединились Парижско-Нидерландский банк, Парижский Международный, которые вместе с Ротшильдами одними из первых установили контакты с русскими банками.<sup>4</sup> Финансирование промышленности в форме учредительства было для банков чрезвычайно прибыльным делом: прибыли от этой операции достигали 20—30%, не считая доходов лиц, осуществивших эмиссии акций.

В период промышленного подъема 90-х годов активная деятельность коммерческих банков в промышленности перемещается в провинцию. Крупные петербургские и некоторые московские банки проявили существенный интерес к ряду промышленных предприятий Эстонии.

К 90-м годам в Эстонии капитализм был уже значительно развитым. К 1900 году в ней насчитывалось около 80 фабрик и заводов (промышленные предприятия с числом рабочих свыше 16 человек) и около 20 тыс. фабрично-заводских рабочих.<sup>5</sup> Высокой степени достигла концентрация производства. В 1900 году на предприятиях Эстонии с 500 и более рабочих было занято 65% общего числа рабочих.<sup>6</sup> До 1894 года в Эстонии было учреждено лишь 7 акционерных обществ с основным капиталом до 18 млн. руб., а в 1900 году имелось уже 20 акционерных

<sup>2</sup> Е. Л. Грановский. Монополистический капитализм в России. Л., 1929, стр. 17.

<sup>3</sup> Я. И. Лившин. Монополии в экономике России. М., 1961, стр. 95.

<sup>4</sup> Монополии и иностранный капитал в России. АН СССР, Труды Ленинградского отделения института истории, выпуск 4. 1962, стр. 377.

<sup>5</sup> Подсчитано по сб.: «Список фабрик и заводов Европейской России», Петербург, 1903.

<sup>6</sup> «Свод отчетов фабричных инспекторов за 1901 год», Петербург, 1903, стр. 36—37.

обществ с основным капиталом 28462 тыс. руб.<sup>7</sup> Происходило как расширение старых, так и создание новых предприятий. В 1897 году возник вагоностроительный завод «Двигатель»; в 1899 — электротехнический завод «Вольта»; в 1899 — новый машиностроительный завод акционерного общества «Франц Круль» и другие. Металлообрабатывающая, машиностроительная, текстильная, цементная, деревообделочная, винокуренная отрасли были развитыми отраслями промышленности и поэтому здесь начинаются «сращения» с банковским капиталом.

Русский торгово-промышленный банк принимал участие в делах завода «Двигатель». Банк имел акции завода — на 1 янв. 1900 года в портфеле банка было 240 акций «Двигателя». На основе вексельного кредита банк мобилизовал в «Двигателе» средств на 435 тыс. руб.<sup>8</sup> Азовско-Донской банк финансировал Ревельский судостроительный и механический завод. Петербургский международный и Сибирский торговый банки участвовали в учредительстве акционерного общества Балтийской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры. Петербургский учетно-ссудный совместно с Русским торгово-промышленным осуществляли финансирование цементного завода «Ассерин».<sup>9</sup>

Из московских коммерческих банков в промышленность Эстонии значительные средства вложил Международный банк, который был связан с Балтийским торгово-промышленным. Банк финансировал завод «Двигатель», писчебумажную фабрику «Иогансон», химический завод «Рих. Майер». Средства, вложенные этим банком в предприятия Ревеля, превышали 2 млн. руб.<sup>10</sup>

Петербургские банковский дом «Мейер и К<sup>о</sup>», Учетный и ссудный банк, немецкий банк «Р. Варшауэр и К<sup>о</sup>» в конце XIX века захватывают Нарвскую льнопрядильную мануфактуру. Во второй половине 90-х годов указанные банки финансируют предприятия, а затем овладевают их акциями. В апреле 1899 года с помощью банков основной капитал мануфактуры был увеличен на 900 тыс. рублей. Одновременно контрольный пакет акций переходит в руки банков и банковский капитал закрепляется в предприятии.

Петербургский международный банк совместно с Петербургским учетным и ссудным участвовали в делах Ревельского товарищества винокуренных заводчиков «Розен и К<sup>о</sup>». В 1895 году Петербургский международный банк стал крупнейшим акцио-

---

<sup>7</sup> Подсчитано по сб.: «Статистика акционерного дела в России», выпуск 4, Петербург, 1901.

<sup>8</sup> И. И. Конник. Финансовый капитал в России. Канд. дисс. М., 1948, стр. 389.

<sup>9</sup> Е. А. Грановский. Монополистический капитализм в России, стр. 38.

<sup>10</sup> И. И. Конник. Финансовый капитал в России, стр. 393.

нером «Розен и К<sup>о</sup>», он владел 905 из 995 акций предприятия.<sup>11</sup> Указанный банк совместно с Учетным и ссудным осуществили эмиссию акций. Консорциум банков принимает характер интервенционного (совместный захват контрольного пакета акций), он просуществовал с 1896 по 1903 год. Суммы акций «Розен и К<sup>о</sup>», бывшие объектом синдиката, представляются в следующей таблице.<sup>12</sup>

Таблица 1

Суммы акций «Розен и К<sup>о</sup>», бывшие объектом синдиката банков  
в 1896—1903 годах

Год акций	1896	1897	1899	1900	1901	1902	1903
Суммы (тыс. руб.)	133	133	133	133	110	100	22

Таким образом, крупнейшие петербургские банки участвовали в делах Ревельского товарищества винокуренных заводчиков на протяжении ряда лет. Связь банков с «Розен и К<sup>о</sup>» была значительно ослаблена экономическим кризисом начала XX века, во время которого банки старались избавиться от акций, упавших в цене. Прибыли от операций с акциями были солидные: Петербургский учетный и ссудный банк в 1900 году получил прибыли 22750 руб.<sup>13</sup>

Сращивание промышленных предприятий и банков происходит различными путями: финансирование под акции и векселя предприятий, также по открытым счетам; учредительство, эмиссии акций (отдельные случаи), захват контрольного пакета акций; в результате — «личная уния» предприятия и банка. В состав правлений «Двигателя», «Ассерин», Балтийской бумагопрядильной и ткацкой мануфактуры, «Розен и К<sup>о</sup>» входили представители от банков.

Таким образом, в годы промышленного подъема конца XIX века активно развиваются отношения сращивания крупных российских банков и банковских объединений с промышленностью в Эстонии. Шесть крупных петербургских банков и некоторые московские, были связаны промышленным кредитом, финансированием, совместным владением акциями, «личной унией» с предприятиями различных отраслей промышленности. Участие банков в промышленности подчас носило спекулятивный характер (связь с «Розен и К<sup>о</sup>») и не принимало последователь-

<sup>11</sup> ЦГИА (Центральный Государственный исторический архив СССР в г. Ленинграде), фонд 626, опись I, дело 889, л. 22.

<sup>12</sup> И. Ф. Гиндин. Банки и промышленность в России до 1917 года. М.—Л., 1927, стр. 47.

<sup>13</sup> ЦГИА, фонд 598, опись I, дело 361, л. 198.

ного характера. В целом крупные российские банки переходят к новой роли — монополистов банковского дела, способствуя привлечению капиталов в промышленность Эстонии.

Во время экономического кризиса 1900—1903 годов российские банки понесли крупные убытки, хотя они продолжали выдавать немалые дивиденды, правда, пополняя их за счет запасных капиталов. Вплоть до 1909 года операции банков по финансированию промышленности сокращаются. Почти затихает учредительская деятельность и проведение новых эмиссий. Банки стремились спасти от банкротства те предприятия, в которые они уже вложили капиталы и предоставляли дополнительные кредиты. В результате связи банков и предприятий укреплялись и развивались, становясь более прочными. В период экономического кризиса и последующей депрессии сложились крупные банковские монополии России, всеильные магнаты капитала, типичные для эпохи империализма. В процессе ожесточенной конкурентной борьбы ряд банков был ликвидирован в том числе Балтийский торгово-промышленный банк в Ревеле. Возникают Русско-Азиатский (1910 год), Соединенный банк (1909). В промышленности происходит широкое развитие монополистических объединений. В монополии были вовлечены завод «Двигатель», цементные заводы «Порт-Кунда» и «Ассерин», Нарвская льнопрядильная мануфактура, винокурный завод «Розен и К<sup>о</sup>» и некоторые другие.

В Эстонии экономический кризис 1900—1903 годов наиболее резко проявился в машиностроении. Курс акций «Двигателя» в 1899 году был 150 руб.; в 1900 году он падает до 60 руб., в 1903 году — до 20 руб.<sup>14</sup> Общество «Двигатель» оказалось банкротом. Остановили производство машиностроительный завод Роттермана и Ревельский судостроительный и механический завод, некоторые предприятия были закрыты, на некоторых сократилось производство (например, на электротехническом заводе «Вольта», на цементном «Порт-Кунда»). Несостоятельными были объявлены химическая фабрика «Рих. Мейер», Цинтенгофская суконная мануфактура.

Русский торгово-промышленный банк, связанный с «Двигателем» и «Ассерин», стоял в период экономического кризиса на грани крушения. Банк устоял лишь благодаря щедрой правительственной поддержке. По инициативе царского правительства был создан консорциум пятнадцати крупнейших банков и банкирских домов,<sup>15</sup> просуществовавший почти 12 лет (1899—1911 гг.). Средства Государственного банка, выделенные на операции консорциума, достигли 10 млн. рублей. В результате поддержки Русский торгово-промышленный банк сравнительно

<sup>14</sup> «Указатель действующих в империи акционерных предприятий и торговых домов». Петербург, 1905, стр. 1268.

<sup>15</sup> См. Я. И. Лившица. Монополии в экономике России, стр. 181—182.

легко перенес кризис. Средства, вложенные банком в «Двигатель», не были изъяты и послужили основой для дальнейшего укрепления связей банка и предприятия. Банк способствовал вовлечению «Двигателя» в синдикат «Продвагон»<sup>16</sup>, который в 1904 году объединил тринадцать вагоностроительных заводов России. Укрепляются финансово-монополистические связи Русского торгово-промышленного и Петербургского учетного и ссудного банков с цементным заводом «Ассерин». Банки способствовали организации в начале XX века тайного цементного синдиката Северных заводов, в который вошли «Порт-Кунда», «Ассерин», Глухоозерское товарищество цементного производства, Франко-Русское анонимное общество в Чудове, Чудовский завод, Рижский завод.<sup>17</sup>

Петербургский банкирский дом Э. Мейер, крупнейший акционер Нарвской льнопрядильной мануфактуры (26% акций) совместно с немецким банком «Р. Варшауэр и К°» (представитель банка Р. Б. Гаммершмидт имел около 20% акций мануфактуры) и Петербургским учетным и ссудным банком<sup>18</sup> стали организаторами в конце 1900 года джутового синдиката, во главе которого стоял представитель немецкого банка.

Московский международный банк во время экономического кризиса 1900—1903 годов потерпел банкротство. Этот банк был объединен с Южно-Русским промышленным и Орловским коммерческим в Соединенный банк.

В портфеле Соединенного банка на 1 января 1909 года было 2000 акций Балтийского торгово-промышленного банка на сумму 100 тыс. руб. После банкротства последнего в 1909 году он становится отделением Соединенного банка. Таким путем Соединенный банк расширил сферу своей деятельности — он стал контролировать предприятия, ранее связанные с Московским международным и Балтийским торгово-промышленными банками: писчебумажную фабрику Иогансона и химический завод Рих. Майера. Руководители Соединенного банка вошли в правление фабрики Иогансона. Во главе правления стал В. Татищев, председатель правления Соединенного банка, с 1910 года правление возглавил П. Дарси, представитель французского капитала в банке.<sup>19</sup>

Не все связи, возникшие между русскими банками и предприятиями Эстонии, приобрели в период кризиса и депрессии

<sup>16</sup> См. Н. Торпан. Состояние вагоностроительной промышленности Эстонии в конце XIX и начале XX веков. — Ученые записки Тартуского государственного университета, вып. 97. Труды по экономическим наукам II, Тарту, 1960.

<sup>17</sup> ЦГИА, фонд 1460, опись I, дело 52, л. 8.

<sup>18</sup> ЦГИА ЭССР, фонд 3153, опись I, дело 9, л. 82.

<sup>19</sup> ГИАМО, (Государственный исторический архив Московской области), фонд 270, опись 3, дело 9, л. 188.

<sup>20</sup> ЦГИА, фонд 616, опись I, дело 610, л. 1.

регулярный характер. Не возникает отношений длительного сращивания между Азовско-Донским коммерческим банком и Ревельским судостроительным и механическим заводом. Когда в 1909 году завод оказался несостоятельным, банк поспешил предъявить претензии заводу и взыскал с него долг свыше 100 тыс. руб.<sup>20</sup> Хотя кредиты предоставлялись не только на оборотные, но и на основные средства, по существу, они были в данном случае спекулятивной операцией, не направленной на длительную поддержку предприятия, аналогично финансированию «Розен и К<sup>о</sup>» со стороны петербургских банков.

Таким образом, в период экономического кризиса и депрессии крупные российские банки прекратили учредительскую деятельность и новые эмиссии акций в промышленности Эстонии. Редкие были случаи кредитов для целей капитального строительства, хотя они имели место, например, со стороны Соединенного банка патронируемым предприятиям.<sup>21</sup> Преобладали кредиты под оборотные средства, главным образом, товарные кредиты. Финансирование промышленности начинает оживляться вновь лишь с 1909 года. В годы кризиса и депрессии происходило вращение крупных банков в промышленность Эстонии. Развитие финансово-монополистических отношений шло не столько вширь, сколько укреплялись и консолидировались сращивания предыдущего подъема за счет концентрации банков и промышленности, развития их связей, объединения предприятий в монополистические соглашения при активной роли банков.

Период промышленного подъема 1909—1913 годов был временем наибольшего развития и углубления монополистического капитализма в России. Высокая концентрация производства, широкое развитие монополистических объединений, слияние банковского и промышленного капиталов привели к господству финансового капитала в основных отраслях промышленности.

К началу первой мировой войны в России насчитывалось 46 акционерных коммерческих банков, их собственные капиталы составляли 585,0 млн. руб.<sup>22</sup> Доля шести наиболее крупных банков в основных пассивах акционерных банков возросла до 55,3%<sup>23</sup>. Это увеличение было значительно большим, чем увеличение собственных капиталов промышленности.

Основными причинами высокой концентрации банковского дела были 1) промышленный подъем; 2) прилив иностранных капиталов, которые направлялись в промышленность преимущественно через банки, что и понятно, «если принять во внимание высокие банковские прибыли, которые приносят именно рус-

<sup>21</sup> ГИАМО, фонд 270, опись 3, дело 2, л. 420.

<sup>22</sup> Л. Е. Шепелев. Акционерное учредительство в России. — В сб.: Из истории империализма в России. М.—Л., стр. 160.

<sup>23</sup> Я. И. Лившиц. Монополии в экономике России, стр. 95.

ские ценности»<sup>24</sup>, 3) субсидии казначейства банкам, «субсидии кредитной канцелярии С-Петербургским банкам доходят до 800—1000 млн. руб.»<sup>25</sup>.

Для промышленного подъема 1909—1913 годов характерными становятся банковские монополии, широко осуществляется их переплетение не только с промышленными предприятиями, но и с промышленными монополиями. В результате образуются мощные финансовые группировки, власть которых распространялась на все отрасли промышленности, районы страны и проникала во все сферы народного хозяйства.

Эстония в период предвоенного промышленного подъема стала аграрно-индустриальным районом России. Производство металлообрабатывающей и машиностроительной отраслей к 1912—1913 годам по сравнению с 1900 годом выросло в 4,6 раза, а по сравнению с 1895 годом — в 45 раз.<sup>26</sup> К 1913 году в Эстонии было 142 завода и фабрики и около 40 тысяч фабрично-заводских рабочих. Финансово-монополистические группировки начали строительство крупных судостроительных и механических заводов в Ревеле. В 1913 году были построены Русско-Балтийский судостроительный и механический завод (5 тысяч рабочих), судостроительные заводы Беккера и Ноблесснера. Эти строительства сыграли решающую роль в оживлении производства заводов «Двигатель», «Фр. Крулль», «Вольта» и других. Сильно выросло производство цементных заводов, в 1913—1914 годах оно достигло 1 млн. бочек или 170 тыс. тонн цемента в год. Развивалась текстильная промышленность, хотя темпы роста этой отрасли были более медленные, чем темпы роста машиностроения и металлообработки.

В монополистических сращиваниях, как правило, особенно активно действовали крупные петербургские банки. Русско-Азиатский банк был связан с Русско-Балтийским судостроительным и механическим заводом. Петербургский частный коммерческий (примыкал к группе Русско-Азиатского банка) имел интересы в обществе «Вискоза». Петербургский учетный и ссудный (примыкал к финансовой группе Петербургского международного банка) был связан с электротехническим заводом «Вольта», судостроительным «Ноблесснер». Азовско-Донской банк с Цинтенгофской суконной мануфактурой. Русский банк для внешней торговли имел крупные интересы в цементных заводах «Ассерин» и «Порт-Кунда», в Ревельской бумажно-цел-

---

<sup>24</sup> В. И. Ленин. Тетради по империализму. ГПЗ, 1939, стр. 36.

<sup>25</sup> Там же, стр. 95.

<sup>26</sup> Данные для 1912—1913 годов подсчитаны по статистическому сб.: Фабрично-заводские предприятия Российской империи (исключая Финляндию), Петроград, 1914. Данные за 1895 год из сб.: Перечень фабрик и заводов, Петербург, 1897; за 1900 — из сб.: Список фабрик и заводов Европейской России, Петербург, 1903.

люлозной фабрике. Соединенный банк продолжал контролировать фабрику Иогансона, химический завод Рих. Майера.

Финансирование промышленности принимает широкий размах: эмиссии акций, финансирование по статьям онколь под негарантированные бумаги, лоро под негарантированные бумаги, покупка акций предприятия. Наконец, приобретение контрольного пакета акций и превращение патронируемого предприятия в «дочернее».

Эмиссии акций были выгодны и банку, и предприятию. Банкам они давали огромные учредительские прибыли, так как акции русских предприятий было легко реализовать за границей и на внутреннем рынке в период подъема не было недостатка в средствах. Предприятиям эмиссии давали возможность использовать благоприятную обстановку на денежном рынке, чтобы обеспечить себе приобретение необходимого для расширения производства капитала.

Примерами эмиссионной деятельности банков могут служить консорциумы акций электротехнического завода «Вольта» и цементного завода «Ассерин».

Электротехническая промышленность России была монополизирована в 1899 году финансовыми группами Западной Европы и России<sup>27</sup>. Завод «Вольта» относился к числу предприятий, в которых были заинтересованы российские банки, в частности, Петербургский учетный и ссудный, который в 1914 году имел около 30% акций «Вольта».<sup>28</sup> В состав консорциума под руководством Учетного и ссудного банка входили Петербургский частный коммерческий банк, местная банкирская контора «Г. Шель и К<sup>о</sup>», крупные промышленники (акционеры «Вольта») М. Плотников, М. Х. Лютер, Э. Дегио. Объектом его были 21133 акции «Вольта» на сумму 2646794 руб. Консорциум просуществовал с июня 1913 года по апрель 1916 года.<sup>29</sup>

Эмиссии акций завода «Ассерин» осуществлялись под руководством Русского для внешней торговли банка. В начале мая 1911 года последний сообщал Русско-Азиатскому банку «... ввиду предстоящего введения в официальную котировку на С-Петербургской бирже акций общества цементного завода «Ассерин», мы учредили группу для совместной покупки и продажи акций этого общества (в количестве 6000 штук)». В синдикат вошли Русско-Азиатский банк (10% участия), Петербургский учетно-ссудный<sup>30</sup>. Русский для внешней торговли банк предоставлял кредиты участникам консорциума для приобретения акций по ставкам на 1—2% выше ставок Государственного банка по учету шестимесячных векселей. Руководитель эмиссии акций

<sup>27</sup> См. Я. И. Лившин. Монополии в экономике России, стр. 18—19.

<sup>28</sup> ЦГИА, фонд 598, опись 2, дело 48, л.л. 11, 12.

<sup>29</sup> ЦГИА, фонд 598, опись 1, дело 363, л. 189.

<sup>30</sup> ЦГИА, фонд 630, опись 6, дело 843, л. 7.

получил 5% комиссионных с прибыли от операций эмиссионной группы. За короткий период существования соглашения, с 7 по 17 мая 1911 года, общая прибыль по операциям с акциями составила 185871 руб. Такая прибыль не удивительна, если принять во внимание, что большая часть сторублевых акций «Ассерин» котировалась на бирже по курсу 255 руб.<sup>31</sup> Второй консорциум акций «Ассерин» был проведен в апреле 1912 года той же банковской группой с участием Петербургского международного банка. Третий консорциум был более длительный, он продолжался с 1913 по 1917 годы. При ликвидации синдиката чистой прибыли его участники получили около 200 тыс. руб.<sup>23</sup> В 1913 году правление акционерного общества «Ассерин» увеличило основной капитал с 5 млн. руб. до 7 млн. руб. путем выпуска 8 тыс. новых акций на номинальную сумму 3 млн. руб. Осуществил этот выпуск банковский консорциум во главе с Русским для внешней торговли банком. В числе участников этого дела были петербургские Учетный и ссудный банк (10% акций), Международный банк (10% акций), Русско-Французский коммерческий банк (5% акций), финансовая группа «Воггау и К°» (2,5% акций), представители финансовой олигархии: промышленник В. В. Бари (20% акций), финансисты Я. Утин (3%), А. Рафалович (7%), П. Лелянов (4%), Ю. Рамсейер (4%) П. Хесин (2,5%). Условия этой эмиссии формулировались в письме Русского для внешней торговли банка от 18 июня 1912 года Петербургскому учетно-ссудному и сводились к следующему: 1. Правление «Ассерин» уплачивало синдикату гарантийную комиссию в 100 тыс. руб. 2. Руководство и счетоводство осуществлял Русский для внешней торговли банк, который получал за ведение дела комиссию в размере 5% с общей прибыли синдиката. 3. Все необходимые для эмиссии средства вносились участниками синдиката. 4. Для урегулирования цен синдикату предоставлялось право покупки как старых, так и новых акций (см. сноску 32).

Аналогичные эмиссии акций зависимых предприятий проводили Русско-Азиатский банк, петербургские Учетный и ссудный, Международный.<sup>33</sup>

Онкодь под негарантированные бумаги в балансе банков означал финансирование промышленности. Обычно открытие этого счета предприятию сопровождалось определенными условиями. Азовско-Донской банк финансировал по онкольному кредиту завод «Порт-Кунда» в размере до 1 млн. руб. Кредит был

<sup>31</sup> ЦГИА, фонд 630, опись 6, дело 843, л. 3.

<sup>32</sup> Документы о выпуске акций «Ассерин» хранятся в ЦГИА, фонд 599, опись 1, дело 29.

<sup>33</sup> Имеются в виду эмиссии акций Русско-Балтийского судостроительного и механического завода, судостроительных заводов «Ноблеснер» и «Беккер и К°».

обеспечен акциями «Порт-Кунда» номинальной стоимостью 1,5 млн. руб., т. е. банк имел 1,5 тыс. сторублевых акций предприятия. Кроме того, по мере использования этого кредита, акционерное общество представляло векселя в качестве дополнительного обеспечения. Условия онкольного кредита сформулированы в письме правления «Порт-Кунда» банку: «... мы платим Вам проценты из расчета 6% годовых... Вы имеете право до 1-го апреля 1913 года оставить за собой заложенные у Вас... акции общества «Порт-Кунда» по цене 95 рублей за 100 руб. В обеспечение использования нами этого обязательства уступить Вам эти акции по указанной цене, акции эти должны оставаться у Вас даже и в том случае, если бы мы уплатили до истечения годичного срока весь наш долг, обеспеченный этими акциями...»<sup>34</sup> Условием кредита было также обязательство «Порт-Кунда» обеспечить банку дивидент не ниже 8 руб. на сторублевую акцию. В противном случае предприятие обязано было внести банку разницу между указанным и действительным дивидентом на 15 тыс. акций.<sup>35</sup> Таким путем банк гарантировал свои доходы по акциям «Порт-Кунда». Заключительным звеном взаимоотношений банка и предприятия было введение в состав управления «Порт-Кунда» одного члена и в состав ревизионной комиссии также одного члена по указанию банка.

По счету лоро под негарантированные ценные бумаги в Азовско-Донском банке пользовалась в 1913 году промышленным кредитом в размере около 700 тыс. руб. Цинтенгофская суконная мануфактура.<sup>36</sup> К началу первой мировой войны банк прочно внедрил в акционерное общество Цинтенгофской фабрики, диктуя все условия деятельности предприятия. Об этом свидетельствует переписка Б. Каменки, директора Азовско-Донского банка, Я. Минца, директора московского отделения Азовско-Донского банка и члена правления Цинтенгофской мануфактуры.<sup>37</sup>

Одной из форм финансирования являлась покупка банками акций предприятий. Последняя редко совершалась с целью получения предпринимательского дохода, почти всегда для получения выигрыша на повышении курса. Привлекали внимание банков по вполне понятным причинам акции финансировавшихся ими предприятий. Знакомство банков с положением дел этих предприятий и, в частности, с их дивидентными перспективами, давало банкам возможность предвидеть колебания курса и поэтому получать значительные курсовые разницы. С 1 января по 1 июня 1913 года Азовско-Донской банк получил за счет курсо-

<sup>34</sup> ЦГИА, фонд 616, опись 1, дело 813, л. 1.

<sup>35</sup> ЦГИА, фонд 616, опись 1, дело 813, л. 4.

<sup>36</sup> ЦГИА, фонд 616, опись 1, дело 135, л. 16.

<sup>37</sup> Переписка хранится в ЦГИА, фонд 616, опись 1, дело 781.

вых разниц акций «Порт-Кунда» 15170 руб., Ревельской бумажно-целлюлозной фабрики — 943689 руб.<sup>38</sup>

Таковы наиболее распространенные формы развития финансового капитала на примере промышленности Эстонии накануне первой мировой войны. Процесс сращивания банков России с промышленными предприятиями Эстонии в этот период пустил глубокие корни в экономической жизни этого района. Развитие финансового капитала шло при активной роли русских банков и параллельно соответственным процессам в промышленно развитых районах России. Ярким примером господства финансового капитала в промышленности Эстонии является деятельность финансово-монополистических групп, развернувшаяся в судостроительной промышленности Эстонии.

Группа Русско-Азиатского банка к 1913 году была первой из мощных финансовых групп России. К ней примыкали финансовые группы петербургских Частного и Торгово-промышленного и Сибирского банков. Влияние этой группы распространялось на многие крупные предприятия металлургической и металлообрабатывающей промышленности, которые объединились и производственными связями; на предприятия электротехники, золотодобывающей, пищевой промышленности и т. д.

Финансовая группа Русско-Азиатского банка проявляла повышенный интерес к тем отраслям и предприятиям, которые могли быть использованы для производства военной продукции. В обстановке милитаризации экономики, огромных ассигнований царского правительства на армию и флот перед первой мировой войной эти отрасли сулили наивысшие прибыли. В конце 1912 — начале 1913 годов финансовая группа при участии французских банков (по данным И. Ф. Гиндина доля французских банков в акционерном капитале Русско-Азиатского банка достигала 57—60%<sup>39</sup>) захватила контрольный пакет акций Русского общества для изготовления снарядов и военных припасов (быв. Парвиаийнен). Это общество в 1912 году увеличило свой капитал с 1,8 млн. руб. до 10 млн. руб. и начало строительство большого судостроительного завода в Ревеле, специально предназначенного для выполнения казенных заказов на военные суда. Непосредственной причиной строительства завода послужил заказ морского министерства на постройку двух крейсеров и шести миноносцев на сумму 28,6 тыс. руб.

Судостроительный завод в Ревеле летом 1913 года был выделен в самостоятельное акционерное общество Русско-Балтийского судостроительного и механического завода с основным капиталом в 10 млн. руб. Образование этого общества было связано с тем, что постройка судостроительного завода значи-

<sup>38</sup> Е. Л. Грановский. Монополистический капитализм в России. М., 1948, стр. 61—62.

<sup>39</sup> И. Ф. Гиндин. Русские коммерческие банки. М., 1948, стр. 361.

тельно увеличивала основной капитал Русского общества для изготовления снарядов и военных припасов. Это отражалось на биржевой цене акций, которая не поднималась. Образование же самостоятельного Русско-Балтийского судостроительного и механического общества повышало курс акций. К моменту возникновения акционерного общества на строительстве Ревельского завода были окончены земляные работы, проведена железная дорога, построено здание электростанции. Организация общества была оформлена путем «продажи» Русским обществам для изготовления снарядов и военных припасов завода в Ревеле Русско-Балтийскому судостроительному и механическому обществу за сумму около 7 млн. руб.<sup>40</sup> При «купле-продаже» завода было предусмотрено банками и на первом собрании акционеров решено увеличить основной капитал Русско-Балтийского судостроительного и механического общества до 20 млн. руб. (с 10 млн. руб.) путем выпуска 100 тыс. акций по 100 руб. Уставом организованного общества предусматривалось право выпуска облигаций на сумму, равную половине акционерного капитала, т. е. на 10 млн. руб. Русское общество для изготовления снарядов и военных припасов получило 50 тыс. акций на сумму — 5 млн. руб.<sup>41</sup> За спиной последнего действовала группа Русско-Азиатского банка, которая осуществляла эмиссию

Таблица 2

**Распределение акций Русско-Балтийского судостроительного и механического общества по состоянию на 24 июля 1914 года**

Акционеры	Число акций	Число голосов
Унион Паризен	8149	162
Ж. Гинзбург	7000	140
Путилов А. И. (директор Русско-Азиатского банка)	2000	40
Русский торгово-промышленный банк	1000	20
Русско-Азиатский банк	6000	120
Петербургский частный коммерческий	6600	132
Генеральное Бельгийское общество	7000	140
Шнейдер и К°	4000	80

<sup>40</sup> ЦГИА ЭССР, (Центральный Государственный исторический архив Эстонской ССР), фонд 1804, опись 2, дело 7, л. 6.

<sup>41</sup> Там же.

акций. Курс акций поднимался выше 150 руб. за сторублевую акцию. Участники консорциума акций получили миллионные прибыли от операций с ними.<sup>42</sup>

Контрольные пакеты акций оставались в руках банков. На первом общем собрании акционеров Русско-Балтийского судостроительного и механического общества 18 июня 1913 года Русско-Азиатский банк, Петербургский торгово-промышленный и Петербургский частный коммерческий представили по 25 тыс. акций, дающих право на 600 голосов.<sup>43</sup>

В числе акционеров Русско-Балтийского судостроительного общества были французские банки. Разграничить точно интересы русских и французских банков почти невозможно, поскольку имелось тесное их сращивание, типичное для финансового капитала вообще. Приблизительное представление о капиталах, вложенных русскими и французскими банками, могут дать следующие данные о количестве акций, представленных на чрезвычайном общем собрании акционеров Русско-Балтийского судостроительного общества 24 июля 1914 года (крупные акционеры).<sup>44</sup>

Из данных таблицы следует, что более половины акций общества (62%) представила франко-бельгийская группа банков, которая получила 522 (65%) голоса. Русская группа представила 38% акций и получила 312 (35%) голосов.

К началу первой мировой войны франко-бельгийский капитал финансировал Русско-Балтийское судостроительное и механическое общество. В начале войны долг общества французской группе финансистов составлял около 3 млн. руб.<sup>45</sup> За предоставляемые кредиты французские банки взимали 12% годовых.<sup>46</sup>

Таблица 3

Распределение акции Русско-Балтийского судостроительного и механического общества по состоянию на 29 ноября 1914 года

Акционеры	Число акций	Число голосов
Унион Паризиен	7203	144
Ж. Гинзбург	7203	144
Путилов А. И.	2500	50
Петроградский частный коммерческий банк	9604	192
Русский торгово-промышленный	9604	192
Русско-Азиатский банк	5000	100
Генеральное бельгийское общество	7203	144

<sup>42</sup> ЦГИА, фонд 630, опись 11, дело 791, л.л. 44, 49.

<sup>43</sup> ЦГИА ЭССР, фонд 1804, опись 2, дело 7, л. 8.

<sup>44</sup> ГИАЛО, фонд 2145, опись 1, дело 80, л. 193 и дело 88, л. 7, 8, 9.

<sup>45</sup> ЦГИА ЭССР, фонд 1804, опись 2, дело 141, л. 101.

<sup>46</sup> ЦГИА ЭССР, фонд 1804, опись 2, дело 227, л. 3.

Они участвовали в реализации облигационных займов. Так, например, выпуск и реализацию облигационного капитала Русско-Балтийского судостроительного общества на сумму 7,5 млн. руб. осуществили Русско-Азиатский банк, «Унион Парижен», Генеральное бельгийское общество, «Шнейдер и К<sup>о</sup>», «Тальман и К<sup>о</sup>».<sup>47</sup> Если накануне и в самом начале мировой войны французские банки занимали решающие позиции в указанном обществе, то в дальнейшем соотношение сил меняется в пользу русских банков. Об этом свидетельствует следующий список акционеров, представивших акции на общее собрание 29 ноября 1914 года (крупные акционеры):<sup>48</sup>

Из данных таблицы следует, что франко-бельгийская группа представила 44,8% акций и получила 432 (44,7%) голоса. Русская группа соответственно — 55,2% акций и 534 (55,5%) голоса. Таким образом, к указанному времени русский капитал преобладал в данном обществе, однако доля иностранных капиталов оставалась высокой, выше, чем в капиталах акционерных обществ России в целом. По оценке И. Ф. Гиндина, доля иностранных капиталов в капиталах акционерных обществ России к 1914 году составляла 34,1%. П. И. Лященко, П. А. Хромов считают соответственно 34%.

Петербургский частный коммерческий банк, принадлежавший к группе Русско-Азиатского банка, занимался «оздоровлением» дел акционерного общества Северо-Западных механических и судостроительных заводов, бывших «Беккер и К<sup>о</sup>».

Накануне первой мировой войны общество имело сталелитейный завод в Либаве, в Риге и Ревеле — судостроительные и механические заводы. «Беккер и К<sup>о</sup>» в 1909 году оказалось банкротом. Одним из главных акционеров общества был Петербургский частный коммерческий банк, который имобилизовал в обществе средств на 1,6 млн. руб. Банк владел 2 тыс. акций общества, которые составляли  $\frac{1}{5}$  часть основного капитала «Беккер и К<sup>о</sup>».<sup>49</sup>

Под руководством Петербургского частного коммерческого банка был организован консорциум, с помощью которого капитал «Беккер и К<sup>о</sup>» был вначале девальвирован до 5 млн. руб. (50 тыс. акций по 100 руб.). Консорциум гарантировал реализацию этих акций, получив за это 10% комиссионных. С помощью такой финансовой махинации задолженность общества была покрыта и оно перешло в руки банковской группы (1911 год). В правление и ревизионную комиссию «Беккер и К<sup>о</sup>» избирались лица, указанные финансовой группой.<sup>50</sup> Это были представители банков, принявших участие в реорганизации общества.

<sup>47</sup> ГИАЛО, фонд 2145, опись 1, дело 80, л. 177.

<sup>48</sup> ГИАЛО, фонд 2145, опись 1, дело 91, л. л. 22, 23, 24.

<sup>49</sup> ЦГИА, фонд 597, опись 2, дело 285, л. 184.

<sup>50</sup> Там же, л. 29.

О росте прибыли «Беккер и К°» в последующие после «оздоровления» годы говорят следующие данные (тыс. руб.): 1909—1910 гг. — 451; 1910—1911 — 695; 1911—1912 — 1020. Стремление к монополюно высокой прибыли вело к расширению производства. Финансовая группа сколачивала объединение типа концерна, имевшее военные, судостроительные заводы, металлургическую и угольную базы. Такой концерн давал возможность успешной конкуренции с южными монополиями, установившими монополюно высокие цены на металл и каменный уголь. Стимулом для расширения производства была возможность получать правительственные заказы на миноносцы и подводные лодки. «Беккер и К°» увеличило основной капитал до 11 млн. руб. путем выпуска 55 тыс. акций по 100 руб. номинально. Петербургский частный коммерческий, Петербургский международный в купе с французской фирмой «Августин Норман» финансировали общество и реализовали акции по курсу 115 руб. за сторублевою акцию. При этом, например, Петербургский частный коммерческий банк получил одной комиссии 275 тыс. руб.<sup>51</sup> На полученные капиталы, в связи с большой работой по строительству военного порта в Ревеле, было решено строить завод в Ревеле. Постройка Ревельского завода «Беккер и К°», к которой приступили в ноябре 1912 года, велась с таким расчетом, чтобы в конце 1913 года можно было приступить к работам по исполнению имевшихся тогда заказов на 5 миноносцев на сумму 10 млн. рублей, на ледоколы, пароходы и пр. на сумму около 6 млн. руб.<sup>52</sup> Размеры Ревельского завода и верфи рассчитывались на постройку не только миноносцев, но и крупных боевых судов, до броненосцев включительно. В ходе строительства банки вливали новые капиталы в предприятие. В июле 1913 года был осуществлен третий выпуск акций «Беккер и К°» на 11 млн. руб., предназначавшихся для строительства Ревельского завода. Эмиссию акций осуществил банковский консорциум русских и французских банков.<sup>53</sup> Об удельном весе русского и французского капиталов в акционерном обществе «Беккер и К°» приблизительно можно судить по количеству акций, представленных акционерами на общем собрании 1 июля 1913 года (на этом собрании решался вопрос о реализации выпуска акций 11 млн. руб.). Всего было предъявлено 20472 акции (21 акционер). Из них наиболее крупные акционеры: «Кредит Мобиле Франсе» — 5500 акций; «Тальман и К°» — 5000; А. А. Давыдов (председатель правления Петербургского частного коммерческого банка) — 2000; Петербургский частный коммерческий банк — 2000.<sup>54</sup> Пять акционеров (23%) держали в руках 14.500

<sup>51</sup> ГИАЛО, фонд 1563, опись 1, дело 6, л. 35.

<sup>52</sup> ГИАЛО, фонд 1563, опись 1, дело 11, л. 12.

<sup>53</sup> ЦГИА, фонд 597, опись 2, дело 285, л. 87.

<sup>54</sup> ЦГИА, фонд 597, опись 2, дело 285, л. 97.

акций (71%). Французские банки владели 50% контрольного пакета акций, это давало им возможность получать высокие дивиденды и комиссионные. Они также стремились обеспечить заказы французским фирмам, связанным с этими банками. Этим объясняется тот факт, что многие заказы Ревельского судостроительного завода шли за границу. Так, например, крупнейшие судостроительные французские фирмы «Форж е Шантие де ла Медитерране», «Сен-Шамон» разрабатывали проекты, поставляли оборудование. Французская судостроительная фирма «А. Норманд» в 1912 году пыталась купить землю на полуострове Копли в Ревеле для постройки судостроительного завода. Между «А. Норманд» и «Беккер и К<sup>о</sup>» осуществлялось техническое сотрудничество, в основе которого лежали финансово-монополистические связи.

В судостроительной промышленности Эстонии также активно действовал Петербургский учетный и ссудный банк, который совместно с Нобелем возглавил организацию общества «Ноблесснер» (предприятие по строительству подводных лодок).

Все вышеизложенное позволяет сделать следующий вывод. В конце XIX века российские банки и банковские консорциумы широко распространяли свое влияние в промышленности Эстонии, «искали» наиболее выгодные предприятия для приложения капиталов, срачивались с крупными предприятиями, вливали в них средства и извлекали монопольно-высокие прибыли. Период экономического кризиса начала XX века и последующей депрессии — период упрочения прежних срачиваний, срачивание монополий банковских и промышленных, т. е. период укрепления и дальнейшего развития финансово-монополистических отношений. Промышленный подъем перед первой мировой войной — период господства развитой системы финансового капитала в крупной промышленности Эстонии.

Банки срачивались с промышленностью Эстонии методами, свойственными империализму вообще — банковское кредитование, эмиссия акций, скупка контрольного пакета акций, «личная уния» промышленности и банков. Становясь хозяевами предприятия, банки вовлекали его в монополии. Российские банки были основным источником капиталов для крупной промышленности Эстонии.

Накануне первой мировой войны в промышленности Эстонии мы находим все наиболее распространенные формы господства финансовой олигархии: «система участия», финансовые «оздоровления» и «реорганизации», активная учредительская деятельность, личная уния; через руки финансовых тузов и банков шли средства из казны в предприятия, развитие которых сулило наивысшие прибыли.

Все закономерности развития финансового капитала проявлялись в общей обстановке капитализма и мелкотоварного про-

изводства. Изучение уровня развития финансового капитала этого периода свидетельствует о том, что на рубеже XIX и XX веков, накануне первой мировой войны, в данном районе Российской империи уровень капиталистического обобществления производства достиг сравнительно высокой степени зрелости.

## KOOPERATSIOON KUI MAAKODANLUSE MAJANDUSLIKU BAASI KINDLUSTAMISE VAHEND (KODANLIKU EESTI MATERJALIDE PÕHJAL)

L. Paglant

Tähtsaks vahendiks väiketootja ekspluateerimisel kodanliku Eesti sise- ja väliskaubanduse süsteemis ning põllumajanduse allutamisel kapitalistlikele monopolidele oli põllumajanduslik kooperatsioon.

Kodanlikus Eestis sai kooperatsiooniliikumine alguse juba möödunud sajandil. Kõige jõudsamini arenes Eestis ühistegevuse turustuslik vorm, talumajapidamiste jõuka osa baasil, kes vajasid oma majandite toodangu ülejääkide eksportimist.

Ühistegevuse kõige iseloomulikumaks vormiks oli piima- ja loomakasvatus-, siis linnu- ja seakasvatusühistud, mis hiljem muutusid suurteks monopoolseteks kaubanduskoondisteks «Võieksport», «Munaeksport» ja «Lihaeksport».

Ühistegevuse teiseks vormiks oli võimsa tehnika ühine soetamine ja ekspluateerimine suurtalundeis ja selle tehnika kollektiivne ärakasutamine kulaklik-jõuka kihi poolt ümberkaudsete kehvik- ja keskmiktalupoegade ekspluateerimiseks. Sel alusel tekkisid ja arenesid masina- ja maaparandusühistud.

Kapitalismi tingimustes arenev talumajandus vajas kättesaadavat krediiti mitmesugusteks operatsioonideks: talundite ostmiseks, mitmesuguste põllumajanduslike masinate muretsemiseks, piimatalituste ehitamiseks jne. Tunduval määral said kulaklikud talundid ja põllumajandusühistud seda krediiti kooperatiivsetelt rahaasutustelt.

Suurimat majandulikku tähtsust eesti talurahvale omasid piimaühistud. Nad kasvasid ja arenesid talumajanduse kõige tähtsama ja tulutoovama haru baasil — piimaloomakasvatusel. Piimaühistud tekkisid vajadusest töödelda piima kõrgeväärtuslikeks saadusteks, nagu või, juust, koor jne., mis leidsid kõige kasumlikumat turustamist.

Esimene piimaühistu Eestis organiseeriti Restu-Antslas 1898. a., teine Imaveres 1908. a. Tõuke piimaühistute asutamiseks

andis võimalus saata piima ja piimasaadusi suurtesse tööstuskeskustesse, nagu Riiga ja Peterburi, kus piimasaaduste hinnad olid tunduvalt kõrgemad kui kohalikul turul. Esimesed piimatalitused põhinesid käsitsitööl, hiljem viidi need üle aurujõule. Piimatööstushoonete ehitamine ja sisseseadete muretsemine nõudsid suuri rahalisi vahendeid. Nii läks 1914. a. Äksis ehitatud piimatööstushoone maksma 28 000 rubla. Imavere piimaühingu esialgne maksumus oli 3103 rubla (kivide hinda ja materjalide vedu arvestamata). 1911. a. ehitati Imavere piimaühingu hoone ümber aurujõule, milleks kulus jälle 6000 rubla<sup>1</sup>.

Kapitalistlikus süsteemis võis niisuguste kulutuste tegemine olla jõukohane ainult tugevatele krediitdivõimelistele talupoegadele, kes tegutsesid pangakapitali toetusel. Isegi piimaühistute arengu hilisemal perioodil (1924—1927. a.) moodustas pangakrediit 56% piimaühingute põhikapitalist.

Neis majanduslikes ja poliitilistes tingimustes, mil Eesti kuulus Venemaa koosseisu, asutati küllaliski suur arv piimaühinguid. Niinimetatud «iseseisva» kodanliku vabariigi moodustamise momendiks — 1919. aastaks —, tegutses faktiliselt 50 piimaühistut.<sup>2</sup> Piimaühingute üldarv oli küll suurem (84), kuid osa neist ei tegutsenud.

Kodanliku Eesti algaastail võttis piimaühingute asutamine hoogu. Kõige intensiivsemalt toimus piimaühingute kasv ajavaheajal 1922—1929, mille vältel piimaühingute arv kasvas 334 ühiseni.<sup>3</sup>

Piimaühingute kiiret kasvu kodanliku Eesti algperioodil põhjustasid need poliitilised ja majanduslikud tingimused, mis valitsesid Eestis pärast eraldumist Nõukogude Venemaast ja kodanliku Eesti liitumist kapitalistliku maailmaturu koosseisu. Pidurdus linnade ja tööstuse areng, vähenes siseturg, samuti langesid ära niisugused suured turud nagu Riia ja Peterburi, sest kodanliku Eesti valitsus katkestas sidemed NSV Liiduga, mis põhjustas vajaduse kohaldada majandus rahvusvahelise imperialismi huvidele. Eesti muutus kapitalistlikele riikidele, eelkõige Inglismaale ja Saksamaale põllumajanduslikke tooraineid, peamiselt piima ja piimasaadusi tootvaks agrarmaaks. Eriti spetsialiseeruti või tootmisele.

Kuna kodanliku Eesti siseturu ostuvõime oli väike, tuli turustatav piim ümber töötada eksportsaaduseks — võiks. Selleks jätkas külakodanlus kui peamine piimatootja koöperatiivide asutamist.

Ühistegeliku piimanduse arengut soodustas kodanliku Eesti valitsuse toetus madalaprotsendiliste laenude andmise näol. Üldse anti aastatel 1923—1930 kahesajale piimakööperatiivile laenu

<sup>1</sup> Ühistegevus Eestis 1902—1927. Tln., 1927, lk. 244.

<sup>2</sup> Eesti ühistegevuse aastaraamat I, 1937. Tln., 1939. lk. 160. (edaspidi EUA).

<sup>3</sup> EUA I, 1937, Tln., 1939, lk. 160.

kogusummas 1,9 miljonit krooni<sup>4</sup>. Peaaegu kõik meiereid, peekonivabrikud ja külmutushooned olid üles ehitatud odava riikliku krediidiga.

Asunike jõukam kiht (kulakud) said peale toetuslaenude poolmuidu või tasuta metsa, samuti ehituslaenu. Kuid tegelikult tähendasid kodanliku valitsuse madalaprotsendilised laenu toetust maakodanlusele, kelle käes olid kooperatsioonis juhtivad positsioonid.

1938. aastal tegutses Eestis 325 piimaühingut, nendest valmistas eksportvõid 245 ühingut (75,4% tegutsevatest ühingutest), 3 piimaühingut (0,9%) valmistas võid siseturu tarbeks<sup>5</sup>, ülejäänud ühingu valmistasid muid piimasaadusi. 1939. aastaks oli piimaühistute süsteemi koondatud 91,6% üldisest piimatööstuse piima läbikäigust ja 96,0% võitoodangust<sup>6</sup>. Piimaühingute valduses oli ka Tallinna piimakombinaat, mis varustas pealinna piima ja piimasaadustega.

Ühistegevusest olid esmajoones huvitatud need talurahva grupid, kes tootsid ja viisid turule rohkem saadusi. Tootmiskooperatsiooni, näiteks masinaühingu teenuste järele tundsid vajadust kõige enam need majandid, kes kasvatasid suuremal hulgal teravilja; piimaühistutest need, kellel oli suur piimakari ja kes tootsid palju piima. Sellest tulenes, et põllumajandusühistute organiseerijaiks ja juhtijaiks olid tavaliselt talurahva jõukad ja kulalikud kihid. Seda väidet kinnitas ka põllumajandusühistute koosseis. Nii oli Põllutöökoja esimehel Jürimal Järvamaal mõis, aktiaseltsi «Eesti Piim» direktoril Saarsool talu Lagedil<sup>7</sup> jne. Suurkapitalistlike majandeid suurusega üle 100 ha oli Eestis 442, kes kõik olid huvitatud põllumajanduslike kooperatiivide teenustest. Kuid eesti külas oli ka suur hulk niisuguseid talumajapidamisi, kellel üldse ei olnud piima ega ka teiste saaduste ülejääke s. o. midagi müüa, järelikult ei tundnud nemad vajadust ei piimaühistute ega kodanliku ühistegevuse teiste liikide järele. Talumajapidamisi, kel ei olnud 1938/39. a. piima ülejääke, oli Eestis ca 38%. Vaesema talurahvaga maakondades oli niisuguste talude osatähtsus veelgi suurem. Nii ulatus Saaremaal talumajapidamiste arv, kes piima üldse ei müünud, ca 48%-ni, Petserimaal ca 77%-ni (sellega on ka seletatav, et Petserimaal tegutses ainult üks piimaühistu)<sup>8</sup>. Seevastu tugevama loomakasvatuse suunaga maakondades oli piima turustavate talumajapidamiste arv väga suur. Viljandimaal moodustasid need majandid 78%, Järvamaal isegi 79%.

1939. aastal oli Eestis 60 079 piimatootjat, kellest ühistutesse

<sup>4</sup> «Konjunktuur», 1939, nr. 55/56, lk. 304.

<sup>5</sup> EUA II, 1938. Tln., 1940, lk. 52.

<sup>6</sup> R. Antons. Agraarsuhted kodanlikus Eestis. Tln., 1957, lk. 226.

<sup>7</sup> H. Tiido. Talurahva olukorrast kodanlikus Eestis. Tln., 1959, lk. 28.

<sup>8</sup> Uhistu. Probleeme ja uurimusi, II. Tartu, 1939, lk. 6.

kuulus 32 548 (mitteliikmeid 27 531)<sup>9</sup>. Üheks põhjuseks, miks kõik piimatootjad ei kuulunud ühistutesse, olid suured sisseastumise- ja osamaksud. Samuti peletas töötavat talurahvast ühistutest eemale kulakute ahnitsemispoliitika ja pankrotid. Piimaühistutes peremehetseva jõukama talurahva sissetulekud aga tõusid aastast aastasse. Sissetulekute tõusule aitas tunduvalt kaasa riiklik hinnakindlustamise poliitika ning põllumajandussaaduste monopoli alusel funktsioneeriv müügikorraldus, mis võimaldas reguleerida eksportsaaduste hindu ning hoida siseturul püsivalt hindu kõrgel. Piimasaaduste ekspordi kindlustamiseks eraldati riigieelarvest 1938/39. majandusaastal 1,7 miljonit krooni<sup>10</sup>. Piimaühistud töötasid ümber 91,6% kogu Eesti piimasaaduste turutoodangust ja said suuri kasumeid ühistutesse mittekuuluvate piimatootjate arvel.

Kodanlik riik soodustas monopolistliku kapitali tugevnemist ja ühistute tegevuse allutamist selle kontrollile. Võid eksporteeriva kahe kooperatiivkoondise ja viie eraettevõtte asemele organiseeris kodanlik valitsus 1936. aastal monopoolse koondise — Piimaühingute Keskliidu «Võieksport» —, millele läks täielikult üle kogu või eksportimine. Hiljem reorganiseeriti ka teised keskühistud. Liha väljavedu oli täielikult koondatud ühingu «Eesti Lihaeksport» kätte ja munade väljavedu Linnusaaduste Tootjate ja Müügiühingute Keskliidu «Eesti Munaeksport» kätte. Nende monopoolsete organisatsioonide eesotsas seisid valitsuse poolt määratud isikud. Need monopoolseid organisatsioone olid finantskapitali võimsateks koondisteks ja allutasid endale täielikult kooperatiivühistud. Nad dikteerisid hindu ka siseturul.

Linnukasvatavate ja munaühistute liit «Eesti Munaeksport» ostis 1937. a. kokku ja eksportis välismaale 40 375 240 kanamuna, mis moodustas munade üldtoodangust (146,4 milj. tk.) 38%. Tegutsevaisse munaühistuisse kuulus samal aastal 43 550 liiget.<sup>11</sup> 1938. a. lõpuks oli «Eesti Munaeksport» liikmeteks 57 ühingut 1200 liikmega ehk 0,9% talude üldarvust.<sup>12</sup> Kõik see näitab selgelt, et munaühistute liikmeteks oli tähtsusetu arv munatootjaid.

Eksporttapamajade ühinguil oli 1937. aastal — enne ühingu «Eesti Lihaeksport» tegevusse astumist — 803 liiget ja nende kaudu töödeldi 1932. a. esimese 10 kuu jooksul üle 120 000 looma. 1938. aasta lõpuks aga oli ühingus «Eesti Lihaeksport» 2100 liiget ja esimese 10 kuu jooksul töödeldi üle 186 000 looma.<sup>13</sup>

Kerkib küsimus, kelle huvides töötasid kõik need ühistud. Sellele vastata pole raske. Kõik need ühistud töötasid ahnitsemise ja kaubitsemise eesmärgil.

<sup>9</sup> ORKA, f. R-1, nim. I, s.-ü. 777, l. 5.

<sup>10</sup> Eesti kroonika, 1939. Tartu, 1940, lk. 51.

<sup>11</sup> EUA I, 1937. Tln., 1939, lk. 204.

<sup>12</sup> EUA II, 1938. Tln., 1940, lk. 120.

<sup>13</sup> EUA, I, 1937. Tln., 1939, lk. 197.

Nii kirjutas ühistegevuse häälekandja «Uhistegevusleht» 1926. a. pealkirja all «Mürgitavad pisielukad meie piimaühingutes» järgmist: «Maal liiguvad ringi võiagendid. Peakosolekul lastakse niisugune paenduv otsus teha, et juhatus müügu sinna, kus parem ja kallim. Saab mõni juhatuse liige eksportöörilt eritasu, siis peab ta ühingu varast eksportöörile vastutasu andma, ja muidugi mitmekordselt. Müüakse võid 5—10 marka kg-lt odavamalt. Sellega on ühing 1/2 miljonit marka kaotanud. Ühes ühingus olid agendid ja juhatuse liikmed 10 marka naela pealt omavahel jaganud. Samas märgitakse edasi, et suurt vahetasu tõi ka meiereidele uute masinate muretsemine. Ja see vahetasu pidi olema 50—100 000 marka, mis jagati juhatuse liikmete vahel ise.<sup>14</sup>

1934. a. «Maalehes» märgitakse, et «P. K. «Estonia» juhataja kasutas üle 8 milj. sendi äriraha isiklikkudeks huvideks ja «Estonia» maksab või kg-lt 8 senti vähem, kui teine ühistege-line eksportöör»<sup>15</sup>.

Ühistust «Muna» kirjutas «Uhistegelised uudised» 1935. aastal: «See ühistu tegutses üle 10 a. piiratud arvu liikmetega, kelle enamus koosnes juhatuse läheduses seisvatest inimestest. Võeti vastu üksikuid direktori isiklikke sõpru. Enne peakosolekut taheti ühing likvideerida ja kasumid jagada liikmete vahel. Kasumi kaaluvam osa pidi kuuluma juhatuse liikmetele.»<sup>16</sup>

Ühistus «Tartu Eksporttapamajad» varjati 1934. ja 1935. a. ametivõimude eest tulusid 22 miljoni sendi ulatuses. (Raamatutes ja bilanssides näidatud välismaalt saadud laenuna). Laenu pealt ei olnud vaja maksu tasuda. Sigu läks vähe I sorti.<sup>17</sup> Ahnitsemise vaim avaldus ka ühistegevuse teistes harudes.

Tootmiskooperatiividest suurimad olid masinaühistud. Masinaühistuid oli Eestis 1. jaanuari 1939. aasta seisuga 550. Kõigis masinaühistuis kokku oli vaid 10 000 liiget, s. t. neisse kuulus vaid 7,5% talude üldarvust; ühistud ühendasid peamiselt küla kulaklikke elemente. Töötavate talupoegade astumist masinaühistute liikmeks pidurdas eelkõige kõrge osamaks, mis ulatus 250—500 kroonini.<sup>18</sup>

Masinaühistute tehnikaga varustatus on toodud tabelis 1.

Ulejääänud põllumajandusmasinad olid peamiselt kulakute eramandiks. Masinaühistud tegelikult ei abistanud, vaid ekspluateerisid koos kulakutega küla kehvikuid ja keskmikke. Nii näiteks võtsid masinaühistud ühe tonni vilja peksmise eest ühistusse mittekuulunud talupoegadelt 5—7 krooni. Viljas ümberarvestatult tähen-

<sup>14</sup> «Uhistegevusleht», 1926, nr. 11, lk. 285—259.

<sup>15</sup> «Maaleht», 1934, nr. 55.

<sup>16</sup> «Uhistegelised Uudised», 1935, nr. 11.

<sup>17</sup> ORKA, f. 1950, nim. — 1, s.-ü. 219, l. 2.

<sup>18</sup> R. Antons. Agraarsuhted kodanlikus Eestis. Tln., 1917, lk. 156.

Masinaühistutele kuuluvate masinate arv ja nende osatähtsus  
1939. a. kogu riigi masinate arvust<sup>19</sup>

Masinate nimetus	Arv	Protsent üleriigilisest masinate arvust
Aurumasinad:		
isesõitjad	238	53,4
hobuveol	209	24,6
Mootorid	487	13,3
Traktorid	606	33,5
Külvimasinad	360	3,4
Viljapeksumasina	1178	23,3

dab see 31—44 kg toiduteravilja ehk 3,1—4,4% pekstud viljast.<sup>20</sup> Niisama palju võtsid viljapeksmise eest tasu ka kulakud, masinate eraomanikud. Järelikult talurahva enamiku suhtes, kes peksid oma vilja ühistu viljapeksumasinatega, olid ühistud samasuguseks ekspluateerimissüsteemiks, kui ärilised ettevõtted ja viljapeksumasinate eraomanikud.

Kodanliku Eesti ühistegevus ei kergendanud kehvikute ja keskmike ligipääsu tootlikumale tehnikale ega seadnud endale isegi eesmärgiks olukorra parandamist. Seda kinnitab asjaolu, et Põlserimaal, kus ülekaalus oli kehvtalurahvas, ei olnud ühtegi masinaühistust.<sup>21</sup>

Kooperatiivühistute põhikirjad tegelikult isegi takistasid kehvikute ja keskmike astumist kooperatsiooni — seda kõrgete osamakude kehtestamisega, mis olid jõukohased ainult kulakutele. Nii moodustas osamaks kartuliühingutes, kelle valduses olid piiritusvabrikud, 500 krooni<sup>22</sup>.

Peale eespool nimetatud ühistute tegutses Eestis veel rida muid ühistuid, nagu turba-, elektri-, tõuloomakasvatuse jt. põllumajandusliku iseloomuga väikeühistuid.

Tabelist 2 nähtub, et kõige rohkem liikmeid oli piimaühistutes. Kuid ka need ühistud hõlmasid väikest osa talupoegi, peamiselt kulakute ja keskmike majandeid. Piimaühistusse võeti tavaliselt majandid, millel oli vähemalt 3—5 lehma.<sup>24</sup>

Arvestades seda, et kodanlikus Eestis oli umbes 140 000 talumajapidamist, kuulus põllumajanduslikku kooperatsiooni tegelikult

<sup>19</sup> Samas.

<sup>20</sup> «Eesti Bolševik», 1947, nr. 5, lk. 64.

<sup>21</sup> EUA II, 1938. Tln., 1940, lk. 105.

<sup>22</sup> A. Tamman. Ühistegevus. II vihik. Tartu, 1925, lk. 161.

<sup>23</sup> V. Matin, M. Bronšteini. Eesti NSV põllumajanduse kollektiviseerimine ning selle sotsiaalsed ja majanduslikud tulemused. Tln., 1959, lk. 58.

<sup>24</sup> V. Matin, M. Bronšteini. Eesti NSV põllumajanduse kollektiviseerimine ning selle sotsiaalsed ja majanduslikud tulemused. Tln., 1959, lk. 59.

Eesti põllumajanduslike ühistute koostöö 1938. aasta lõpuks<sup>23</sup>

Nimetus	Ühistute arv	Liikmete arv	Keskmine liikmete arv ühes ühistus	Ühistute liikmete protsent talude üldarvust
Piimaühistud	325	34 740	107	26,0
Kartuliühistud	82	1580	19	1,2
Munaühistud	57	1 200	21	0,9
Aedviljaühistud	5	550	110	0,41
Masinaühistud	550	10 000	18	7,5
Turbatootmise ühistud	849	22 500	26	16,9
Töuloomakasvatuse ühistud	50	700	14	0,52
Elektriühistud	24	700	29	0,52
Muud ühistud	35	660	19	0,5
Kokku	1977	72 630	368	

alla 50% kõigist talumajapidamistest. Kuid mitmed talud, eriti kulaklikud, olid paljude ühistute liikmed.

Hõlmates vaid väiksemat osa talumajanditest, monopoliseerisid kulaklikud kooperatiivid aga tähtsamate põllumajandussaaduste varumise, turustamise ja töötlemise. Piimaühistud töötlesid oma meiereides üle 90% kogu piimast ja tootsid 96% kogu võist. Kartuliühistutele, mis ühendasid 1,2% talumajapidamistest, kuulus 63% kõigist piiritusvabrikutest. Munaühistud, mis ühendasid 0,9% talumajapidamistest, monopoliseerisid täielikult munade ekspordi. Kulaklike kooperatiivide monopolne seisund võimaldas neil kehtestada monopoliselt madalaid kokkuostuhindu kooperatiivi mittekuuluvate talupoegade saadustele ja monopoliselt kõrgeid hindu oma saadustele.

Või, liha, munade ja teravilja kokkuostuhinnad määrati vastavalt maakodanluse huvidele, kes oli põllumajandusliku kaubatoodangu peamiseks tootjaks. Piimaühistutele antavad riiklikud preemiad, soodustused ja juurdemaksud läksid peamiselt kulakute taskusse. Sel teel kapitalistlikku kasumit saades ekspluateerisid kulaklikud kooperatiivid eesti töörahvast ja olid maakodanluse majandusliku baasi kindlustamise vahendiks.

Põllumajandussaaduste ekspord ja selle ümber tekkiv võitlus halvendas üha enam keskmik- ja kehvatalurahva olukorda, põhjustades ja kiirendades talurahva kihistumist. Teatavasti oli riigiaparatuur allutatud monopolidele ja kulaklusele. Nende huvides anti välja seadusi, kogu riigieelarve oli nende käsutuses, nad suunasid ka riigi majanduspoliitikat. Kõik kodanliku valitsuse poolt rakendatud abinõud põllumajanduse «tugevdamiseks» olid kasuks jõu-

katele talupoegadele. Neile läksid peamiselt ka kõik need miljonid kroonid, mis võeti maksumaksjate taskust juurdemaksudeks eksporthindade garanteerimiseks, riikliku viljamonopoli teostamiseks, talumajapidamiste krediteerimiseks riiklikest summadest, ühistege- like ettevõtete toetuseks jne. Talurahva kehviklikel kihtidel ei olnud seetõttu võimalik valitsuse poolt nii rikkalikult toetatud põllu- majandusliku kooperasiiooni paremusi kasutada: nende või ei läinud välisturule, nemad ei müünud ka teravilja ülejääke — nad pidid kõike ise ostma kalli hinnaga.

## **КООПЕРАЦИЯ КАК СРЕДСТВО УКРЕПЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОЙ БУРЖУАЗИИ (НА МАТЕРИАЛАХ БУРЖУАЗНОЙ ЭСТОНИИ)**

Л. Паглант

Резюме

Задачей настоящей статьи явилось показать, что сельскохозяйственная кооперация в буржуазной Эстонии служила интересам кулаческих хозяйств и была экономической базой сельской буржуазии. В кооперации были заинтересованы те группы хозяйств, которые производили много молока, зерна и т. д. и которые нуждались в кооперации для реализации излишков производимых продуктов.

## СОДЕРЖАНИЕ

Л. Бругус. Производительный труд двух соревнующихся систем . . .	3
А. Демин, А. Саусановичус, А. Бурачас. ФРГ: некоторые особенности научно-технической революции . . . . .	15
А. Бурачас. Возрастание значения человеческого фактора экономического роста и структурные сдвиги в личном потреблении . . . . .	27
Г. Меркис. К проблеме менеджеров капиталистических предприятий . . .	41
Л. Тойвере. Цена производства в условиях современного капитализма . . .	51
Н. Торпан. Акционерные коммерческие банки России и крупная промышленность Эстонии в конце XIX и начале XX веков (до первой мировой войны) (к вопросу об истории и экономических формах развития и господства финансового капитала) . . . . .	63
L. Pa glant. Kooperatsioon kui maakodanluse majandusliku baasi kindlustamise vahend (kodanliku Eesti materjalide põhjal) . . . . .	81
Л. Па г л а н т. Кооперация как средство укрепления экономической базы сельской буржуазии (на материалах буржуазной Эстонии). Резюме	88

Ученые записки Тартуского государственного университета. Выпуск 386. Труды по политической экономии IV. Экономические проблемы капитализма в современных условиях. На русском и эстонском языках. Тартуский государственный университет. ЭССР, г. Тарту, ул. Юликооли, 18. Ответственный редактор Ю. Ванаасеме. Корректоры Н. Чикалова, В. Логинова, Ю. Лаанекаск. Сдано в набор 9/I 1976. Подписано к печати 12/V 1976. Печ. листов 5,75 + 1 вкл. Учетно-изд. листов 6,17. Бумага печатная № 2 60×90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Тираж 400. МВ05204. Типография им. Х. Хейдеманна, ЭССР, г. Тарту, ул. Юликооли 17/19. II. Зак. № 99.

Цена 62 коп.