



ИОСИФ СТАЛИН

**СОВЕТСКАЯ
ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ
РЕЦЕПТ ВЕЛИЧИЯ РОССИИ**

Иосиф Виссарионович Сталин

Советская индустриализация.

Рецепт величия России

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57453129

Советская индустриализация. Рецепт величия России. / Сталин И.В.

Предисловие В.Ю. Катасонова. – , : Книжный мир; Москва; 2020

ISBN 978-5-6043990-0-2

Аннотация

Индустриализация – великая эпоха советской истории, заложившая основы могущества СССР. Именно индустриализация создала ту материальную базу, благодаря которой Советский Союз смог победить вторгшихся на нашу землю европейских завоевателей, стать сверхдержавой и выйти в космос. «Отцом» промышленного преобразования нашей страны был Иосиф Виссарионович Сталин. В борьбе с политической оппозицией, неграмотностью и косностью населения, в окружении враждебных капиталистических государств, Сталин вел страну от победы к победе: Днепрострой, Магнитка, Кузбасс... Какими видел он пути индустриализации страны, что считал для этого необходимым? Книга Иосифа Сталина посвящена вопросам индустриализации СССР. Сегодня они звучат актуально как никогда – перед Россией стоит историческая

дилемма: либо мы восстановим свой промышленный потенциал, либо исчезнем в ближайшей перспективе как суверенное государство.

Содержание

Советская индустриализация	6
Конец ознакомительного фрагмента.	43

Иосиф Сталин
Советская
индустриализация.
Рецепт величия России

© И.В. Сталин 2020

© В.Ю. Катасонов, предисловие 2020

© Книжный мир 2020

Советская индустриализация

Предисловие

Валентина Катасонова

Вряд ли сегодняшнюю Россию можно назвать промышленной страной. По данным Росстата, доля промышленности в широком определении в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны в 2017 году составила 27,1 % (добывающая промышленность – 10,9; обрабатывающая промышленность – 13,1; обеспечение газом, электроэнергией и теплом -3,1).

Для сравнения: доля оптовой и розничной торговли была равна 16,3 %; финансовых и страховых услуг – 4,6 %; операций с недвижимым имуществом – 9,8 %. Указанные три отрасли в совокупности составили 30,7 % ВВП. Очевидно, что они не участвовали в создании материальных благ, а лишь участвовали в их перераспределении. Локомотивом любой экономики является ее реальный сектор, где производятся материальные блага – сельское и лесное хозяйство, промышленность, строительство. Но ядром реального сектора, безусловно, является промышленность, особенно обрабатывающая.

Обозначенные в президентском майском указе 2018 года («О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года») зада-

чи сводятся к тому, чтобы обеспечить экономический «рывок» и преодолеть возникшее отставание России от многих других стран мира, снижение ее роли в мировой экономике. Чтобы на практике осуществить такой «рывок», России следует опираться на мировой опыт решения подобного рода задач. В истории XX века было немало прецедентов того, что принято называть «экономическим чудом». Было японское чудо, было немецкое, было южнокорейское и т. п. В Японии, Германии, Южной Корее в основе экономического чуда лежало ускоренное развитие обрабатывающей промышленности.

Порой забываем, что самое главное экономическое чудо XX века – индустриализация, которая проводилась в СССР. Само слово «индустриализация» означает, что в стране проводился курс на ускоренное по сравнению с другими отраслями развитие промышленности, повышение ее роли в экономике, превращение промышленности в доминирующий сектор экономики. Нам есть чему поучиться у самих себя. Ценнейший опыт, как говорится, у нас лежит под ногами.

Для того чтобы поговорить об индустриализации в Советском Союзе имеется и формальный повод: в этом году исполняется 90 лет с момента старта индустриализации. Большинство историков в качестве временной точки начала индустриализации называют решения, которые были приняты на XVI конференции ВКП(б) в апреле 1929 года.

Вкратце обрисую основные вехи советской социаль-

но-экономической истории для того, чтобы было понятно, какое место в ней занимал период индустриализации. Как известно, первым этапом указанной истории был военный коммунизм. С 1921 года начался период, получивший название НЭП (новая экономическая политика). А на смену ему пришла индустриализация. Единой точки зрения по вопросу, когда закончился период индустриализации, нет. Некоторые полагают, что это произошло 22 июня 1941 года, когда *Гитлер* напал на нашу страну. Другие полагают, что она продолжалась и в первое послевоенное десятилетие. С приходом к власти *Н. С. Хрущева* и особенно после XX съезда КПСС (1956 г.), известного развенчанием культа личности И.В. Сталина, период индустриализации окончательно закончился. О последующих вехах советской истории я сейчас говорить не буду.

Я хочу обрисовать те события, которые можно назвать подготовительными, предшествовавшими решениям XVI партийной конференции 1929 года. Новая экономическая политика 1920-х гг. было временем передышки для страны. Позиции государства в экономике были ослаблены, большой простор получили товарно-денежные отношения, стал возрождаться частнокапиталистический уклад, что уже создавало угрозу политической власти большевиков.

Плюс к этому внешние угрозы со стороны бывших союзников России по Антанте. Во-первых, Советский Союз пребывал в торгово-экономической блокаде со стороны за-

падноевропейских стран и США. Во-вторых, существовала угроза военной интервенции. Несколько раз страна была на волоске от военного вторжения.

Торгово-экономическая блокада СССР не прекращалась. Запад выставил Советскому Союзу ряд ультиматумов, которые были для него невыполнимыми. Среди них – признать долги царского и временного правительств. Сумма долгов составляла около 18,5 млрд. зол. рублей. Большевики еще в январе 1918 года издали декрет, объявивший об отказе новой власти от указанных долгов. Другие требования – вернуть иностранным владельцам национализированное имущество или выплатить за него адекватные компенсации. Еще одним принципиальным требованием к СССР был отказ от монополии внешней торговли. По всем этим позициям Запад получил от советского государства категорический отказ, о чем было заявлено на Генуэзской экономической конференции 1922 года. Соответственно Запад продолжал давить на Советский Союз с помощью разных санкций (подобно тому, как он это делает сегодня в отношении Российской Федерации). Все это подтолкнула партийно-государственное руководство СССР к мысли создания самодостаточной экономики. Такой экономики, которая бы не зависела ни от импорта, ни от экспорта, лишив Запад возможности использовать против нашей страны торговоэкономические санкции. Кроме того, угроза войны со стороны Запада заставила руководство СССР думать об укреплении обороноспособности.

Военная промышленность страны была слабой. К тому же партийные и государственные руководители страны помнили тот урок, который России преподнесла Первая мировая война. Россия оказалась плохо к ней подготовленной, многие виды оружия, боеприпасов и военного снаряжения приходилось закупать у союзников, прежде всего США. Были большие задержки с поставками, нередко заключение контрактов обставлялось какими-то условиями политического и военного характера. В 1920-е годы ситуация стала еще хуже, поскольку бывшие союзники превратились в военных врагов.

Так в середине 1920-х годов в лексиконе советских руководителей появилось слово «индустриализация». Поначалу они проводили некоторую аналогию с той фазой, которую переживали европейские государства в XVIII–XIX вв. и из аграрных стран превращались в промышленные. Наиболее часто вспоминали промышленную революцию в Англии во второй половине XVIII – начале XIX вв. Но буквально английский опыт большевики заимствовать не могли.

Во-первых, английская промышленная революция осуществлялась за счет гигантских капиталов, которые поступали в страну от ограбления колоний. Таких колоний у СССР не было; тем более что он осуждал британский и любой другой колониализм.

Во-вторых, у Советского Союза не было того без малого века, в течение которого Англия проводила свою индустри-

ализацию. Как неоднократно говорил *И.В. Сталин*, у страны в запасе всего одно десятилетие. За это время СССР должен преодолеть гигантское отставание от Запада. Если он его не преодолеет, то Запад Советский Союз сомнет.

Многим в Кремле индустриализация казалась несбыточной мечтой. Даже более несбыточной, чем утопический социализм Сен-Симона, Фурье или Оуэна. Против индустриализации, в частности, протестовал один из главных партийных идеологов *Николай Бухарин*, который ратовал за продолжение НЭПа. Он уповал на магическую силу товарно-денежных отношений и рынка, которые позволят создать сначала легкую промышленность, а когда в ней накопятся достаточные капиталы, то тогда начнется естественный процесс создания промышленности тяжелой. Н. Бухарин заявлял, что если начать ускорять процесс создания промышленности, тогда в стране неизбежно возникнет «внутренний колониализм», индустриализацию придется осуществлять за счет нещадной «феодалльной» эксплуатации крестьянства. Но по варианту Бухарина индустриализация могла растянуться на столетие. А интервенция могла начаться в любой момент. Впрочем, путем дипломатических маневров Сталин рассчитывал, что нападение удастся предотвратить лет на десять, чтобы успеть провести индустриализацию.

Впрочем, в Кремле было деятели, более радикальные, чем Сталин. *Л. Троцкий* ратовал за сверхвысокие темпы индустриализации. Но идеи Троцкого опирались не на расчеты, а

на политический энтузиазм. Причудливым образом его идея сверхбыстрой индустриализации сочеталась с идеей перманентной революции. Троцкий не оставлял своих планов зажечь огонь революции в мировых масштабах. Это был, конечно, чистейшей воды авантюризм. В противовес Троцкому, который для обоснования своей идеи мировой революции находил цитаты у *Карла Маркса* и *Владимира Ленина*, Сталин дерзнул выдвинуть тезис о возможности победы социализма в отдельно взятой стране. Этот тезис действительно находился в противоречии с постулатами марксизма-ленинизма, но он был необходим для того, чтобы подготовить идейную почву индустриализации.

Опуская многие детали жарких дискуссий по поводу индустриализации (ее целесообразности, источниках, темпах, алгоритмах, внешних условиях, согласованности с постулатами марксизма-ленинизма и т. п.), которые велись в ЦК ВКП(б), Совете Народных Комиссаров (СНК), Совете труда и обороны (СТО), Государственной плановой комиссии при СТО и других организациях, скажу, что к началу 1928 года им был положен конец. Нет, обсуждения технических вопросов продолжались – даже после того, как индустриализация была запущена. Речь идет о дискуссиях по принципиальным политическим и идеологическим вопросам. Ради того чтобы от дискуссий перейти к делу, Сталину пришлось ликвидировать – не в физическом, а в организационном смысле – различные группировки, занимавшие крайние позиции по во-

просам индустриализации. Это, прежде всего, «левая оппозиция» (*Троцкий, Зиновьев, Каменев, Раковский, Радек, Преображенский* и др.), «рабочая оппозиция» (*Шляпников, Коллонтай* и др.), «новая оппозиция» (*Бухарин, Томский, Рыков* и др.).

Впрочем, Сталин достаточно планомерно и в то же время без прямого насилия «задвигал» наиболее активных оппонентов его варианта индустриализации. Обычно переводя на должности, которые не позволяли им уже влиять на подготовку индустриализации по сталинскому варианту. А наиболее активного оппонента в лице Л. Троцкого пришлось сначала снять со всех постов (в 1927 году), а затем даже выслать за пределы СССР (в 1929 году). После того, как Сталин сумел нейтрализовать Л. Троцкого в 1927 году, он, кстати, занял более «левую» позицию по вопросу индустриализации (более высокие темпы в сжатые сроки). Некоторые полагают, что это было обусловлено кризисом хлебозаготовок в 1927 году. Очевидно, что без идейно-политической консолидации в высшем партийно-государственном руководстве страны практически запускать индустриализацию было нельзя.

Теперь о некоторых официальных событиях в СССР, имеющих непосредственное отношение к индустриализации.

Декабрь 1925 г. – XIV съезд ВКП(б). На нем впервые с высокой трибуны было произнесено слово «индустриализация». Было принято общее решение о необходимости превращения СССР из аграрной страны в индустриальную, но

без определения конкретных форм и темпов индустриализации. В советских учебниках XIV съезд именовался «съездом индустриализации».

Декабрь 1927 г. – *XV съезд ВКП(б)*. На нем были окончательно поставлены кресты на всех оппозициях, было открыто заявлено, что начинается подготовка к индустриализации, которая будет проводиться на основе пятилетних планов развития народного хозяйства СССР. Были приняты Директивы по составлению первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. Было указано, что индустриализация должна осуществляться на основе «напряженных планов», но не сверхвысокими темпами, как к этому призывал Троцкий.

Апрель 1929 г. – *XVI конференция ВКП(б)*. На ней был одобрен проект первого пятилетнего плана, разработанный на основе Директив XV съезда ВКП(б). Этот план был рассчитан на период с 1 октября 1928 г. по 1 октября 1933 г. (тогда хозяйственный год начинался с 1 октября). Однако на этом процедура одобрения пятилетнего плана не заканчивалась. Требовалось еще утверждение высшим органом власти страны – Всесоюзным съездом Советов.

Май 1929 г. – *V Всесоюзный съезд Советов*. Съезд заслушал и обсудил отчет о работе СНК СССР и полностью одобрил политику правительства. Съезд принял первый пятилетний план развития народного хозяйства, там на всю страну прозвучало: «первая пятилетка индустриализации».

Итак, старт индустриализации можно отсчитывать либо от 1 октября 1928 года, когда де-факто стартовала первая пятилетка. Либо от апреля-мая 1929 года, когда пятилетний план прошел формальную процедуру его утверждения партийной и высшей государственной властью. И на XVI конференции ВКП(б), и на V Всесоюзном съезде Советов четко были сформулированы две главные цели индустриализации:

- достижение полной экономической независимости государства путем создания самодостаточной экономики (не зависящей от импорта и экспорта);
- создание материально-технической базы для мощной оборонной промышленности, способной обеспечить военную безопасность государства.

А главным средством достижения поставленных целей была названа мобилизация всех видов ресурсов – материальных, финансовых, людских, научно-технических. Т. е. экономическая мобилизация. О способах и формах проведения советской индустриализации, об ошибках и достижениях, о конкретных ее результатах – в следующих публикациях.

Об источниках советской индустриализации

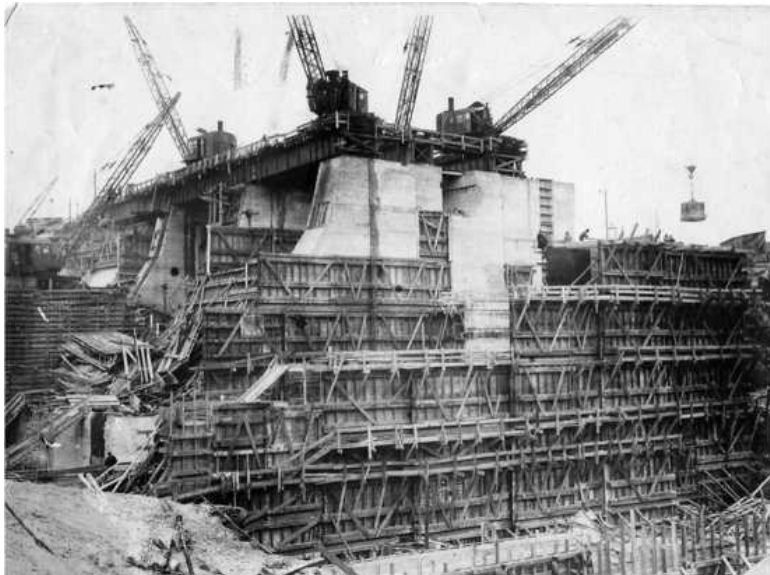
Одной из наиболее таинственных сторон индустриализации, стартовавшей 90 лет назад, является вопрос об источниках ее финансирования. В литературе по истории индустриализации чаще всего встречаются такие описания источников: бесплатная рабочая сила ГУЛАГа; почти бесплатный

труд крестьян, насильно согнанных в колхозы; награбленное большевиками церковное имущество; доставшееся им в наследство от царского режима золото; проданные на Запад картины и другие произведения искусства из Эрмитажа и других музеев и т. п. Иногда добавляются и некоторые другие экзотические позиции. Когда-то и я без особых сомнений и колебаний воспринимал подобные версии источников финансирования строек первых пятилеток. До тех пор, пока не стал разбираться в статистике, относящейся к тому времени (конец 1920-х – начало 1940-х годов). Статистика, конечно, неполная, и не всегда надежная. Но все равно это лучше, чем произвольные сочинения историков, не подкрепленные документами и цифрами.

Свои расчеты я начал не с источников, а с результатов первых пятилеток. Не вызывает никаких сомнений, что за годы индустриализации до начала Великой Отечественной войны (чуть более 12 лет) в СССР было построено 364 города, сооружены и введены в эксплуатацию более 9 тысяч предприятий (все это хорошо документировано). В расчете на день в рамках того отрезка нашей истории получается по два промышленных предприятия! Были предприятия разного калибра. И крупные, типа Сталинградского тракторного завода или ДнепроГЭС, и мелкие, типа мукомольных фабрик или небольших станций по ремонту тракторов. В первую пятилетку, согласно документам правительства и ЦК ВКП(б), число крупных предприятий, введенных в действие,

составило 1500. Кроме того, проводилась реконструкция ранее действовавших производственных объектов (в том числе тех, которые были построены еще до революции).

А что такое предприятие с точки зрения капитальных затрат на его создание? – Объект капитальных вложений состоит из пассивных и активных элементов основных фондов. Пассивные элементы – здания, сооружения, коммуникации. Активные элементы – машины, оборудование, инструменты; короче говоря, орудия производства. Если пассивные элементы могли создаваться трудом местных рабочих (в том числе заключенных, о чем любят писать многие литераторы и историки), то с активными элементами этот вариант не проходит.



Строительство Днепровской ГЭС



«Днепрострой построен» – советский пропагандистский плакат

Россия и до революции очень мало производила собственных орудий (средств) производства, импортируя их с Запада (особенно из Германии, в меньшей степени из Англии и США). А в конце 1920-х годов собственного производства средств производства почти не осталось. Индустриализацию можно было проводить только путем масштабного импорта машин, оборудования, специальной аппаратуры и инструментов. А это все требовало валюты. Я проводил прикидоч-

ные оценки того, какие капиталовложения были необходимы Советскому Союзу для того, чтобы построить более девяти тысяч предприятий. Также пришлось оценить, какая доля в этих инвестициях приходилась на валютную часть (закупки машин и оборудования, монтажно-строительные и пусконаладочные работы, обучение персонала для эксплуатации оборудования и т. п.). Конечно, оценки очень примерные, но, надеюсь, порядок сумм мне удалось все-таки определить правильно. Тех, кому интересна моя внутренняя «кухня» расчетов, могу адресовать к моей книге *«Экономика Сталина»* (М.: Институт русской цивилизации, 2016). Результат моих оценок таков: на обеспечение индустриализации импортными машинами и оборудованием минимально необходимые валютные ресурсы должны были составить 5 (*пять*) миллиардов *«рузвельтовских»* долларов США (золотое содержание доллара после переоценки доллара США в 1934 году на основе указа президента Франклина Рузвельта понижалось примерно в полтора раза и определялось пропорцией: 1 тройская унция драгоценного металла = 35 долл.). Это не менее 500 млрд. современных долларов США (на начало текущего десятилетия). В среднем на одно предприятие приходилось валютных затрат, эквивалентных сумме немного более 500 тысяч *«рузвельтовских»* долларов.

А какими валютными ресурсами располагал Советский Союз накануне старта индустриализации? По данным Госбанка СССР, на 1 января 1928 года золотовалютные резервы

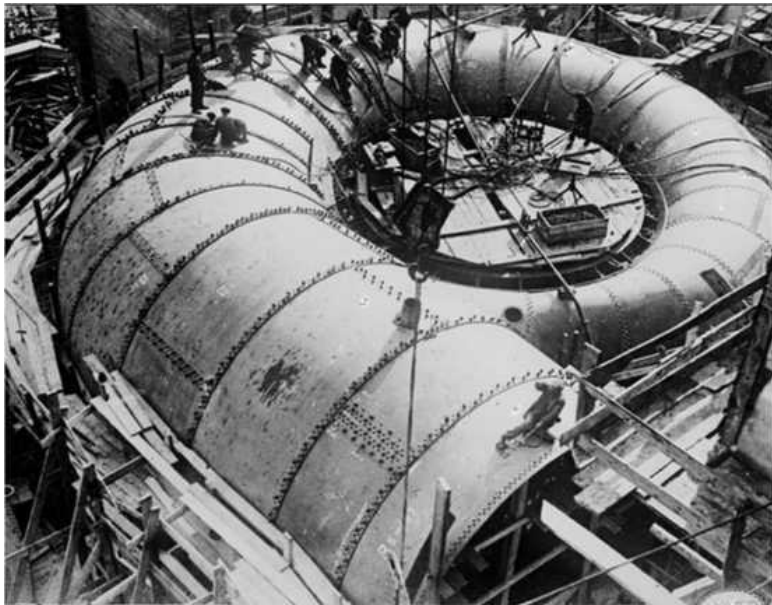
страны составили немного более 300 млн. зол. рублей (1 золотой рубль = 0,774 г чистого золота). Округленно это примерно 150 млн. «старых» долларов США, или 260–270 млн. «рузвельтовских» долларов. Вроде бы неплохо. Можно закупить машины и оборудование на 500550 средних предприятий. Но надо учитывать, что в том же году внешний долг СССР был равен 485 млн. зол. руб. То есть международная долговая позиция страны была таковой, что она выступала чистым должником, долговое сальдо превышало 180 млн. зол. рублей. Начинать индустриализацию с таких позиций было сложно, ее можно был даже назвать самой настоящей авантюрой. Особенно учитывая, что страна находилась в достаточно жесткой торгово-экономической блокаде.

И, тем не менее, индустриализация стартовала. И закупки машин и оборудования осуществлялись. Так чем Советский Союз оплачивал эти закупки? Уж, конечно, не трудом обитателей ГУЛАГа, который было трудно конвертировать в валюту (я сейчас не обсуждаю вообще фантастические цифры численности обитателей ГУЛАГ; имеющаяся статистика и документы свидетельствуют, что число заключенных соответствовало максимум 3 процентам численности трудоспособного населения страны).



Хью Линкольн Купер, главный инженер-консультант с американской стороны при строительстве Днепрогэс.

1931 (Фото Маргарет Бурк-Уайт)



Монтаж турбины на ДнепроГЭС, 1932

Очевидно, что валюту давал в первую очередь советский товарный экспорт. Чаще всего историки говорят об экспорте пшеницы и некоторых других зерновых. Но статистика показывает, что зерновые не были главной экспортной статьёй. Так, в 1928 года на хлеб (зерно) приходилось лишь 7 %. Производство зерновых в результате коллективизации заметно увеличилось, но основная часть продукции колхозов шла в города и на стройки пятилеток. Коллективизация не только давала дополнительное количество сельхозпродукции, но и

высвобождала миллионы рабочих рук, которые нужны были на площадках индустриализации.

Более значительные, чем зерно позиции в товарном экспорте занимали: нефть и нефтепродукты (16 %), лес и пиломатериалы (13 %); на масло также приходилось 7 %. А самой крупной товарной группой были пушнина и меха (17 %). Во второй половине 1920-х годов годовые объемы экспорта товаров составляли от 300 до 400 млн. долл.

Да, мы начали наращивать объемы экспорта с конца 1920-х годов. Но происходило наращивание прежде всего не стоимостных, а физических объемов экспорта. Происходил своего рода «бег на месте». Почему? – Потому, что в западном мире начался экономический кризис, который привел к падению цен на товарных рынках – как национальных, так и мировом. Падение цен происходило на рынке машин и оборудования. Некоторые авторы отмечают, что, мол, ветер дул в паруса советской индустриализации. Мол, нам повезло, мы покупали средства производства по низким ценам. Это верно. Но дело в том, что падение цен происходило также на рынках сырья, причем еще в большей мере, чем на рынках готовой продукции. Да, вероятно, товарный экспорт давал основную часть валюты для индустриализации, но валютная выручка давалась нам дорогой ценой. Если в период 1924-1928 гг. среднегодовой физический экспорт товаров из Советского Союза составлял 7,86 млн. т, то в 1930 году он подскочил до 21,3 млн. т, а в 1931 году – до 21,8 млн. т. В

последующие годы вплоть до 1940 года средний физический объем экспорта был равен примерно 14 млн. т. Но согласно моим расчетам, экспортной выручки максимум хватало на покрытие лишь половины всех тех валютных затрат, которые были фактически произведены в годы довоенной индустриализации.

Другой источник – золото. Но не золото, которое якобы было унаследовано от царской России. Этого золота уже совсем не осталось к середине 1920-х годов. Оно активно вывозилось из страны по разным каналам и под разными предлогами. Среди них так называемое «золото Коминтерна» (вывоз драгоценного металла для помощи зарубежным коммунистам в проведении мировой революции). Также «паровозное золото». Это золото, выведенное из хранилищ Госбанка для закупки паровозов и подвижного состава в Швеции. Операция проводилась *Троцким*, который ради того, чтобы провернуть эту аферу, на время занял пост наркома путей сообщения. Паровозов Советский Союз из Швеции не получил, а золото бесследно исчезло (скорее всего, осело в банках Швеции, Швейцарии и США). Об этих и многих перипетиях царского золота в первые годы после Октябрьской революции 1917 года читатель может узнать из моей книги «Золото в мировой и российской истории XIX–XXI вв.» (М.: Родная страна, 2017).

Но золото действительно использовалось для финансирования индустриализации. Только золото, которое добыва-

лось в стране. В 1920-е годы объемы добычи сильно просели даже по сравнению с дореволюционными. В отдельные годы послереволюционного десятилетия годовая добыча измерялась всего несколькими тоннами. К концу 1920-х гг. Советский Союз выходит на дореволюционный уровень (в 1928 году было добыто 28 т). Данные о добыче в 1930-е годы до сих пор не рассекречены, но по разным вторичным источникам можно понять, что к середине десятилетия добыча вышла на уровень, равный примерно 100 т металла в год. А к концу десятилетия некоторые называют цифру годовой добычи до 200 т в год. Правда, есть сомнения, что добываемое золото активно использовалось для оплаты импорта машин и оборудования. Поскольку имеется достаточно много свидетельств того, что золото шло в государственный резерв. Страна готовилась к войне, а золото рассматривалось в качестве стратегического ресурса. Минимальные оценки золотого резерва СССР, накопленного к началу Великой Отечественной войны, – 2000 тонн. «Валютный цех», созданный за Уралом и особенно на Дальнем Востоке, продолжал активно работать и в годы войны. Американцы, между прочим, приняли положительное решение о программе ленд-лиза Советскому Союзу с учетом такого аргумента, как наличие эффективно функционирующего «валютного цеха» на Дальнем Востоке (США предусматривали возможное частичное погашение долга Советским Союзом по программе ленд-лиза).

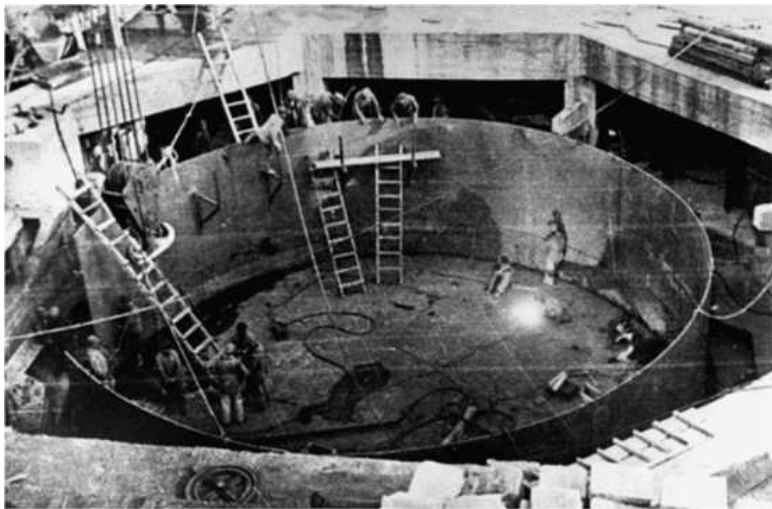
Заканчивая тему золота, хочу сказать, что определенную

роль сыграл и такой источник драгоценных металлов, как сеть магазинов Торгсин (скупка драгоценных металлов и валютных ценностей у населения и иностранцев в обмен на дефицитные потребительские товары). Максимальные объемы принятого от граждан золота были зафиксированы в 1932 году – 21 т и в 1933 году – 45 т. Правда, после существенного улучшения продовольственного снабжения городов с середины 1930-х годов скупка драгоценных металлов через магазины Торгсин стала резко падать.

Непропорциональное большое внимание уделяется такому источнику получения валюты, как распродажа художественных ценностей Эрмитажа и других музеев страны. Была создана специальная организация «Антиквариат» (в ведении Наркомата внешней торговли), которой были переданы картины из разных музеев в количестве 2730 единиц. В фонде «Антиквариата», как отмечают специалисты, наиболее ценных произведений искусства не было. Продажи проходили в условиях мирового экономического кризиса, когда спрос был низким. Реализовано было менее половины фонда - 1280 картин, остальные вернулись на свои места. В общей сложности выручка от реализации художественных ценностей музеев составила около 25 млн. зол. рублей.



Панорама строительства Магнитогорского металлургического комбината, 1930 г.



Закладка первой доменной печи Магнитогорского металлургического комбината 1 июля 1930 года

Существует рассчитанная на не очень грамотных людей версия, что, мол, индустриализацию в Советском Союзе проводили иностранные компании. Сначала в основном американские, потом английские и частично французские. А за несколько лет до начала войны – германские. Что значит «проводили»? Некоторые полагают, что иностранный бизнес пришел в Советский Союз со своими инвестициями. Нет, они приходили в нашу страну не с деньгами, а для того, чтобы заработать. Они выступали в качестве поставщиков машин и оборудования, они осуществляли проектирование

предприятий, проводили строительно-монтажные и пусконаладочные работы на предприятиях, они обучали наших соотечественников управлять машинами и оборудованием и т. п. Особо следует отметить американскую фирму *Альберта Куна*, которая первая пришла на советский рынок, спроектировала и построила 500 крупных и крупнейших промышленных объектов. Среди них такие гиганты, как Днепрогэс, Сталинградский и другие тракторные заводы, Магнитогорский металлургический комбинат, Нижегородский (Горьковский) автомобильный завод и др. Ведущими торговыми партнерами в годы первой пятилетки стали гиганты американского бизнеса *General Electric, Radio Corporation of America, Ford Motor Company, International Harvester, Dupont de Nemours* и другие. Но еще раз подчеркну: они приходили к нам не с деньгами, а за деньгами. Для нас момент был крайне благоприятный, в мире бушевал экономический кризис. Западные компании, даже гиганты бизнеса открыто нарушали или хитростью обходили многочисленные запреты западных правительств на сотрудничество с СССР (до конца 1929 года торгово-экономическая блокада нашей страны была, пожалуй, более жесткой, чем нынешние санкции Запада в отношении Российской Федерации; кризис блокаду ослабил).

Почти никаких долгосрочных банковских кредитов Советскому Союзу Запад не давал. Кое-какие банковские кредиты мы, конечно, получали, но это были краткосрочные деньги, торговые кредиты. Экспортно-импортный банк

США с 1934 года кредитовал примерно 2/3 советских закупок на американском рынке. Но это были краткосрочные кредиты, тем более их получателями были не российские импортеры, а американские экспортеры. Америка, несмотря на свою нелюбовь к Советскому Союзу, вынуждена была скрепя сердце разрешать подобное кредитование для поддержки американского бизнеса, оказавшегося в тяжелейшем положении. Можно еще добавить, что были коммерческие кредиты. Фактически это были отсрочки платежей, которые предусматривались контрактами на поставку оборудования, строительно-монтажные работы и т. п. работы и услуги (обычно основная часть платежей переносилась на срок после пуска объекта).

Распространена такая конспирологическая версия, что, мол, все-таки Запад деньги Сталину на индустриализацию давал, причем немалые. Мол, советская индустриализация – проект мировой закулисы, которая готовила к военному столкновению две страны – Германию и Советский Союз. Германию западный (почти исключительно англосаксонский) капитал действительно финансировал. Об этом сегодня можно почитать во многих книгах. Например, в книге известного американского историка и политолога Э. *Самтона* «Уолл-стрит и приход Гитлера к власти». В подобных работах действительно содержится множество документальных подтверждений того, как банкиры и крупные бизнесмены Запада финансировали Гитлера, привели его к власти, а

затем вливали в германскую экономику миллиарды долларов и фунтов стерлингов для ее подготовки к военному броску на восток. Удивительно, но ни одного документального подтверждения того, что Запад каким-то образом помогал проводить индустриализацию в СССР, нет.

Формат предисловия не позволяет даже телеграфным языком описать и перечислить все имеющиеся ходячие версии источников валютного финансирования советской индустриализации. Некоторые из них фантастичны, другие вполне правдоподобны, но до сих пор не имеют необходимого документального подтверждения (не все архивы раскрыты). Желаящие познакомиться подробнее с вопросом источников и методов финансирования индустриализации в Советском Союзе могут обратиться к моим книгам. Кроме упомянутой уже книги «Экономика Сталина» могу рекомендовать также свою книгу «Россия и Запад в XX веке. История экономического противостояния и сосуществования» (М.: Институт русской цивилизации, 2015).

Советская индустриализация: как работала экономическая «машина»?

Переход от НЭПа к индустриализации означал, что страна пересела с «телеги», которая уже окончательно стала разваливаться, на мощный «автомобиль». И на этом «автомобиле» страна сделала резкий рывок вперед, без которого она не выжила бы. К сожалению, уже почти никто не помнит, как

был устроен тот чудесный «автомобиль». Поэтому постараюсь дать принципиальную схему его устройства, без деталей (коих в конструкции «автомобиля» было много тысяч). Отмечу лишь, что конструкция возникла не сразу, она создавалась методом проб и ошибок. Ошибок было много, и на них, к сожалению, концентрируются критики той модели экономики. А вот описания окончательной модели почти никто не дает (даже, скорее всего, ее и не знает).

На пике своего развития «машина» представляла собой хорошо подогнанные узлы и детали. Представляла собой единое целое, слаженный механизм или даже организм. «Машина» была практическим воплощением мобилизационной экономики, обеспечившей Советскому Союзу экономическую независимость и неуязвимость по отношению к разным торгово-финансовым блокадам и санкциям. Благодаря ей также СССР сумел создать мощную оборонную промышленность, встретить войну во всеоружии. В 1980-е годы началась активная критика экономики СССР. Однако, примечательно, что вся критика касалась той экономики, которая уже стала складываться с конца 50-х гг. и которая стала терять достоинства модели экономики эпохи индустриализации (назовем ее «советской», или «сталинской»).

Модель «машины» можно уподобить громадной корпорации под названием «Советский Союз», которая состоит из отдельных цехов и производственных участков, которые работают для создания одного конечного продукта. В качестве

конечного продукта рассматривается не финансовый результат (прибыль), а набор конкретных товаров и услуг, удовлетворяющих общественные и личные потребности. Показатели стоимостные выполняют лишь роль ориентира.

За счет разделения труда, специализации и слаженной кооперации достигается синергия всех участников, максимальная эффективность производства всей корпорации. Уже не приходится говорить о том, что никакой конкуренции между цехами и участками быть не может. Такая конкуренция лишь дезорганизует работу всей корпорации, породит неоправданные издержки. Вместо конкуренции – сотрудничество и кооперация в рамках общего дела. Отдельные цеха и участки производят сырье, энергию, полуфабрикаты и комплектующие, из которых формируется общественный продукт. Затем этот общий продукт распределяется между всеми участниками производства. Никакого распределения и перераспределения общественного продукта на уровне отдельных цехов и участков не происходит и происходить по определению не может.

Всем этим громадным производством, обменом и распределением управляют руководящие и координирующие органы корпорации «СССР». Это правительство, множество министерств и ведомств. Прежде всего, отраслевые министерства. По мере усложнения структуры народного хозяйства СССР число их постоянно возрастало. В рамках каждого союзного министерства были еще подразделения, называвши-

еся главками, и различные территориальные учреждения на местах (прежде всего министерства в союзных республиках). Координирующую и контролирующую роль играли такие органы, как Госплан, Минфин, Госбанк, Госснаб, Госкомитет по ценам и некоторые другие. Они также имели свою территориальную сеть, в том числе ведомства с аналогичными названиями на уровне союзных республик.

Кстати, подобная схема организации и управления существует в крупнейших западных корпорациях (особенно транснациональных), связанных с реальным сектором экономики. Никаких рыночных отношений внутри них нет, существуют условные расчеты, базирующиеся на «трансфертных» (внутрикорпоративных) ценах. Ключевым отличием модели западных корпораций от советской «машины» является то, что корпорации принадлежат частным собственникам, их деятельность ориентирована, прежде всего, на финансовые результаты (прибыль), причем финансовый результат не распределяется среди работников, а приватизируется собственниками (акционерами) корпорации.

Сравнение «сталинской экономики» с громадной корпорацией встречается напрашивается, его можно встретить у некоторых авторов. Вот цитата из одной современной работы: «Задолго до появления крупных внутригосударственных и международных транснациональных корпораций СССР стал крупнейшей в мире корпоративной хозяйственной структурой. Корпоративные экономические, хо-

зяйственные цели и функции государства были записаны в Конституции. Как экономическая корпорация СССР разработал и ввел в действие научную систему обоснованных внутренних цен, позволяющих эффективно использовать природные богатства в интересах народного хозяйства. Ее особенностью были, в частности, низкие по сравнению с мировыми цены на топливно-энергетические и другие природные ресурсы... Корпоративный подход к экономике как к целостному организму предполагает выделение достаточных средств на инвестиции, оборону, армию, науку, образование, культуру, хотя с позиций эгоистичных и недалеких субъектов рынка надо все проесть немедленно»¹.

Перечислю некоторые отличительные особенности (принципы функционирования) модели советской экономики периода индустриализации:

- общенародная собственность на средства производства,
- решающая роль государства в экономике,
- централизованное управление,
- директивное планирование,
- единый народнохозяйственный комплекс,
- мобилизационный характер,
- максимальная самодостаточность (особенно в тот период, пока еще не появился социалистический лагерь),
- ориентация в первую очередь на натуральные (физи-

¹ Братищев И.М., Крашенинников С.Н. Россия может стать богатой! – М.: Грааль, 1999, с. 15–16.

ческие) показатели (стоимостные играют вспомогательную роль),

- ограниченный характер товарно-денежных отношений,
- ускоренное развитие группы отраслей А (производство средств производства) по отношению к группе отраслей Б (производство предметов потребления),
- сочетание материальных и моральных стимулов труда,
- недопустимость нетрудовых доходов и сосредоточения избыточных материальных благ в руках отдельных граждан,
- обеспечение жизненно необходимых потребностей всех членов общества и неуклонное повышение жизненного уровня, общественный характер присвоения и т. д.

Остановлюсь на некоторых особенностях. Начну с планового характера экономики. Критики советской модели, которые еще в 1980-е годы расшатывали СССР, очень полюбили уничижительное словосочетание «административно-командная система». А ведь за ним скрывались, прежде всего, нападки на народнохозяйственное планирование. Которое противоположно так называемому «рынку», за которым скрывается экономика, ориентированная на прибыль и обогащение. В советской модели речь идет именно о директивном планировании, при котором план имеет статус закона и подлежит обязательному исполнению. В отличие от так называемого индикативного планирования, которое после Второй мировой войны использовалось в странах Западной Европы и Японии и которое имеет характер рекомендаций и

ориентировок для субъектов экономической деятельности. Кстати, директивное планирование присуще не только модели советской экономики. Оно существует сегодня в любой крупной западной корпорации и подкрепляется большими возможностями компьютерной техники.

В беседе 29 января 1941 года Сталин указывал, что именно плановой характер советского народного хозяйства позволил обеспечить экономическую независимость страны: «Если бы у нас не было... планирующего центра, обеспечивающего самостоятельность народного хозяйства, промышленность развивалась бы совсем иным путем, все началось бы с легкой промышленности, а не с тяжелой промышленностью. Мы же перевернули законы капиталистического хозяйства, поставили их с головы на ноги. Мы начали с тяжелой промышленности, а не с легкой, и победили. Без планового хозяйства это было бы невозможно. Ведь как шло развитие капиталистического хозяйства? Во всех странах дело начиналось с легкой промышленности. Почему? Потому, что легкая промышленность приносила наибольшую прибыль. А какое дело отдельным капиталистам до развития черной металлургии, нефтяной промышленности и т. д.? Для них важна прибыль, а прибыль приносилась, прежде всего, легкой промышленностью. Мы же начали с тяжелой промышленности, и в этом основа того, что мы не придаток капиталистических хозяйств... Дело рентабельности подчинено у нас строительству, прежде всего, тяжелой промышленности, ко-

торая требует больших вложений со стороны государства и понятно, что первое время нерентабельна. Если бы, например, предоставить строительство промышленности капиталу, то больше всего прибыли приносит мучная промышленность, а затем, кажется, производство игрушек. С этого бы и начал капитал строить промышленность».

Сталин также постоянно подчеркивал, что плановое ведение хозяйства позволяет сбалансировать спрос и предложение, производство и потребление. Таким образом, только на базе планового ведения хозяйства можно преодолеть такое проклятие рыночной (капиталистической) экономики как кризисы. Эти кризисы так называемого «перепроизводства» сотрясали весь капиталистический мир с начала XIX века, принося неисчислимые страдания миллионам трудящихся, демонстрируя расточительный характер использования материальных ресурсов и порождая еще более ожесточенную конкуренцию между капиталистами как на национальных, так и мировых рынках.

В СССР были использованы некоторые методы планирования, которые до этого не были известны даже самым «продвинутым» зарубежным управленцам и экономистам. Прежде всего, это межотраслевой баланс (МОБ), с помощью которого определяются пропорции обмена между отраслями промежуточными продуктами при заданных объемах и структуре производства конечных продуктов. Считается, что межотраслевые балансовые модели (на Западе

их чаще называют моделями «затраты – выпуск») были разработаны русским эмигрантом послереволюционной волны *Василием Леонтьевым* (1906–1999). Ему за это была даже присуждена премия имен Нобеля в области экономики. Вместе с тем, уже в первой половине 1920-х гг. в Госплане СССР стал (в экспериментальном порядке) внедряться МОБ – еще до того, как В. Леонтьев опубликовал свою первую статью на эту тему. А далее все годовые и пятилетние планы в СССР разрабатывались на основе МОБ.

Говоря о таком принципе как ориентация на натуральные (физические) показатели при планировании и оценке результатов экономической деятельности, еще раз подчеркну, что стоимостные показатели играли вспомогательную роль и были необходимы не для максимизации прибыли, а для снижения себестоимости продукции.

Что касается принципа ускоренного развития группы отраслей А (производство средств производства) по отношению к группе отраслей Б (производство предметов потребления), то это не был лишь лозунг периода «большого рывка» 1930-х гг. Это был постоянно действующий принцип, учитывая, что речь идет не об абстрактной «социалистической экономике», а о конкретной экономике СССР. С самого начала она находилась во враждебном капиталистическом окружении. В окружении, которое будет стремиться при любом удобном случае уничтожить Советский Союз как экономическими, так и военными методами. Лишь высокий уровень

развития группы отраслей А был в состоянии обеспечить эффективную борьбу СССР с враждебным капиталистическим окружением. Вместе с тем указанный принцип не был догмой, и после войны разрыв в темпах развития групп А и Б стал сокращаться.

В советской модели достаточно четко определены принципы, относящиеся к вопросам распределения общественного продукта. Хорошо известно, что важнейшим противоречием капитализма является противоречие между общественным характером производства и частной формой присвоения. Так вот важнейшим принципом советской модели была ликвидация частнокапиталистического присвоения, что снимает существовавшее при капитализме «проклятое» противоречие и ведет к ликвидации так называемых «кризисов перепроизводства». Ключевым стал принцип распределения по труду. Он дополнялся принципом общественного присвоения. Конкретно речь идет о том, что создаваемый общим трудом прибавочный продукт достаточно равномерно распределяется среди всех членов общества через механизм понижения розничных цен на потребительские товары и услуги и через создание и наращивание общественных фондов потребления. В среднесрочной перспективе Сталин даже предлагал перейти к бесплатному распределению такого жизненно важного продукта, как хлеб (об этом он говорил вскоре после окончания войны и называл время, когда это примерно может произойти – 1960 год). Это прототип того

базового основного дохода (БОД), о котором на Западе уже говорят лет десять, но все без толку.

Важнейшими узлами и деталями «машины» советской экономики, которые я выше не успел упомянуть, являются также: государственная монополия внешней торговли; государственная валютная монополия; государственная монополия на банковскую деятельность; двухконтурная система внутреннего денежного обращения (наличное и безналичное обращение); использование кооперативной формы хозяйства и мелкотоварного (артельного) производства в дополнение к государственным формам хозяйства и т. д.

Сожалею, но формат предисловия не позволяет раскрыть содержание многих принципов, деталей и узлов экономической «машины» времен советской индустриализации. Желających узнать подробности адресую к своей книге: «Экономика Сталина» (М.: Институт русской цивилизации, 2016).

Советская индустриализация: некоторые итоги

В самом общем виде об итогах и результатах советской индустриализации я уже сказал. Две основные цели, сформулированные на старте (ровно девяносто лет назад), к моменту, когда индустриализация была прервана войной, были достигнуты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.