А. И. ЛЕВКОВСКИЙ

ОСОБЕННОСТИ
РАЗВИТИЯ
КАПИТАЛИЗМА
В
ИНДИИ

3039

А. И. ЛЕВКОВСКИЙ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В ИНДИИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ИНСТИТУТ НАРОДОВ АЗИИ

А. И. ЛЕВКОВСКИЙ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В ИНДИИ

Пров.
1954

ИЗДАТЕЛЬСТВО ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
Москва 1963

Ответственный редактор
А. М. ДЬЯКОВ

БИБЛИОТЕКА
Института народов
Азии АН СССР
40644

ПРЕДИСЛОВИЕ

Индия всегда привлекала внимание трагичностью и сложностью исторической судьбы, волновала воображение древней цивилизацией, вызывала восхищение мужественной борьбой против поработителей и героическими свершениями своих лучших сынов.

Сложна и противоречива история великого индийского народа. Много усилий требуется, чтобы дать ее более или менее полную картину. В самой Индии стремление к научному объяснению развития экономики и национально-освободительного движения появилось и крепло с конца XIX в. На рубеже двух веков известный ученый и общественный деятель Ромеш Датт, отвергая господствовавшую тогда колониалистскую историографию, провозгласил, что «история Индии — это не история британских и французских войн, а история народа, его материального и духовного положения, его ремесел, промышленности и сельского хозяйства»[1].

Труднейшие социально-экономические проблемы Индии в последнее столетие все туже стягивались вокруг вопроса об особенностях развития капитализма в стране. Но приступить к его решению было возможно только на базе того подлинно научного метода изучения общественного развития, который дал марксизм-ленинизм. Гениальный «Капитал» К. Маркса стал первым обобщающим научным исследованием капиталистического способа производства и краеугольным камнем исторического материализма. Бессмертные труды В. И. Ленина явились дальнейшим развитием учения Маркса применительно к новой, монополистической стадии развития мирового капитализма в целом, капитализма в России в частности.

Трудно назвать какую-либо работу Маркса, Энгельса и Ленина, в которой не были бы показаны те или иные стороны капитализма как определенной общественной формации. Марксизм-ленинизм — ключ к анализу любой стадии социального развития и, конечно, особенно к изучению капитализма. Многочисленные высказывания классиков марксизма-лени-

[1] Romesh Dutt, *The Economic history of British India*, London, 1902, p. 97.

низма о различных явлениях жизни индийского общества, его истории бесценны для индолога.

Однако применение марксистско-ленинского учения и метода к исследованию становления и роста капитализма в специфических условиях ранее порабощенных, а ныне независимых государств, даже на примере одной из них, — дело чрезвычайно сложное. В. И. Ленин счел необходимым отметить в 1915 г., что «научное исследование империализма ... только начинается, и оно, по сути своей, бесконечно, как бесконечна наука вообще»[2].

Наука, подчеркивал В. И. Ленин, обращает свои усилия на решение тех задач, которые ставятся общественным развитием. Сейчас в молодых странах Востока чрезвычайно важной является проблема особенностей развития в них капитализма. Именно эта проблема позволяет понять специфику их социально-экономических и политических условий.

В нашей стране изучение социально-экономической и общественно-политической истории Индии, ее культуры и идеологии началось давно и имеет большие традиции. После Великой Октябрьской социалистической революции индология пополнилась новыми кадрами и стала осваивать трудную задачу творческого применения марксистско-ленинского учения к исследованию индийской истории, экономики и идеологии. У истоков советского индоведения стояли М. П. Павлович, И. М. Рейснер, Н. М. Гольдберг и некоторые другие представители старшего поколения. Их труды, а также работы индологов следующих поколений внесли большой вклад в изучение Индии[3]. Благодаря этим исследованиям возможно, в частности, написание и данной книги.

Над различными аспектами темы об особенностях развития капитализма в Индии автор работает со второй половины 40-х годов. Результатом были публикации, в которых рассматривались следующие вопросы: этапы колониальной эксплуатации, действия и структура английского финансового капитала в Индии, специфика развития низших форм местного капиталистического предпринимательства, становление и рост развитого индийского капитала, местные монополии и их специфика, характер и особенности национальной буржуазии, государственный капитализм и развитие индийского капитализма в целом в независимой Индии и некоторые другие.

Многоплановость и сложность темы не позволяют, естественно, претендовать на исчерпывающее решение всего комплекса вопросов и, по мысли автора, оправдывают то, что да-

---

[2] В. И. Ленин, *Крах II Интернационала*,— Сочинения, т. 26, изд. 5, стр. 216.

[3] Подробные сведения о работах по Индии, изданных в России и в Советском Союзе, читатель найдет в «Библиографии Индии» (М., 1959).

леко не все аспекты освещены в книге достаточно полно. Указанная тема как совокупность многих проблем может быть более или менее полно разработана только объединенными усилиями ряда научных коллективов. Конечно, с наибольшей полнотой и глубиной подобную задачу разрешат индийские ученые, уже много сделавшие для исследования социально-экономического развития своей страны.

Веревочка капиталистического развития в Индии вьется давно, но, по мнению многих индийцев, конец ее уже виден. Анализ особенностей этого развития позволяет понять специфику внутренних условий, создающих возможность для перехода к некапиталистическому пути развития. Именно в этом — главная суть всей проблемы.

Несколько слов о библиографической основе книги. Источники менялись с изменением периода и аспекта темы. Для времени до второй половины XIX в. они преимущественно были представлены документами Ост-Индской компании, выступлениями членов английского парламента (они давались по отчетам о дебатах в парламенте, по «Хансарду»), которые в пылу борьбы приводили важные факты об эксплуатации индийского народа. Привлекались также воспоминания и работы крупных чиновников колониальной службы и т. п.

Период с конца XIX в. до начала первой мировой войны представлен «синими книгами», разнообразными официальными документами, обследованиями, проведенными колониальной администрацией и опубликованными в Англии, а также монографиями английских авторов. В это время внутреннее социально-политическое развитие породило в противовес колонизаторской литературе и «традиции» индийскую националистическую историческую и экономическую школу. Появляется плеяда видных экономистов и общественных деятелей, таких, как М. Г. Ранаде, Д. Наороджи, Г. К. Гокхале и Р. Ч. Датт.

Индийская экономическая литература, постепенно преодолевая влияние «шовинистической британской школы», давала иную оценку процессам, протекавшим в порабощенной стране. Массовое национально-освободительное движение 1905—1908 гг., главной формой которого было Свадеши (защита отечественного производства), сделало местную социально-экономическую мысль неразрывной частью антиколониальной идеологии и показало наличие в ней ряда течений.

В период общего кризиса капитализма в Индии противостояли друг другу два основных сложившихся направления в изучении социально-экономических условий страны: колониалистское (представленное главным образом буржуазными экономистами Англии) и националистическое индийское (состоявшее из различных школ.) Борьба этих направлений про-

ступает не только в книгах таких видных их представителей, как В. Энсти и Р. Мукерджи, она пронизывает и все официальные документы тех лет, особенно материалы важнейших обследований (в первую очередь отчеты комиссий по обследованию валютно-денежной системы, состояния сельского хозяйства, положения рабочего класса, кредитно-банковской системы и др.).

Помимо официальных публикаций, первостепенными источниками становятся документы местных деловых и общественных организаций, выступления индийских политических деятелей и бизнесменов. Эти материалы помещались в периодической печати (журналы, еженедельники и ежедневные газеты) или выходили отдельными изданиями.

После завоевания независимости первое направление в Индии захирело (но приток неоколониалистской литературы извне усилился), а второе, победив, все отчетливее раскалывается на разные течения, отражающие интересы отдельных классов и слоев индийского общества.

Выдвижение на первый план общенациональной задачи — достижения экономической независимости — обусловило появление ценнейших экономических источников и литературы (публикации Плановой комиссии, различных министерств, Резервного банка, а также результатов обследования многих сторон народного хозяйства и положения отдельных групп населения, проведенные Статистическим институтом, Институтом политики и экономики им. Гокхале, и др).

Классовый характер индийского общества порождает и классовую оценку всех социально-экономических процессов со стороны представителей отдельных слоев населения, что отражается не только в документах и изданиях различных партий и иных общественных организаций, но и в трудах политических деятелей, экономистов, социологов и т. д. Все это требовало критического подхода к материалу.

Основная часть наименований источников и литературы, использованных в книге, приводится в ее научно-справочном аппарате. По мнению автора, этот аппарат, а также достаточно развернутая библиография, содержащаяся в таких капитальных трудах, как «Новая история Индии» и «Новейшая история Индии», делают ненужным увеличение объема данной книги приведением списка проработанных источников и литературы.

В заключение хотелось бы выразить глубокую признательность товарищам из Института народов Азии, Московского государственного университета, Издательства восточной литературы, которые способствовали написанию и изданию книги.

Глава первая

ЭКСПЛУАТАЦИЯ ИНДИИ ТОРГОВЫМ И ПРОМЫШЛЕННЫМ КАПИТАЛОМ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

(феодальное общество под гнетом заморского капитализма)

XV и XVI века ознаменовались открытием новых стран и даже новых континентов. Для Западной Европы это был период разложения и упадка старых феодальных отношений и начала широкого развития капитализма.

В 1498 г. небольшая португальская эскадра под командованием Васко да Гама появилась у берегов Южной Индии. С этого времени устанавливаются постоянные связи между Индией и государствами Европы, связи, которые с каждым десятилетием становились все более неравноправными для Индии.

Чтобы капиталистический способ производства в Европе мог возникнуть и развиваться, необходимо было не только лишить непосредственного производителя средств производства, не только сделать его «свободным» нищим, — необходимо было также сосредоточить крупные богатства в руках формирующейся буржуазии. К. Маркс дал замечательный анализ процесса первоначального накопления капитала. Он показал, как грабеж внутри страны и разбой за ее пределами явились неизбежными спутниками нарождающегося капитализма, как они ускорили его развитие.

Жажда обогащения привела европейских авантюристов и в Индию, о богатствах которой было сложено так много легенд. Но не только представители нарождавшейся буржуазии искали легкой и быстрой наживы в неизвестных странах — туда же устремлялись и разорившиеся феодалы и их челядь, мечтавшие разбоем поправить свое пошатнувшееся положение. В погоне за богатством европейские конкистадоры и торговцы проникали в самые отдаленные части земного шара, разрушая на своем пути древние цивилизации. Наступало кровавое утро царства капитала.

В Индии к моменту появления европейцев господствовал феодальный способ производства, хотя в отдельных районах

сохранялись сильные пережитки дофеодальных отношений. В условиях феодализма на той стадии развития, которую застали европейцы, в большинстве районов империи Моголов государство выступало как верховный собственник земли и крупных ирригационных сооружений. «Суверенитет здесь — земельная собственность, концентрированная в национальном масштабе»[1].

Формально в стране не было крепостного права, власть феодалов над личностью непосредственного производителя обеспечивалась здесь несколько иначе, чем в Европе. Сама форма общины создавала сильнейшую зависимость от нее. Покинув общину, индийский крестьянин мог получить землю и орудия производства лишь на кабальных условиях. Кастовый строй, религиозные обычаи еще больше затрудняли возможность бегства общинников. Все это придавало феодализму в Индии устойчивый и консервативный характер.

Наряду с государственной феодальной собственностью, а точнее под ней, существовали и разнообразные подвиды частного феодального владения землей и водой и общинного землевладения и землепользования. Существование трех главных видов феодальной собственности на основное средство производства определило неоднородность класса феодалов Индии: крупные феодалы, как правило, мусульмане, получали крупные административные районы «на кормление» (так называемые джагиры) и поэтому были прямо связаны с государственной собственностью; средние феодалы, в значительной мере индусы, обладали наследственными владельческими правами на землю; низший, наиболее многочисленный, слой феодального класса слагался из феодализировавшейся общинной верхушки. Эволюция индийского феодализма приводила к изменениям в отношениях между отдельными видами феодальной собственности и, следовательно, к обострению столкновений различных слоев феодалов[2].

Развитие феодализма в Индии в XVI—XVIII вв. заметно убыстрялось. Это находило свое выражение в прогрессировавшем упадке государственной собственности центральной власти на землю, в усилившихся тенденциях к кристаллизации

---

[1] К. Маркс, *Капитал*, т. III,—К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. XIX, ч. II, изд. I, стр. 353.

[2] Читатель может проследить общую эволюцию индийского феодализма, ознакомившись с работами советских индологов: К. З. Ашрафян, *Делийский султанат. К истории экономического строя и общественных отношений (XIII—XIV вв.)*, М., 1960; К. А. Антонова, *Очерки общественных отношений и политического строя Могольской Индии времен Акбара (1556—1605)*, М., 1952; И. М. Рейснер, *Некоторые данные о разложении деревенской общины у маратхов в XVII — начале XIX века.* — «Ученые записки Института востоковедения», М., 1953; «Новая история Индии», М., 1961.

частного феодального землевладения и энергичном процессе феодализации общинной верхушки. В стране углублялось территориальное и общественное разделение труда[3] (в том числе выделение ткачества как самостоятельного вида ремесла из общины, эволюция самой общины), росли города, увеличивалось производство отдельных изделий для реализации на рынке, расширялась сфера действия товарно-денежных отношений. При падишахе Акбаре в ряде областей ренту-налог стали собирать в денежной форме.

Накануне английского завоевания Индия находилась на стадии развитого феодализма; в некоторых районах появились уже первые симптомы, возвещавшие приближение эпохи позднего феодализма. О значительном развитии товарно-денежных отношений и складывании локальных рынков свидетельствует широкое распространение торгового и ростовщического капиталов[4]. Торговец и ростовщик вели торговлю как в самой стране, так и за ее пределами. Однако этим их деятельность не ограничивалась: они финансировали междоусобные войны индийских махараджей, султанов и прочих местных правителей, брали на откуп сбор государственных налогов в отдельных провинциях, кредитовали мелких феодалов и ремесленников. По всей стране были разбросаны конторы местных ростовщиков-банкиров, или, как они назывались в Индии, шроффов. Некоторые из них имели колоссальные богатства и пользовались большим влиянием. Особенно славился своими богатствами возникший в начале XVIII в. ростовщический дом «Джагат сетхов» («всемирных банкиров»). В Западной Индии были широко известны банкирские дома Арджунджи Натхаджи и Атмарам Бхукхан в Сурате и Нагар Сетх в Ахмадабаде[5].

Серьезные изменения в социально-экономических отношениях породили глубокий политический кризис. В XVII — на-

[3] См. А. И. Чичеров, *Некоторые данные о ремесленном производстве и торговых связях в районах Восточной и Южной Индии в XVII в.*, — «Индия. Очерки экономической истории», М., 1958, стр. 3—25.

[4] Известный английский колониальный чиновник конца XVIII — начала XIX в. Томас Мунро писал: «Индия кишит торговцами всех видов, начиная от мелкого розничного торговца и кончая богатым купцом высокого класса. Они проникают во все уголки страны, и нет такого пользующегося хотя бы небольшим спросом изделия (индийского или европейского происхождения), которое не было бы быстро доставлено странствующим торговцем туда, где на него есть покупатели. Местные купцы имеют корреспондентов в каждой важной точке на побережье и внутри страны; прослышав, что где-то нужен какой-либо товар, они принимают все меры, чтобы немедленно удовлетворить потребность в нем» («Hansard's parliamentary debates», vol. 25, London, 1813, p. 780).

[5] Подробнее о предыстории индийской буржуазии см.: В. И. Павлов, *Формирование индийской буржуазии*, М., 1958; D. R. Gadgil (with the assistance of M. V. Namjoshi), *Origins of the modern Indian business class*, New York, 1959.

чале XVIII в. по стране прокатилась мощная волна крестьянских выступлений, переросших в народные движения против империи Моголов[6]. Старая политическая надстройка, воплощавшаяся главным образом в государстве Моголов, пришла в непримиримое противоречие с общественными силами, вызванными к жизни новым этапом развития феодализма. Однако переход к новому был для страны крайне тяжелым, ибо он осуществлялся в обстановке опустошительных нашествий афганских феодалов и усилившихся феодальных усобиц.

«Смутным временем» в истории индийского феодализма воспользовались иностранные захватчики, более двух с половиной веков рыскавшие вокруг страны. Уже в этот период имущие классы, и в первую очередь буржуазия, морских держав Европы — Португалии, Голландии, Франции и Англии — рассматривали Индию в качестве объекта первоначального накопления капитала. На прибрежные поселения совершались пиратские набеги. Сложная система торговых факторий обеспечивала условия для ведения неэквивалентного торгового обмена, который в течение длительного времени служил основным методом извлечения доходов из Индии.

Господство европейских флотов на море, фактическая внешнеторговая блокада определили особенности первого наиболее продолжительного периода эксплуатации Индии методами первоначального накопления. Это сразу же отрицательно сказывалось на развитии страны, особенно ее прибрежных районов. Но влияние указанных факторов не было решающим, хотя они в значительной степени и подготовили почву для прямого территориального захвата и разграбления страны.

1. Завоевание Индии и усиление колониальной эксплуатации методами первоначального накопления

Постепенно из среды европейских колонизаторов выделились англичане[7]. В конечном счете это обусловливалось тем, что Англия к началу XVIII в. опередила другие страны Европы по уровню развития капитализма.

По мере ослабления индийских государств и усиления могущества Великобритании конкистадоры из Европы наглели все больше. В различных частях Индии возникали новые фактории, затем начались военные захваты территориальных владений.

В середине XVIII в. англичане одержали победу над войсками правителя Бенгалии и французами и установили свою

---

[6] См.: И. М. Рейснер, *Народные движения в Индии в XVII—XVIII вв.*, М., 1961; Н. И. Семенова, *Государство сикхов*, М., 1958.

[7] Подробнее см. К. А. Антонова, *Английское завоевание Индии в XVIII веке*, М., 1958.

власть над этой богатейшей областью. Приток богатств в Англию сразу резко увеличился. Прямому грабежу подвергались как деревни, так и прежде всего города.

«Повсюду, где торговый капитал имеет преобладающее господство, он представляет систему грабежа...»[8] — указывал Маркс. На примере Индии это видно особенно ярко. Действия всевозможных торговых компаний, среди которых самой крупной была Ост-Индская, отвечали до конца XVIII в. интересам всех имущих классов Англии. Через Ост-Индскую компанию земельная аристократия и денежная плутократия Великобритании наживала огромные состояния. Таким образом, завоевание обширных областей и захват Ост-Индской компанией государственной власти ознаменовали переход к новому этапу теперь уже колониальной эксплуатации Индии методами первоначального накопления; страна была отдана на разграбление заморским бандитам. Это привело к серьезной деформации процесса развития страны — экономического, политического и культурного.

Средства, добытые путем насилия и грабежа, стали одним из источников промышленного строительства в Англии. Даже английские буржуазные авторы отмечали связь между ограблением Индии и экономическим расцветом Англии[9]. Завоеватели не только грабили и терроризировали население Индии, но и разрушали ее каналы, деревни, города. Они подрывали самую основу производительных сил страны[10].

Крупнейшим источником доходов Ост-Индской компании были налоги, из которых основным был земельный. Английские захватчики стали главными получателями феодальной ренты и по сути дела крупнейшими феодалами страны. Заправилы Ост-Индской компании сильно повысили размер земельной ренты, а ее увеличение «является серьезной угрозой воспроизводству условий труда, самых средств производства, делает более или менее невозможным расширение произ-

---

[8] К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 25, ч. I, изд. 2, стр. 364.

[9] «Очень скоро после Плесси (сражение, приведшее к установлению английского господства в Бенгалии. — *А. Л.*), — писал один из них, — добыча, награбленная в Бенгалии, начала прибывать в Лондон. Результат был почти мгновенный; все авторитеты согласны, что промышленная революция — событие, отделяющее XIX век от всего предшествовавшего периода, — началась именно в 1760 г.» (Brooks Adams, *The law of civilization and decay*, — «Indian industrial commission, 1916—1918», vol. I, Calcutta, 1918, p. 254).

[10] Недаром один из крупнейших политических деятелей Англии конца XVIII в., Бёрк, вынужден был признать, что если бы англичан вышвырнули из Индии, то от бесславного периода их господства «не осталось бы ничего, что могло бы свидетельствовать о том, что страна находилась в руках иного существа, чем орангутанг или тигр» («Parliamentary history of England», vol. 23, London, 1814, pp. 1333—1334).

водства и низводит непосредственного производителя к физическому минимуму жизненных средств. Так бывает в особенности в том случае, когда эту форму находит готовой и начинает эксплуатировать торговая нация-завоеватель, как, например, англичане в Индии»[11].

Под видом налогов изымался не только прибавочный продукт индийского производителя, но нередко и часть необходимого продукта. Во многих районах оккупированной части страны не могло происходить даже простое воспроизводство. Население голодало, становилось жертвой эпидемий. Вымирали целые селения, но, несмотря на это, колонизаторы продолжали увеличивать налоги. Даже когда в 1770 г. от голода в Бенгалии погибло несколько миллионов человек (треть населения провинции), сумма собранных налогов почти не сократилась[12].

Другим способом ограбления Индии была британская торговля, которую правильнее было бы назвать не торговлей, а разбоем. Этот метод обогащения завоевателей неразрывно связан с уже упомянутыми методами грабежа[13].

Колониальная торговля стала одним из средств перекачки богатств Индии в карманы английских плутократов. Согласно данным английского губернатора, за три года (1766—1768) в Бенгалию было ввезено товаров всего на 624 375 ф. ст., а вывезено из нее на 6 311 250 ф. ст.[14]. Огромные доходы получила Ост-Индская компания и от торговли опиумом с Китаем.

Английские захватчики с самого начала использовали местных торговцев и ростовщиков для постепенного проникновения в Индию и для ее эксплуатации. «Когда европейцы прибыли в Индию, они нашли здесь высокоорганизованную систему коммерческого кредитования, которая настолько хорошо соответствовала потребностям страны, что они сочли воз-

---

[11] К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. XIX, ч. II, изд. 1, стр. 358—359.

[12] «В 1769—1770 гг. англичане искусственно организовали голод, закупив весь рис и отказываясь продавать его иначе, как по баснословно высоким ценам» (К. Маркс, *Капитал*, т. I, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 23, изд. 2, стр. 762).

[13] Один из директоров Ост-Индийской компании, Пломер, например, заявил следующее: «Налоги с ее территорий (английских владений в Индии. — *А. Л.*) нельзя считать собственностью правительства в большей мере, чем ее коммерческие предприятия. Эти налоги необходимы для защиты торговли, которая является великой целью и основой нашей связи с Индией» («Parliamentary history of England», vol. 23, pp. 1259—1260).

[14] R. Dutt, *The Economic history of British India*, London, 1902, p. 47.— При продаже в Европе товаров, приобретенных в Индии мошенническим путем, заправилы компании получали солидные барыши. Так, например, за 15 лет (1787—1801) каждая сотня фунтов стерлингов, затраченная на приобретение индийских товаров (investment), давала 22 ф. ст. 8 шилл. и 6 пенсов прибыли, а китайских — 37 ф. ст. 14 шилл. и 4 пенса («Hansard's parliamentary debates», vol. 7, London, 1806, p. 1224).

можным использовать ее для нужд своей собственной торговли»[15].

От каждой крупной английской торговой фактории расходились нити, связывавшие ее с местными ростовщиками и торговыми посредниками (гомаштами). Они были проводниками «экономического» проникновения англичан в страну и в широчайших масштабах финансировали первые захватнические войны колонизаторов. По мере того как отдельные провинции страны попадали в руки иностранных захватчиков, связь последних с местным торгово-ростовщическим капиталом не ослабевала, а усиливалась. Индийские торговцы и ростовщики стали ревностно помогать Ост-Индской компании в сборе земельных налогов; этой операцией они иногда занимались и раньше. Фактическим руководителем налогового аппарата в Бенгалии в период генерал-губернаторства Гастингса долгое время являлся местный ростовщик, креатура и правая рука Гастингса — Гунга Говинд Синг, выжимавший из крестьян огромные суммы, часть которых шла в карман генерал-губернатора и самого Синга. Провинция Бихар была отдана на откуп двум другим ставленникам Гастингса. Еще один бания (ростовщик), Канту Бабу, также получил право сбора налогов с земельных участков на выгодных условиях и т. д.

Все слои индийского общества беднели от колониальной эксплуатации (исключение составляли лишь крупные ростовщики). Это признавал даже генерал-губернатор лорд Корнуолис. «Я, к сожалению, вынужден сообщить, — писал он совету директоров, — что сельское хозяйство и внутренняя торговля вот уже много лет постепенно приходят в упадок и что в настоящее время жители этих провинций (Восточной Индии. — *А. Л.*), кроме шроффов и бания, обитающих, как правило, в крупных городах, быстро приближаются к состоянию всеобщей нищеты и несчастья»[16].

Конечно, далеко не все представители местного торгового капитала смогли быстро приспособиться к новым условиям. Большое число индийских купцов разорилось, многие были сильно ущемлены ограничением операций (размен иностранной валюты, откупа, кредитование казны)[17]. Но крупные торговцы и ростовщики сравнительно быстро перешли на службу к новым хозяевам.

Английские фактории Ост-Индской компании, издавна существовавшие в приморских центрах и являвшиеся своеоб-

---

[15] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Patna, 1930, p. 75.

[16] «Lord Cornwallis», vol. I, *Documents*, Oxford, 1926, p. 138.

[17] См. D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, Bombay, 1938, pp. 12—13.

разными скупщиками продукции и раздатчиками сырья, превратились в монопольные организации, получившие неограниченные возможности прямыми насильственными мерами закабалять ремесленников. «Мануфактура, — писал К. Маркс,— возникает там, где происходит массовое производство на вывоз для внешнего рынка, на базе *крупной морской и сухопутной торговли*»[18]. В Индии предпосылки для этого имелись в ряде морских центров, но монопольным владельцем весьма специфических полукрепостных рассеянных мануфактур стала иностранная компания-правитель[19]. В первом десятилетии XIX в. на Коромандельском побережье, например, насчитывалось 11 торговых факторий, на которые работали тысячи ткачей, получавших авансы и сырье от англичан, причем процесс производства завершался на самих факториях (отбелка и т. п.). По подсчетам видного чиновника, долго проработавшего здесь, все фактории могли за год дать тканей на миллион фунтов стерлингов, что свидетельствует о больших масштабах их деятельности. Тот же чиновник, характеризуя методы закупки товаров англичанами, отмечает, что нередко многие ткачи сосредоточивались в одной деревне[20]. Таким образом, Ост-Индская компания не только проводила монопольно-торговые посреднические операции, но и выступала в качестве главы сети колониальных рассеянных мануфактур[21].

В захваченных английскими войсками районах рвались старые узлы общественного разделения труда. Прибавочный продукт все больше попадал в руки заморских поработителей. Высокие внутренние торговые пошлины, взимаемые англичанами, еще больше сокращали внутренний товарообмен. Чиновники Ост-Индской компании торговали беспошлинно[22].

---

[18] К. Маркс, *Формы, предшествующие капиталистическому производству*, М., 1940, стр. 48.

[19] Тысячи ремесленников, по словам Ромеша Датта, «искали работу на факториях Ост-Индской компании, переставая быть независимыми производителями для мировых рынков» (R. Dutt, *The Economic history of British India*, p. 276).

[20] См. «Hansard's parliamentary debates», vol. 25, pp. 1064—1066.

[21] Интересно, что в приморских городах, особенно Мадрасе, ряд мануфактур (в том числе классическая каретная), где трудились индийские рабочие, был основан не компанией, а частными лицами (преимущественно европейцами). Подробнее см.: «Hansard's parliamentary debates», vol. 25, p. 574.

[22] «Служащие компании и их агенты, — признавал первый английский генерал-губернатор Индии Клайв, — захватили в свои руки всю внутреннюю торговлю (Бенгалии. — *А. Л.*) и вели ее при невиданных раньше благоприятных условиях, потому что они торговали не только как купцы, но и как властители. Захватив всю внутреннюю торговлю, они тем самым лишили куска хлеба тысячи купцов, теперь вынужденных просить милостыню» («Parliamentary history of England», vol. 17, London, 1813, p. 358).

Завоеватели получали колоссальные доходы от ростовщических операций[23].

Как отмечал К. Маркс, существенным являлось то, что «сокровища, притекавшие из Индии в Англию в течение всего XVIII в., приобретались не столько путем сравнительно незначительной торговли, сколько путем прямой эксплуатации страны и захвата огромных богатств, переправлявшихся затем в Англию»[24].

Кровь и пот индийского народа, превращенные в звонкую монету, стали одним из важнейших источников первоначального накопления капитала в Англии. Это ускоряло развитие капитализма в Великобритании и способствовало превращению ее в крупнейшую промышленную державу мира. Ост-Индская компания была тем инструментом, при помощи которого богатства Индии перекачивались в Англию. Первая страна хирела, вторая набиралась сил и крепла. Так, по явно преуменьшенным данным, непосредственные доходы, полученные английскими колонизаторами из Индии за 55 лет (1757—1812), превысили 100 млн. ф. ст.[25].

«Открытие золотых и серебряных приисков в Америке, искоренение, порабощение и погребение заживо туземного населения в рудниках, первые шаги по завоеванию и разграблению Ост-Индии, превращение Африки в заповедное поле охоты на чернокожих — такова была утренняя заря капиталистической эры производства. Эти идиллические процессы суть главные моменты первоначального накопления»[26].

---

[23] «Четыре крупные ростовщические сделки на общую сумму в 4440 тыс. ф. ст., — заявил Бёрк в парламенте Англии, имея в виду некоторые ростовщические операции чиновников Ост-Индской компании, — приносили в виде процентов 623 тыс. ф. ст. в год, т. е. гораздо больше, чем треть чистого земельного налога всей Англии, и гораздо больше, чем удвоенная сумма дивидендов Ост-Индской компании, являющейся номинальным главой собственников этих капиталов. Оплата 383 тыс. ф. ст. в год обеспечивается налогами с населения Карнатика» («Parliamentary history of England», vol. 25, London, 1815, p. 196). Из Карнатика только в виде ростовщических процентов было выжато свыше 20 млн. ф. ст., в результате чего «весь Карнатик напоминал скорлупу выеденного яйца. Поля и деревни Южной Индии были превращены в огромную ферму. Земледельцы пахали и рабочие трудились для того, чтобы результаты их труда ежегодно вывозились в Европу» (R. Dutt. «*The Economic history of British India*, p. 99). Подобное происходило и в других районах страны, находившихся под господством Ост-Индской компании.

[24] К. Маркс, *Ост-Индская компания, ее история и результаты ее деятельности*, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 9, изд. 2, стр. 157.

[25] Данные «Committee of correspondence», представленные совету директоров Ост-Индской компании 9.II.1813 г. («Hansard's parliamentary debates», vol. 25, p. XXVIII).

[26] К. Маркс, *Капитал*, т. I, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 23, изд. 2, стр. 760.

2. Приспособление феодальной эксплуатации к нуждам колониального порабощения (системы заминдари и райятвари)

Разграбление захваченных территорий методами чуть прикрытого военного грабежа и прямого насилия продолжалось долго, несколько десятилетий, но не могло длиться вечно. «Я имею все основания утверждать, — писал в 1789 г. Корнуолис в Лондон, — что треть территорий компании в Индостане сейчас превратилась в джунгли, населенные дикими зверями»[27]. Колонизаторы сознавали, что следует как-то упорядочить, узаконить эксплуатацию, дабы она приносила постоянные доходы. Кроме того, уже к концу XVIII в. явственнее становятся признаки наступления нового этапа в эксплуатации Индии английскими поработителями. К этому времени развитие капитализма в Англии шагнуло далеко вперед. Интересы промышленной буржуазии все в большей степени влияли на внутреннюю и внешнюю политику страны. Английские фабриканты требовали превращения Индии в рынок сбыта для промышленных товаров и в источник сырья, так как это сулило им огромные прибыли[28]. Начинается ввоз в Индию английского текстиля. За 20 лет, с 1794 по 1813 г., экспорт хлопчатобумажных товаров из Англии на Восток, главным образом в Индию, увеличился в 700 раз, составив по стоимости в 1813 г. 109 тыс. ф. ст. Все же это была еще сравнительно незначительная сумма.

Зарождение тенденции к освоению Индии как источника сырья для английской промышленности происходило медленнее, хотя небольшие партии хлопка и индиго уже вывозились из страны.

Наступал третий этап эксплуатации Индии методами первоначального накопления. Они еще доминировали, но, переплетаясь с ними, появились и с каждым годом крепли элементы новых приемов эксплуатации индийских народов теперь уже в интересах британского промышленного капитала. Не случайно, что в этих условиях колониальная администрация, выполняя волю имущих классов Англии, приступила к проведению ряда важных реформ, объективно рассчитанных на длительное приспособление феодальных институтов к зада-

[27] «Lord Cornwallis», vol. II, *Documents,* Oxford, 1926, p. 74.

[28] Один из видных членов английского парламента, выражая взгляды фабрикантов, прямо заявил (14 марта 1806 г.): «Достаточные поставки сырья взамен готовых материалов ускорили бы наступление периода, приближение которого я уже вижу, — периода, когда туземцы Индии будут снабжаться одеждой, изготовленной в Англии из индийского хлопка, предоставляя нашей стране все доходы от фрахта, посредничества, комиссии, страхования и от промышленной деятельности» («Cobbett's parliamentary debates», vol. 6, London, 1806, p. 445).

чам «упорядоченной» колониальной эксплуатации и упрочения британского владычества. По сути дела решалась тройная задача: консолидация методов внеэкономического ограбления индийцев, установление основ «порядка и законности», необходимых для вызревания новых «экономических» приемов эксплуатации Индии английской промышленной буржуазией, создание классовой опоры в виде всецело зависимых от англичан «реформированных» феодалов.

Колониальные реформы, проводившиеся в различных районах, которые имели свои исторические и социальные особенности, и в разное время (за весь этот период соотношение сил в правящем лагере Англии и его интересы менялись), были неодинаковы, но сущность их везде оставалась единой и определялась стремлением поставить местный феодализм на службу иностранной буржуазии. Это стало возможным потому, что колонизаторы узурпировали важнейшую часть надстройки, государство, и с его помощью начали с губительной активностью влиять на феодальные производственные отношения в стране.

В 1793 г. английские колонизаторы издали закон (известный под названием закона «О постоянном заминдарстве») об установлении в Восточной Индии постоянной ставки налогов, получаемых с заминдара (помещика). Закон 1793 г. и другие принятые за ним акты предоставили формальное право собственности на землю лишь одному заминдару, наследственные права общинников и мелких феодалов не были признаны.

«Введением системы заминдари население Бенгальского президентства было сразу лишено своих наследственных прав на землю в пользу местных сборщиков налогов, так называемых *заминдаров*»[29].

Феодальный помещик-заминдар, хотя и получил своеобразное право собственности на землю, что явилось показателем тенденции к развитию частной собственности на землю и отделению ренты от налога, обязан был $^{10}/_{11}$ ренты отдавать английскому колониальному государству. Если же он оказывался не в состоянии внести установленную долю, то его земли государство продавало тому, кто мог уплатить положенную сумму. Стремясь внести требуемые деньги и повысить свои доходы, заминдары усиливали эксплуатацию, увеличивали поборы с крестьянства и нередко сгоняли старых землевладельцев с земли[30]. Старая индийская феодальная знать,

---

[29] К. Маркс, *Военный вопрос. — Парламентские дела. — Индия,* — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 9, изд. 2, стр. 221.

[30] «Я слышал, — писал в 30-х годах XIX в. генерал Д. Бриггс, долго служивший в Индии, — что в Банделькханде согнали с земли две трети старых собственников, многие из которых, доведенные до отчаяния, на-

БИБЛИОТЕКА
17
Института народов
Азии АН СССР

для защиты интересов которой, как любили говорить колонизаторы, был принят закон о постоянном заминдарстве, вскоре почти полностью исчезла[31]. Ее место заняли помещики, вышедшие из ростовщиков, торговцев и служащих колониального аппарата, крепкими узами связанные с новым режимом. Передача земли в аренду и субаренду, ростовщические операции становились обычным явлением. Между непосредственным производителем и заминдаром росла цепь паразитических посредников, каждый из которых стремился получить как можно больше барышей. Эксплуатация крестьян резко возросла. В то время как ставка поземельного налога, получаемого с заминдара, была твердо установлена, размер арендной платы, взимаемой с крестьян, не был фиксированным, и помещик мог произвольно увеличивать его и тем самым усиливать эксплуатацию.

В Бенгалии, Бихаре, Ориссе и отдельных районах Мадрасского президентства, где был проведен закон о постоянном заминдарстве, английские завоеватели сохранили феодализм. В результате принятия этого закона и осуществления ряда последующих мероприятий колониального государства гнет феодальной эксплуатации еще больше усилился. Феодализм в Индии приобрел новые черты. Некоторые важнейшие атрибуты феодальной власти были узурпированы государственной колониальной машиной англичан. «Мы имеем, — писал К. Маркс, — таким образом, в Бенгалии сочетание английского лендлордизма, ирландской системы посредничества, австрийской системы, превращающей помещика в сборщика податей, и азиатской системы, согласно которой подлинным владельцем земли является государство... Недостатки всех этих разнообразных систем целой грудой ложатся на плечи индийского крестьянина, но при этом он не пользуется ни одной из их положительных сторон»[32].

Разновидностью земельно-налоговой системы заминдари явилось так называемое временное заминдарство, введенное в первой половине XIX в. в ряде районов Северной и Центральной Индии. Эта система дала английским колонизаторам

падали на тех, кто занял их земли. Затем, по истечении времени, этих несчастных ловили и предавали смерти, ибо того требовали наши законы» (J. Briggs, *The Present land-tax in India*, London, 1830, pp. 211—212).

[31] «За четыре последующих года (после принятия закона о постоянном заминдарстве. — *А. Л.*) частные наследственные поместья некоторых наиболее богатых и старейших фамилий в стране были проданы за неуплату налогов, а их владельцы превратились в жалких нищих. Тяжелая задолженность, возникшая из-за плохого хозяйствования, привела к тому, что почти все поместья старой знати были проданы с молотка...» (J. Briggs, *The Present land-tax in India*, pp. 187—188).

[32] К. Маркс, *Военный вопрос. — Парламентские дела. — Индия*, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 9, изд. 2, стр. 222.

возможность повышать размеры поземельного налога, ибо ставки его периодически пересматривались[33].

Временное заминдарство приводило в конце концов к тем же последствиям, что и постоянное заминдарство, но оно осуществлялось в несколько других условиях (как внешних, так и внутренних) и в известной степени новыми методами.

В районах временного заминдарства мелких землевладельцев и деревенскую общину лишали наследственных прав не так беззастенчиво. Поэтому часть старых феодалов смогла пережить реформу, а мелкие землевладельцы — сохранить некоторые права. Приспособление старой феодальной системы землевладения и землепользования к нуждам английских колонизаторов было здесь более скрытым, но не менее уродливым. Сочетание наихудших черт европейских и местных земельных отношений оказалось не менее тяжелым, чем постоянное заминдарство. Помещичье-феодальное землевладение не было уничтожено.

Иная система земельно-налогового обложения сложилась в результате чужеземного гнета на юге Индии. Она получила название системы райятвари. При ней определенными правами собственника были наделены главным образом феодализировавшаяся верхушка общины и полноправные общинники. Огромное число землевладельцев прав не получило. Государство и в этом случае оставалось своеобразным верховным собственником земли.

Вводя систему райятвари, колонизаторы думали лишь о том, чтобы увеличить размеры прибавочного продукта, выколачиваемого из крестьян. Недаром один из директоров Ост-Индской компании заявил: «Я думаю, нельзя скрыть или отрицать тот факт, что цель системы заключается в том, чтобы предоставить в распоряжение правительства как можно боль-

---

[33] «Положение заминдаров по закону очень своеобразно. Они не являются ни подлинными лендлордами, ни фискальными чиновниками, назначенными для сбора поземельного налога. Однако почти все они привыкли рассматривать райятов не просто как арендаторов, но как своих крепостных. Они называют себя раджами или королями, а райятов — подданными и почти повсеместно требуют с них больше, чем полагается... Это происходит потому, что весьма трудно определить, что им действительно полагается. Заминдары заставляют райятов делать подарки по случаю свадьбы, рождения или смерти, а также под предлогом соблюдения погребальных ритуалов в честь умерших предков и проведения ежегодных религиозных праздников... Во многих районах они вынуждают райятов трудиться даром на полях или лодках, а также предоставлять им в бесплатное пользование скот или лодки, если таковые имеются. Нередко (особенно в глуши) заминдары еще больше злоупотребляют своей властью и подвергают пыткам несчастного, вызвавшего их недовольство» (A. Kinnaird, *Bengal: its landed tenure and police system,* London, 1854, p. 9).

ше из того дохода, который земля дает в виде ренты»[34]. В отличие от постоянного заминдарства система райятвари, по мнению ее авторов, исключала возможность появления многоступенчатого слоя посредников между английским колониальным государством и производителями. Мадрасский и бомбейский крестьянин стал, подобно французскому крестьянину, жертвой вымогательства частных ростовщиков, но у него не было «никаких наследственных, никаких постоянных прав на землю, как у французского крестьянина. Подобно крепостному, он должен обрабатывать землю в принудительном порядке, но в отличие от крепостного он не обеспечен в случае крайней нужды. Подобно издольщику, он должен делить свой продукт с государством, но государство не обязано авансировать его средствами и инвентарем, как оно обязано это делать по отношению к издольщику», — писал К. Маркс о системе райятвари[35].

Крестьянин превращался в бессрочного арендатора клочка земли, земледельца, опутанного всевозможными повинностями. Фактически он был привязан к земле и являлся крепостным крестьянином. Для районов райятвари не была установлена постоянная ставка поземельного налога, хотя ряд ответственных чиновников английской администрации обещал это сделать[36].

Вводя эту земельно-налоговую систему, колонизаторы объективно помогли части мелких феодалов, вышедших из общинной верхушки деревни, закрепить за собой захваченные и присвоенные ими некоторые наделы общинного крестьянства. Система райятвари не только не уничтожила базы для развития феодально-помещичьего землевладения, а, наоборот, усилила ее. К концу XIX в. в районах райятвари значительные земельные площади также находились в руках помещиков.

Установление этой системы позволило английским сборщикам налогов все сильнее завинчивать налоговый пресс, выжимать из крестьян последние соки[37]. Для выколачивания налогов прибегали ко всевозможным истязаниям и пыткам. «Насилие, — признавал даже совет директоров Ост-Индской компании,— применяется повсюду в Мадрасском президентстве, и при сборе налогов, и в действиях полицейских»[38]. Эпидемии,

[34] H. J. Tucker, *Memorials of Indian government*, London, 1853, p. 131.

[35] К. Маркс, *Военный вопрос. — Парламентские дела. — Индия*, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 9, изд. 2, стр. 222.

[36] См., например: «Hansard's parliamentary debates», vol. 25, pp. 829—830.

[37] «Наши сборщики склонны выколотить последний фартинг, потому что их характеристика зависит от величины собранных налогов. Даже самые низкие ставки нашего налогового обложения очень тяжелы» (H. J. Tucker, *Memorials of Indian government*, p. 115).

[38] «Sessional papers... The House of lords... Accounts and papers... East Indies and East India Company...», vol. XIII, London, 1856, p. 2.

недоедание, голод, приводившие к гибели десятки тысяч человек, стали обычными и на юге Индии. Как в Бенгалии с ее системой заминдари, так и в Мадрасе и Бомбее, где была введена система райятвари, основная часть населения — крестьяне — подвергалась ужасающей пауперизации. Голодные годы следовали один за другим, население вымирало, сельское хозяйство не развивалось, колоссальная задолженность ростовщикам становилась повсеместным явлением. Происходил процесс дальнейшей поляризации: на одной стороне стояли английский колонизатор и его местные агенты — помещик и ростовщик, а на другой — масса порабощенных и обнищавших крестьян.

Английское завоевание Индии пагубно отразилось на феодальном способе производства. Правда, оно не могло остановить и не остановило *дальнейшее развитие феодализма* в Индии, но это развитие происходило теперь в условиях колониальной страны и в уродливом виде. Именно при англичанах, в основном в первой половине XIX в., развитие феодализма в Индии вступило в последнюю стадию — стадию своеобразного позднего феодализма[39].

Земельно-налоговые системы заминдари и райятвари были двумя основными путями консервации видоизмененных феодальных методов эксплуатации крестьян в выгодной для колонизаторов форме. Огромная масса прибавочного продукта, созданного крестьянами, попадала в руки заморских капиталистов (в частности, через их колониальный государственный аппарат), причем помещичий гнет в дальнейшем стал все более сочетаться с гнетом торгово-ростовщического капитала, важным средством эксплуатации индийских крестьян английскими поработителями[40].

---

[39] Вопрос о развитии феодализма на определенном историческом этапе в колониальных условиях очень интересен и сложен. Автор ограничивается его постановкой, так как попытка решить этот вопрос увела бы его далеко от темы данной книги.

[40] В течение долгих лет крупные ростовщики занимались даже откупными операциями как в Британской Индии, так и в княжествах. Размер подобных операций был иногда весьма значителен. В августе 1853 г. в палате лордов английского парламента разбиралась петиция от представителей двух парсов Бомбея — Виккаджи Мерджи и Пестонджи Мерджи, занимавшихся в тот период банковскими и торговыми операциями в Хайдарабаде. Один из лордов так характеризовал карьеру этих дельцов: «Они — члены семьи, связанной с правительством Индии в Бомбейском президентстве крепкими узами. Отцы этих джентльменов были заняты на чрезвычайно ответственной работе по сбору поземельного налога в обширных районах Бомбейского президентства... Кроме того, они занимались банковскими операциями, благодаря чему накопили состояние, мало уступающее состоянию наших великих торговых принцев в Лондоне» («Hansard's parliamentary debates», vol. 122, Third series, London, 1853, pp. 1652—1653).

В 1836 г. власти взяли сбор поземельного налога в свои руки, и от-

Одновременно английские капиталисты своими действиями подрывали натуральный характер производства, вводя денежную форму ренты. Они все больше навязывали индийской экономике угодное им разделение труда. В стране ускоренно развивались товарно-денежные отношения. К. Маркс писал, что «сочетание сельского хозяйства с домашней промышленностью долгое время составляло препятствие и еще теперь мешает экспорту британских товаров в Ост-Индию. Однако там это сочетание было основано на особом положении земельной собственности, которую британцы, в качестве верховных земельных собственников страны, имели возможность подорвать в ее основах и таким образом насильственно превратить часть индийских самодовлеющих общин в простые хозяйства, производящие опиум, хлопок, индиго, коноплю и прочее сырье в обмен на британские товары»[41].

Другим важнейшим моментом, придававшим индийскому феодализму своеобразный характер, было то, что политическая власть индийских феодалов в основном перешла в руки английского колониального государства.

3. Экономика Индии в эпоху промышленного капитализма (начало превращения страны в аграрно-сырьевой придаток Англии)

Промышленный переворот, совершавшийся в Англии при благотворном «вливании» огромных богатств, вывозимых из колоний, все более усиливал английскую промышленную буржуазию и порождал у нее стремление установить новый тип экономических отношений между Англией и Индией. Не возражая против внеэкономического грабежа, она сначала выступала за то, чтобы он сочетался с эксплуатацией Индии в качестве рынка сбыта и источника сырья, а затем стала требовать подчинения его этим задачам. В конце XVIII в. происходило количественное увеличение экспорта британских про-

---

купные операции Мерджи в Бомбейском президентстве прекратились. Тогда эти ростовщики перекочевали в Хайдарабад, где стали ссужать огромные суммы под залог целых районов княжества, с которых они собирали налоги в свой карман. Крупные средства, предоставленные низаму, тратились последним для снаряжения и поддержания индийских войск, участвовавших в афганской войне на стороне англичан. В 1848 г. один английский чиновник доносил, что, как он обнаружил, «некоторые саукары (банкиры-ростовщики) Шолапура в течение последних 25 лет предоставляют крупные авансы различным плательщикам налогов (farmers of revenue) во владениях низама под проценты, размер которых колеблется от 12 до 60» («Hansard's parliamentary debates», vol. 129, Third series, London, 1853, p. 1664).

[41] К. Маркс, *Торговля с Китаем*, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 13, изд. 2, стр. 566—567.

мышленных изделий в Индию, осуществлявшегося через Ост-Индскую компанию.

Уже в первом десятилетии XIX в. монополия Ост-Индской компании на торговлю с Востоком начинает серьезно мешать расширению вывоза английских промышленных товаров в Индию. Кроме того, война в начале XIX в. в Европе и континентальная блокада Наполеона отрезали английскую промышленность от европейских рынков сбыта. Это заставило буржуазию Великобритании более энергично искать новые рынки сбыта. Промышленники и купцы развернули широкую агитацию за отмену привилегий Ост-Индской компании. Крупнейшие города страны — Бирмингам, Лидс, Ливерпуль, Манчестер, Глазго, Шеффилд, Бристоль и десятки других — все чаще направляли в парламент петиции с требованием установления свободы торговли с Индией[42]. В парламентских дебатах того времени не раз приводились слова Адама Смита о том, что «Ост-Индия представляет собою как для мануфактурных изделий Европы и золота и серебра, так и для некоторых других продуктов Америки более обширный и емкий рынок, чем Европа и Америка, взятые вместе»[43].

В 1813 г. монополия Ост-Индской компании на торговлю с Индией была отменена. В результате экспорт английских промышленных товаров, ввозимых в страны, расположенные восточнее мыса Доброй Надежды, главным образом в Индию, быстро увеличивался. В 1814 г. он составил 1600 тыс. ф. ст., а в 1828 г. — уже 5800 тыс., или $^1/_8$ всего английского экспорта. Общий тоннаж английских судов, занятых торговлей с Индией, в 1828 г. равнялся почти 110 тыс. *т*[44].

---

[42] Характерной в этом отношении является петиция от г. Корка, поданная в мае 1812 г. «Хартия, предоставленная Ост-Индской компании, — говорится в петиции, — создает монополию в торговле, чем наносит вред коммерческим интересам империи и ослабляет дух предприимчивости, благодаря которому по существу было создано благосостояние нации. Она усугубляет бедствия, обрушившиеся на британских купцов вследствие лишения их права участвовать в торговле, благами которой пользуются иностранцы. (В это время увеличили торговлю с Индией американские купцы. — *А. Л.*) Податели этой петиции твердо уверены в том, что отмена монополии Ост-Индской компании неизбежно откроет для торговли Соединенного королевства новые обширные рынки и сделает империю более независимой от коммерческих связей с континентальной Европой. Это не может не привести к существенному увеличению нашей морской мощи и финансовых ресурсов. Податели сего смиренно и настойчиво умоляют парламент принять необходимые меры для полной отмены коммерческой монополии Ост-Индской компании к моменту окончания ее настоящей хартии, что вызовет подъем торговли и процветание империи» («Hansard's parliamentary debates», vol. 23, London, 1812, pp. 28—29).

[43] Адам Смит, *Исследование о природе и причинах богатства народов*, т. II, М., 1935, стр. 185.

[44] «Hansard's parliamentary debates», vol. 21, New series, London, 1829, p. 1294.

В 1814 г. Англия ввозила в Индию 213 тыс. ярдов неокрашенных и 800 тыс. ярдов окрашенных бумажных тканей, а в 1826 г. — соответственно 16 и 26 млн. ярдов[45].

Постепенно возрастал и вывоз индийского сырья в метрополию. В первой половине XIX в. особенно крупные размеры принял экспорт индиго, производство которого в Индии после разорения Сан-Доминго расширилось значительно. На индиговых плантациях применялся полурабский труд, крестьяне подвергались всевозможным притеснениям

После того как в 1793 г. параграф обновленной хартии компании разрешил частным купцам ввозить в Индию определенное количество товаров, и особенно после 1813 г. здесь быстро начинают возникать отделения крупных торговых домов Сити или новые компании, связанные с ними. «Эти дома действовали в качестве агентов иностранных фирм, осуществляя импорт британских товаров и экспорт индийских товаров, и потому их стали называть посредническими домами»[46].

Как правило, торговые дома основывались на капитале, добытом путем военного грабежа, ростовщичества и мошеннической торговли. Наглядным примером тому может служить крупнейший торговый дом «Уильям Палмер энд компани»[47].

В начале своей деятельности эта фирма богатела на откупных и ростовщических операциях в Восточной Индии. В тот период низам Хайдарабада испытывал сильные финансовые затруднения, связанные с содержанием английских войск, находившихся в княжестве, и должен был занимать крупные суммы под огромные проценты. По мере роста численности английских войск росли и его долги Палмеру. Так, в 1820 г., когда фирма объединила три отдельных займа в один, долг составил 6 млн. рупий, не считая комиссионного бонуса в 800 тыс. рупий. За этот заем низам должен был платить 24% годовых. Объединение займов произошло по рекомендации английского резидента Рассела и было санкционировано генерал-губернатором лордом Гастингсом, с которым был близок У. Рамболд.

---

[45] «Hansard's parliamentary debates», vol. 19, Third series, London, 1833, pp. 1377—1378.

[46] D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India,* Calcutta, 1937, pp. 32—33.

[47] Эта фирма была основана Уильямом Палмером, сыном генерал-лейтенанта В. Палмера, военного секретаря Уоррена Гастингса, и богатой индуски из знатной семьи. Сам У. Палмер также занимал некоторое время крупные военные посты у низама Хайдарабада. В 1810 г. он ушел с военной службы и основал банковский и коммерческий дом. Его партнерами были У. Рамболд — внук «прославившегося» коррупцией губернатора Мадраса, Х. Созеби — первый помощник английского резидента при дворе низама, еще четыре англичанина, а также местный банкир-ростовщик Банкат Дас.

Кроме откупных и ростовщических операций, фирма «Уильям Палмер энд К°» занималась торговлей хлопком, строевым лесом и т. д. Она являлась также импортером и комиссионным агентом по ввозу английских товаров. Основой деятельности торговых домов, важным источником их силы была помощь английских колониальных властей. Торговые дома имели тесные контакты с Ост-Индской компанией. В начале 30-х годов XIX в., например, 12 ее директоров были связаны деловыми или семейными узами с руководителями посреднических фирм, причем шесть этих фирм имели пакеты акций в банках Ост-Индской компании[48].

Английские посреднические дома в Бенгалии и других районах в значительной мере захватили откупные и банковские операции, потеснив местных купцов во внешнеторговых делах[49].

«С течением времени великие посреднические дома Калькутты к различным коммерческим операциям прибавили еще банковское дело. Было вполне естественно, что «торговые князья Индии» занялись и этим, ибо «они являлись агентами всех гражданских и военных учреждений (английского колониального аппарата. — *А. Л.*), плантаторов и торговцев, разбросанных по Верхним Провинциям, и с наибольшей выгодой использовали помещенные у них вклады»[50].

Многие крупные коммерческие дома имели собственные банковские отделения, а некоторые — и банки. Так, в 1770 г. «Элигзандер энд компани» основал «Хиндустан бэнк», у фирмы «Макинтош энд К°» был свой «Коммёршл бэнк», у фирмы «Палмер энд К°» — «Калкатта бэнк» и т. д. Эти банковские организации, тесно связанные с местным торгово-ростовщическим капиталом, принимали депозиты (главным образом от чиновников Ост-Индской компании), выдавали авансы и даже выпускали бумажные деньги. Их деятельность ограничивалась в основном крупными приморскими городами. Связь с глубинными районами страны они осуществляли через местных торговцев и ростовщиков.

Посреднические торговые дома в первой половине XIX в. способствовали проникновению в Индию английских промышленных изделий и получению сырья из нее. Для своего обогащения они использовали разнообразные методы. Откупные и ростовщические операции, перевод в Англию имущества, на-

[48] A. Baster, *The Imperial banks*, London, 1929, p. 98.

[49] «В Мадрасе, — заявил в 1854 г. видный деятель английского парламента Денби Сеймур, — несколько лет тому назад насчитывалось значительное число богатых армян. Все они исчезли, местные торговцы обанкротились, и вся торговля перешла в руки горстки английских домов, связанных с властями» («Hansard's parliamentary debates», vol. 135, Third series, London, 1854, p. 62).

[50] H. Sinha, *Early European banking in India*, London, 1927, p. 3.

грабленного крупными бюрократами, посредническая торговля с другими странами Востока — все это приносило колоссальные барыши.

Английские торговые дома имели не только конторы, банки и суда, но и крупные плантации, особенно по возделыванию индиго. Капиталы, необходимые для функционирования плантаций, добывались в самой же Индии. «Огромные суммы вложены в производство индиго и сахара. Нельзя, однако, воображать, что весь капитал является собственностью лиц, непосредственно занятых этими операциями. Деньги большей частью авансируются посредническими домами Индии. Обычно это — сбережения гражданских и военных чиновников компании, поместивших их в эти дома»[51]. К 30-м годам XIX столетия, пишет Ромеш Датт, «число европейцев, занятых в производстве индиго, колебалось от пятисот до тысячи человек. Они, как правило, не привозили никакого капитала из Европы, а занимали его в Калькутте либо у индийцев, либо у европейских чиновников компании, либо у посреднических домов, а затем уже основывали фактории. Не известно ни одного случая, когда бы богатый человек отправился в Индию, чтобы основать плантацию индиго»[52].

Посреднические дома были главными хозяевами и извлекали большие барыши из плантаций по производству индиго, на которых господствовал почти каторжный труд, царили насилие и террор. «Факторий, ведущих дело на собственный капитал плантаторов, — писал в начале 60-х годов один англичанин, — очень немного. Они существуют на деньги, полученные под громадный процент у английских домов в Калькутте... Нужно также помнить, что большинство плантаторов — простые агенты торговых домов Калькутты»[53].

К середине 20-х годов XIX в. в Индии насчитывалось уже значительное число крупных торговых домов: в Калькутте — 32, в Бомбее — 15, Мадрасе — 10. Многосторонняя деятельность их отражалась и на организационной структуре. Так, крупная фирма «Эрбэтнот энд К°» в Мадрасе имела следующие отделения: 1) банковское, 2) по посредническим операциям общего характера, 3) импортное и экспортное, 4) кож и шкур (специфика Мадраса), 5) индиго, хлопка и строевого леса, 6) общего судоходства, 7) по имениям и агентствам западного побережья.

Таким образом, ко второй половине XIX в. в Индии возникла сравнительно широкая сеть английских торгово-посреднических домов, обслуживавших интересы английской промыш-

[51] «Hansard's parliamentary debates», vol. 12, Third series, London, 1832, p. 204.
[52] R. Dutt, *The Economic history of British India*, p. 279.
[53] H. Platt, *Bengal planters and ryots*, pp. 13—14.

ленной буржуазии. Эти торговые фирмы осуществляли импорт английских промышленных изделий и одновременно занимались экспортом индийского сырья. Зачастую они не только использовали местных посредников, но и обращались к собственным агентам, производившим закупку сырых материалов. Некоторые крупные посреднические дома имели свои плантации и земельные угодья. Английские торговые фирмы явились одним из тех экономических инструментов, с помощью которых при сохранении феодальных методов эксплуатации осуществлялся процесс превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток капиталистической Англии. Эти торговые дома, хотя и обслуживали интересы дельцов Сити и Манчестера, не были основаны на капитале, привезенном из Англии.

Начавшееся освоение Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка Англии стало губительно отражаться на внутреннем разделении труда, прежде всего на разделении между местной промышленностью и сельским хозяйством. В стране уже давно имелись крупные ремесленные поселения и отдельные ремесленники, работавшие и на внутренний рынок (на феодальный двор и на «народный» спрос), и на внешний. Как уже отмечалось, Ост-Индская компания монополизировала внешнюю торговлю, а также производство ремесленных товаров для нее. Последнее некоторое время развивалось даже под пятой компании, но с прекращением ее торговых операций, отрезанное от внутренних и внешних рынков, оставленное к тому же один на один с британскими фабричными изделиями, оно погибло. Сократилась и сфера деятельности ремесленников, ориентировавшихся на спрос феодалов или мелких потребителей.

Увеличение ввоза английских хлопчатобумажных тканей в Индию на длительное время подорвало производство не только местных тканей, но и хлопка, ибо разорение индийских ремесленников вело к сокращению спроса на него. Британские фабриканты забрасывали родину хлопка хлопчатобумажными тканями, а хлопок в основном закупали в Соединенных Штатах.

Необходимо подчеркнуть, что если какая-либо группировка имущих классов Великобритании возражала против вывоза из Индии определенных видов сырья, то английское правительство немедленно принимало меры, затруднявшие производство и вывоз этого сырья. Вообще процесс превращения Индии в рынок сбыта английских промышленных изделий в течение продолжительного времени происходил быстрее, чем превращение Индии в источник сырья. Это обстоятельство усугубляло страдания индийских трудящихся масс, делало процесс превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток Великобритании вдвойне уродливым.

Эксплуатация Индии английским промышленным капиталом при консервации феодально-помещичьего землевладения и росте ростовщической кабалы приводила к тяжелым последствиям для страны. Подрывалась тысячелетняя цивилизация, разлагалась старая социальная структура индийского общества. «В Индии, — писал К. Маркс, — англичане немедленно применили свою непосредственную политическую и экономическую силу как правители и получатели земельной ренты для того, чтобы разрушить эти маленькие экономические общины. Их торговля оказывает здесь революционизирующее влияние на способ производства лишь постольку, поскольку они дешевизной своих товаров уничтожают прядение и ткачество, исконную неразрывную часть этого единства промышленно-земледельческого производства, и таким образом разрушают общину»[54].

Политическое объединение страны под властью англичан не только не уничтожило феодальной раздробленности, но даже укрепило ее. Так, захватчики оставили марионеточные княжества или создали сотни новых. «Просвещенные» джентльмены, поборники свободной торговли, в течение десятков лет сохраняли такой реликт феодализма, как торговые пошлины на внутренние перевозки из одного пункта в другой. Высокие пошлины, частые осмотры при прохождении населенных пунктов, вымогательства чиновников сковывали внутреннюю торговлю. «Эти пошлины, — признавал официальный комитет по обследованию дел Ост-Индской компании в 1832 г.,—не очень обременительны для крупного купца, но по существу ведут, как считают свидетели, к запрету операций небольшого масштаба»[55].

Английское господство тяжело отразилось на сельском хозяйстве страны: разрушалась старинная ирригационная система, ухудшалось удобрение почвы, вырождался рабочий и молочный скот, примитивная соха и мотыга оставались почти единственными сельскохозяйственными орудиями. Очевидец-англичанин оставил следующее описание экономического положения Бенгалии, наиболее богатой части Индии начала 30-х годов XIX в.: «Бенгалия по своим размерам почти равна Великобритании. Она имеет 30 млн. акров обрабатываемой земли, т. е. столько же, сколько Англия. Налоги, собираемые в Бенгалии, составляют 3,5 млн., в Британии — свыше 50 млн. ф. ст. В Бенгалии стоимость валовой продукции с земли немногим

[54] К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 25, ч. I, изд. 2, стр. 366. — Показательно, что уже в первом десятилетии XIX в. английские фабричные ткани были дешевле местных в среднем на 20—25%, в ряде случаев разрыв составлял 50% («Hansard's parliamentary debates», vol. 25, p. 1043).

[55] «Select committee on the affairs of the East India Company...», vol. III, London, 1832, p. XII.

больше 1 ф. ст. с акра, а расходы на ее производство из-за потери труда и несовершенства орудий составляют в среднем $^3/_4$ валовой продукции; в Англии — 5 ф. ст. с акра, а расходы на производство составляют меньше $^1/_3$ валового продукта. Таким образом, хотя валовой продукт Великобритании превышает валовой продукт Бенгалии только в 5 раз, ее чистая продукция больше в 12 раз. В Бенгалии валовой продукт — 32 млн. ф. ст., разделенный на 24 млн. человек, занятых в сельском хозяйстве, дает 1 ф. ст. и 7 шилл. на душу населения. В Британии валовой продукт — 150 млн. ф. ст. дает 37 ф. ст. и 10 шилл. на человека, занятого в сельском хозяйстве. В Вест-Индии годовая стоимость экспортируемой продукции, за исключением потребляемой самими жителями, равняется 13 ф. ст. и 6 пенсов на душу населения: мужчин, женщин и детей, черных и белых»[56].

Усилившаяся разрушительная «работа» англичан не сопровождалась созиданием. Во многих районах страны производство приходило в упадок. Хозяйничанье английских хищников привело к обезлюдению крупнейших городов. Мелкие производители-ремесленники уходили из городов или погибали. Гибла или хирела самая ценная часть производительных сил страны — люди с их вековыми производственными навыками.

Англия наводнила Индию своими текстильными товарами. За период с 1818 по 1836 г. экспорт пряжи из Великобритании в Индию увеличился в 5200 раз.

Рост торгового оборота, перекачивание в Англию все увеличивавшейся дани, финансирование продвижения товаров в глубь страны, кредитование крупных компрадоров, с помощью которых можно было получить сырье для экспорта, требовали создания новых банков. В 1809 г. произошла реорганизация банка «Бэнк оф Бенгал» (возникшего в 1806 г. и связанного с Ост-Индской компанией). По хартии 1809 г. ему разрешалось продавать и покупать векселя, которые оплачивались только в Индии, т. е. тем самым запрещались операции с иностранными векселями. Деятельность банка ограничивалась пределами страны.

Впрочем, Ост-Индская компания и крупные торговые дома, особенно усилившиеся после 1813 г., еще удерживали за собой монополию в сфере финансирования внешней торговли. Но к концу 20-х годов самостоятельные торговые операции Ост-Индской компании полностью прекратились, а по «частным» каналам резко возросли. Волна банкротств посреднических торговых домов в 1829—1832 гг.[57] значительно уменьшила

[56] «Hansard's parliamentary debates», vol. 19, Third series, pp. 495—496.

[57] Размеры связанных с торговым кризисом потерь отдельных крупных английских домов в 1829—1832 гг. дают некоторое представление об истинном размахе их деятельности: «Элигэндер» потерял 3440 тыс. ф. ст.,

возможности кредитования внешней торговли; новые условия английской торговли с Индией требовали иных методов ее финансирования.

На рубеже 20-х и 30-х годов наметился определенный сдвиг в эксплуатации страны методами промышленного капитала. Дальнейший рост ввоза промышленных изделий, потребность в индийском сырье, меняющиеся условия экономических связей между странами обусловили проведение новых мероприятий, тем более что этого желала промышленная буржуазия, ставшая к тому времени подлинным властителем Великобритании.

Наступление нового этапа эксплуатации Индии в интересах английской промышленной буржуазии было отмечено окончательным запрещением коммерческих операций компании (1833 г.), а также реформами государственного колониального аппарата[58].

Однако к гораздо более далеко идущим последствиям привели социально-экономические изменения, выражавшиеся в дальнейшем развитии общественного разделения труда и росте товарно-денежных отношений. В стране складывалась сильная прослойка крупной торгово-ростовщической буржуазии, обслуживавшей колонизаторов и связанной с ними. Под давлением текстильных фабрикантов Ланкашира в 1836—1842 гг. были отменены пошлины на хлопок, вывозимый из Индии[59]. Капиталистическая Англия все энергичнее добивалась расширения импорта хлопка.

Уже в 40-х годах XIX в. некоторые английские чиновники показывали в парламентских комиссиях, что главным препятствием на пути увеличения производства хлопка является высокий размер земельного налога и отсутствие хороших дорог. Выражая интересы промышленного капитала Англии, Чарлз Вуд и другие чиновники по делам Индии принимали решения о снижении размеров поземельного налога до половины чистого дохода индийского крестьянства. Однако в жизнь указанные решения проводились с большим трудом, ибо это грозило сокращением доходов колониального госу-

---

«Фергюссон» — 3260 тыс., «Палмер» — 2600 тыс., «Макс» — 2470 тыс., «Краттенден» — 1350 тыс., «Колвин» — 1210 тыс. ф. ст.

[58] Показательно, что даже коммерсанты Лондона, ранее поддерживавшие Ост-Индскую компанию, потребовали не продлевать хартию, разрешавшую ей торговые операции. «По их мнению, — писалось в петиции, посланной в парламент, — подкрепленному личным опытом многих из них, коммерческие операции властей Индии, как торговцев, так и промышленников — нарушение принципа свободной конкуренции». Далее выдвигалось требование о свободном доступе к торговле с Китаем (см. «Hansard's parliamentary debates», vol. 23, Second series, London, 1830, pp. 178—179).

[59] J. Dickinson, *Government of India under a bureau cracy,* London, 1855, reprinted Allahabad, 1925, p. 74.

дарства[60]. Чтобы заинтересовать крестьянина в выращивании хлопчатника, нужно было уничтожить феодализм в деревне, а английские власти не хотели этого делать. В Северной Индии по знаменитому уложению (так называемому «регулейшн № VII от 1822 г.») в руки государства отчислялось 83% земельной ренты. Уложение № IX от 1833 г. снизило процент до 66, но на практике продолжались злоупотребления и даже это уложение не соблюдалось: колониальные чиновники М. Бёрд и генерал-лейтенант Томасон, проведя урегулирование налогового обложения... увеличили его с 3,6 млн. ф. ст. в 1838/39 г. до 4,2 млн. ф. ст. в 1847/48 г. В 1855 г. были приняты «Шахаранпурские правила», понижавшие размер поземельного налога до 50% ренты. В следующем десятилетии их действие распространилось на большинство районов страны.

Колонизаторы предпочитали приспосабливать старые приемы внеэкономического, налогового изъятия прибавочного продукта к новым задачам «экономического освоения» страны. Как убедительно показал В. Робертсон, глава сельскохозяйственного департамента в президентстве Мадрас, крестьяне выращивали хлопок исключительно для того, чтобы иметь возможность уплачивать налоги, и делали это путем урезывания и без того голодного рациона[61].

Огромные доходы английские колонизаторы получали от вывоза опиума из Индии в Китай. Ящик опиума, стоивший англичанам приблизительно 250 рупий, продавался в Калькутте перед отправлением в Китай за 1210—1600 рупий, а разница поступала колонизаторам.

В своем стремлении усилить эксплуатацию Индии, ускорить процесс превращения ее в рынок сбыта и источник сырья английские фабриканты и купцы все больше сталкивались с трудностями транспортировки товаров в Индию и из

---

[60] Когда в 1847 г. один из «наивных» фритредеров, Дж. Томпсон, заявил в парламенте, что он стоит за то, чтобы Ост-Индская компания в течение нескольких лет не взимала ренту с земель, находившихся под хлопчатником, в палате общин раздался смех. Президент Контрольного совета Гобгауз, передернув факты, сухо пояснил, что «налоговое обложение земли не имеет никакого отношения к выращиванию хлопчатника или какой-либо другой культуры... Великие средства, поощряющие разведение хлопчатника в Индии... — постройка железных дорог и каналов» («Hansard's parliamentary debates», vol. 92, Third series, London, 1847, p. 486).

[61] «Я спросил у них (крестьян. — *А. Л.*), — рассказывал этот чиновник, — почему бы им не выращивать зерновые, которые принесли бы больше выручки в деньгах с земель, занятых под хлопком. В ответ они заявили, что если станут выращивать только зерновые, то будет нечем платить, ибо вместе с семьями съедят весь урожай. Сейчас они вынуждены ограничивать себя и питаться два раза в день вместо трех, а так как хлопок есть нельзя, у них появляется возможность получить деньги и выплатить ренту» (цит. по: W. Digby, *India for the Indians — and for England*, London, 1885, p. 90).

нее. Начались поиски более коротких путей. Одновременно появлялись новые средства сообщения. Уже в 30-х годах рассматривались проекты судоходства в Индию по Средиземному морю, через р. Евфрат или через Суэц. У индийских берегов появились первые английские паровые суда. В 40-х годах возникла крупнейшая английская пароходная компания по торговле с Востоком «Пининсулар энд ориентл компани». Стремление английской буржуазии улучшить средства сообщения с целью сократить время обращения капитала вело к усилению сосредоточения центров производства, с одной стороны, и рынков сбыта — с другой.

Колонизаторы способствовали развитию в деформированном колониальном обществе Индии товарно-денежных отношений в таких формах, в таком направлении и в такой степени, какие соответствовали задачам максимальной эксплуатации страны в интересах английского промышленного капитала. Причем эволюционирует и развивается система торговых и кредитных институтов, предназначенных не только для эксплуатации Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка, но и для того, чтобы держать «вожжи» индийской торгово-ростовщической системы в английских руках. Не случайно поэтому в эти годы возникают новые и упрочиваются старые звенья британской банковской организации в Индии.

В 1840 и 1842 гг. открылись «Президенси бэнк оф Бомбей» и «Президенси бэнк оф Мадрас», образованные по тому же принципу, что и «Бэнк оф Бенгал», и также связанные с Ост-Индской компанией.

Деятельность президентских банков ограничивалась в основном кредитованием крупной внутренней торговли страны, выгодной английскому капиталу, и финансовой помощью колониальным властям. В 1852 г. этим банкам было разрешено выдавать авансы под залог акций железнодорожных компаний, получивших государственную гарантию.

Президентские банки, созданные под крылышком Ост-Индской компании, должны были установить связь английского промышленного капитала с местным торгово-ростовщическим капиталом, использовать последний для проталкивания английских промышленных товаров и выкачки сырья из Индии, для усиления эксплуатации индийских трудящихся при сохранении в деревне господства феодальных методов эксплуатации.

Образование частных английских банков, действовавших внутри страны, происходило сравнительно медленно. За период с 1833 по 1854 г. было основано около 20 некрупных английских банков, таких как «Агра энд юнайтид сёрвисис бэнк», «Норс-уэстерн бэнк оф Индиа», «Дели бэнкинг корпо-

рейшн», «Канпур бэнк» и др.[62]. Они проводили операции местного характера и ограничивались в основном обслуживанием интересов небольшого числа английских чиновников и дельцов.

Усиление эксплуатации страны промышленной буржуазией Великобритании выразилось, в частности, в увеличении ввоза английских промышленных товаров и вывоза индийского сырья, что приводило к росту расчетов между двумя странами. Потребность в образовании новых банков по кредитованию внешней торговли все больше возрастала. Высокие прибыли, получаемые от этих операций, делали банковское дело очень выгодным. Но на пути создания новых банков по финансированию внешней торговли стояло препятствие в лице Ост-Индской компании и крупных английских торговых домов.

Первым английским коммерческим банком, пробившим брешь в монополии Ост-Индской компании, был «Ориентл бэнкинг корпорейшн». Он образовался в 1842 г. из «Бэнк оф Уэстерн Индиа». Цель его заключалась в учете иностранных векселей, что президентским банкам делать не разрешалось. Появление одного разменного или валютного банка, занимавшегося кредитованием внешнеторговых операций и обменом валют, не могло, конечно, решить проблему финансирования внешней торговли. Дело осложнялось еще тем, что Ост-Индская компания в 1852 г. прекратила выдачу ссуд под товарные документы для частных граждан. Одновременно в результате очередных банкротств и кризиса 1847 г. значительно сократились банковские операции торговых домов. Это еще больше обострило потребность в расширении сети разменных банков, необходимых для развития новых средств эксплуатации народов Индии[63].

В 1853 г. возникло еще два разменных банка — «Чартерд бэнк оф Индиа, Острэлиа энд Чайна» с номинальным капиталом 644 тыс. ф. ст. и «Чартерд бэнк оф Эйша» с капиталом миллион фунтов стерлингов. Последний в дальнейшем слился с «Мёркэнтайл бэнк оф Индиа», и возник новый

---

[62] B. R. Rau, *Present-day banking in India,* Calcutta, 1930, pp. 163, 165—166.

[63] Английская буржуазия первоначально прибегала к приемам, которые могли бы возместить отсутствие разменных банков. К Маркс следующим образом описал один из таких приемов: «В отдаленных странах, где благородный металл получить не легко, когда векселя редки и их не хватает для производства платежей Англии, естественным следствием является поднятие цен тех продуктов, которые обыкновенно вывозятся в Англию, так как на эти продукты возникает повышенный спрос для отправки их в Англию вместо векселей; это часто имеет место в Индии» (К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. XIX, ч. II, изд. 1, стр. 141).

банк — «Чартерд мёркэнтайл бэнк оф Индиа, Ландн энд Чайна».

Как заявляет Бастер, специалист по английским колониальным банкам, разменные банки «со дня их образования составляли в Лондоне компактную и однородную группу. Они были связаны между собой или с английскими внутренними банками разветвленной системой, при которой одни и те же лица входили в состав совета директоров различных банков, не говоря уже об их деловых контактах и коммерческом происхождении»[64].

Старые посреднические дома и крупные торговцы вначале препятствовали возникновению этих банков, видя в них своих конкурентов. Но позже они изменили свое отношение к ним. Начался быстрый процесс сращивания английских торгово-посреднических домов и разменных банков.

Монополия старой английской торгово-финансовой олигархии на операции, связанные с финансированием внешней торговли Индии, была сломлена. Но эта победа одной группы английской буржуазии над другой не уничтожала, а усиливала эксплуатацию народов Индии, придавала ей новую форму, соответствовавшую новым требованиям английской буржуазии в целом.

Импорт в Индию с 1834 по 1858 г. вырос с 6154 тыс. ф. ст. до 31 093 тыс. в год, т. е. в 5 раз; а экспорт — с 8188 тыс. ф ст. до 28 278 тыс., т. е. в 3,5 раза[65]. В 1850 г. в Индию шла $^1/_4$ английского экспорта хлопчатобумажных тканей. Это обеспечило работой $^1/_8$ английского населения и составляло $^1/_{12}$ национального дохода Англии. Однако, несмотря на абсолютный рост импорта английских товаров, потребление последних в Индии, в расчете на душу населения, оставалось очень низким[66].

Усиление процесса превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток европейского, в первую очередь английского,

---

[64] A. Baster, *The Imperial banks*, p. 120.

[65] R. Dutt, *The Economic history of India in the Victorian age*, London, pp. 158—160.

[66] «Несмотря на огромные возможности Индии и британской промышленности, — заявил в 1841 г. один из членов английского парламента, — потребление наших промышленных изделий в Индии меньше, чем в любой другой части владений Англии. В то время как наши колонии в среднем потребляют на одного человека английских товаров на 1 ф. ст. и 10 шилл., жители Индии — только на 6 или 7 пенсов (т. е. в 50—60 раз меньше! — *А. Л.*). Не должны ли мы закупать сырье у индийцев для того, чтобы поощрять их покупать наши промышленные изделия?» («Hansard's parliamentary debates», vol. 56, Third series, London, 1841, pp. 603—604).

В 1851 г. потребление на душу населения английских промышленных товаров в Вест-Индии составляло 14 шилл., в Чили — 9 шилл. 2 пенса, в Бразилии — 6 шилл. 5 пенсов, а в Индии — только 9 пенсов («Hansard's parliamentary debates», vol. 128, Third series, London, 1853, p. 1016).

промышленного капитализма все более болезненно отражалось на экономике страны и особенно на положении трудовых слоев населения. Так, если в 1824 г. вывоз английского муслина в Индию едва достигал миллиона ярдов, то в 1857 г. он превысил 64 млн. ярдов. Это приводило к упадку городов и традиционных ремесленных центров. Население г. Дакки, например, уменьшилось со 150 тыс. до 20 тыс. «Этот упадок индийских городов, — писал К. Маркс, — славившихся прежде своими изделиями, нельзя, однако, считать самым худшим результатом английского господства. Британский пар и британская наука окончательно уничтожили на всей территории Индостана связь между сельскохозяйственным и ремесленным производством»[67].

Разрушение деревенской общины, втягивание Индии в мировое разделение труда, развитие товарно-денежных отношений при консервации феодальных методов эксплуатации основной массы населения — все это вызвало во второй половине XIX в. относительное перенаселение в индийской деревне, которое затем превратилось в массовое и хроническое явление. Чудовищное налоговое обложение и торговая политика англичан в Индии, со всеми ее последствиями, вели к прямому разорению крестьян[68]. Богатели только помещики, торговцы-посредники и ростовщики.

Тяжелое положение крестьян усугублялось тем, что английское владычество мешало применению труда разорившихся производителей в промышленности, которая развивалась очень медленно, или в сельском хозяйстве, которое почти не развивалось.

Отсталость индийской экономики усиливалась также относительным хроническим перенаселением индийской деревни. В условиях колониального порабощения страны для этих «лишних людей» не было иного выхода, кроме голодной смерти. Периодические голодовки, уносившие миллионы человеческих жизней, — вот одно из тех «благодеяний», которые принесло многострадальному индийскому народу колониальное порабощение.

Результатом английского господства было не только появление растущей армии безземельных и малоземельных кресть-

---

[67] К. Маркс, *Британское владычество в Индии*, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 9, изд. 2, стр. 133—134.

[68] «Только в одном дистрикте Коимбатор, — заявил, например, в 1854 г. Блэкет в английском парламенте, — число земледельцев-пауперов, вкладывающих в землю от одной до 35 рупий, или от 2 до 7 шилл., увеличилось с 971 до 3607, в то время как число сравнительно богатых арендаторов, имеющих от 50 до 500 рупий, вложенных в землю, уменьшилось с 78 до 28» («Hansard's parliamentary debates», vol. 135, Third series, London, 1854, p. 50).

ян, но и забрасывание огромных площадей плодородной земли, которые оставались невозделанными[69].

В 40-х и особенно 50-х годах усилилось стремление англичан к аннексии княжеств и вообще к урезыванию прав и доходов значительных прослоек индийских феодалов, хотя последние, как правило, всячески выражали свою преданность колонизаторам. Главной причиной было желание англичан увеличить собственные доходы. Показательный в этом отношении подсчет сделал крупный английский чиновник Д. Кэмпбелл. По его данным, общая сумма налогов равнялась примерно 48 млн. ф. ст., из них на долю княжеств приходилось 13 млн. Кроме того, известную сумму составляли средства, выплачивавшиеся индийцам (пенсии феодалам и т. п.) на британских территориях, а также та часть налоговых поступлений, которая входила в доходы мелких княжеств. Определенную долю доходов англичане теряли в связи с тем, что некоторые земли были освобождены от налога. Все это в общей сложности достигало 5 млн. ф. ст. Потери налоговых поступлений для англичан в результате введения системы постоянного заминдарства в Бенгалии исчислялись в 2 млн. ф. ст. Помимо этого, сумма 2469 тыс. ф. ст. не попадала в руки англичан, ибо уходила на выплату политических пенсий, составляла доходы от наследственных должностей в Бомбее и т. д. Следовательно, 22 469 тыс. ф. ст. доставались различным группам индийских феодалов. В целом колонизаторы получали в виде налогов 25 289 тыс. ф. ст.[70]. Именно желание урвать побольше из остающейся части валовых налогов — 22,5 млн. ф. ст., — уходившей в карманы феодалов, и порождало у английских колонизаторов стремление к захватам местных княжеств и доходов менее крупных феодалов.

Таким образом, эксплуатация Индии методами промышленного капитала первоначально привела к деформации эволюционировавшего индийского феодализма, а затем и к деформации процесса его разложения под влиянием как факторов внутреннего социально-экономического развития, так и под воздействием чужеземной капиталистической формации,

---

[69] «У нас есть показания Дайкса и Бурдильона о том, что в различных частях страны имеется много деревень, где огромные массы плодородной земли из года в год остаются необработанными: налоговое обложение столь велико, что не покрывается выручкой от урожая. Кроме того, большая площадь очень продуктивных земель в стране не обрабатывается из-за чрезмерных налоговых требований правительства... Как показал Дайкс, коллектор Салема, когда райяты в последнее время пытались улучшить свое хозяйство, разбивая фруктовые сады и создавая водоемы, их облагали дополнительными налогами» («Hansard's parliamentary debates», vol. 135, pp. 47—48).

[70] G. Campbell, *Modern India,* London, 1853, p. 411.

имущие классы которой закабалили страну. Создалось крайне противоречивое положение, невиданное в истории европейского феодализма: представители иностранных имущих классов «оседлали» развитие местного феодализма, вводя то, чего так «жаждало» индийское общество (частная собственность на землю, ликвидация внутренних таможенных барьеров, рост товарно-денежных отношений, обеспечение внутреннего «мира и порядка» и т. д.).

Однако эти мероприятия, к которым вело само внутреннее социально-экономическое и политическое развитие Индии и которые способствовали эволюции местного феодализма, проводились в таких формах и такими методами, что искажалась самая сущность нового (пародийность частного землевладения, приобретшего феодально-колониальный характер, подрыв нормального общественного разделения труда между индийским городом и деревней, упадок ремесленной промышленности, развитие товарно-денежных отношений на базе уродливого разделения труда между Англией и Индией, усиление внеэкономического гнета и насилие колонизаторов). Короче, подрывались некоторые устои старых форм феодализма, но одновременно консервировались и приспосабливались к нуждам колониального ограбления более «современные» виды феодальной эксплуатации, натуральная замкнутость подрывалась, но не вследствие всестороннего разделения труда внутри страны, а в результате однобокого разделения труда между индийской деревней и английским городом. Колонизаторы способствовали расширению сферы действия товарно-денежных отношений настолько, насколько это было необходимо для проталкивания своих товаров и получения местного сырья.

Английское завоевание не только трансформировало местный феодализм, но и обескровливало страну. По существующим оценкам, имущие классы Англии за период с 1757 по 1857 г. получили из Индии 500—1000 млн. ф. ст.[71]. Все это прямо влияло на классовую структуру индийского общества. Имущие классы страны должны были приспосабливаться к колониальной обстановке, и их удельный вес был гораздо более «тощим», а имущественные контрасты — более глубокими, чем в самостоятельных странах.

Чрезвычайно важным орудием, созданным господствующими классами капиталистической Англии для порабощения и эксплуатации Индии, был колониальный бюрократический аппарат. Государственный механизм Индии характеризовался рядом таких особенностей, которые весьма отличали его от государственных образований в самостоятельных капитали-

---

[71] B. R. Rau, *Present-day banking in India*, p. 574.

стических странах Европы, что и заставляет назвать его колониальным.

Колониальный государственный аппарат в Индии не был порождением лишь общественных производственных отношений Индии или Англии. Его возникновение и последующее развитие есть результат сложного взаимодействия между феодальной Индией и капиталистической Англией. Кроме того, он выступал и в качестве продукта двух различных общественно-экономических формаций, и в качестве важнейшего орудия осуществления связей между ними. Вместе с тем колониальный аппарат возник не просто из взаимных контактов Англии и Индии, а из специфических, антагонистических отношений между ними, и сам служил выражением этой непримиримости.

Колониальное государство было наиболее ярким и конкретным проявлением того, что Индия — порабощенная и эксплуатируемая страна, а Англия — поработитель и эксплуататор. Вполне естественно поэтому, что в период народного восстания 1857—1859 гг. задача достижения независимости по сути дела сводилась к вопросу о сломе английской колониальной бюрократической машины. Во время народного восстания объективно вопрос стоял не только об уничтожении некоторых, в основном верхних, звеньев колониального государства, но и о захвате государственной политической власти и об изгнании английских колонизаторов из страны.

Основная масса восставших включала разорившихся и нищавших ремесленников, обездоленных крестьян. Именно они составляли движущую силу восстания. Народное выступление в ряде случаев пытались использовать в своих классовых интересах обедневшие представители старой феодальной знати. Восстание было одним из проявлений народного гнева, который вызвал волну восстаний по всей Азии. Это не случайно. Ведь ко второй половине XIX в. полностью сказались разрушительные последствия деятельности европейского капитала в Азии. Старая социальная система разлагалась, а новая не возникала. Миллионы ремесленников и крестьян теряли всякий источник существования. Главным препятствием на пути развития производительных сил страны был колониальный гнет.

В период народного восстания 1857—1859 гг. английское господство висело на волоске. Только путем напряжения всех сил капиталистическая Англия смогла потопить в крови это выступление народа. Несмотря на поражение, восстание оказало огромное влияние на последующее развитие Индии, в том числе ее экономики. Оно нанесло серьезный удар по феодальным отношениям и их «высшим» хранителям — английским колонизаторам. Народные выступления 1857—1859 гг.

обозначали рубеж в истории индийского феодализма, после которого феодальные отношения подрывались и сфера их действия постепенно сокращалась, хотя феодальные пережитки в индийской деревне оставались и дальше чрезвычайно сильными и живучими.

Период 60—80-х годов XIX в. был временем «расцвета» эксплуатации Индии методами промышленного капитализма и одновременно становления новых приемов, свойственных эпохе империализма. Английская промышленная буржуазия (еще не породившая монополистическую буржуазию и не уступившая последней ведущую роль и власть в империи) оставалась «хозяином» Индии, но стала неизмеримо более богатой и сильной, чем раньше. Наряду со спецификой английского капитализма той поры — монополией фабричного производства и колониальной эксплуатации — это придавало методам эксплуатации Индии английским промышленным капиталом определенные черты, присущие эпохе господства монополистического капитала (первое время — по форме, а затем — и по существу).

В 1859 г. К. Маркс сделал важное замечание о новых чертах в развитии английского капитализма. «Великобритания получает в виде импорта из других стран некоторые доходы, сама не давая никакого эквивалента взамен, как это происходит при взимании в различных формах индийской дани и при получении других доходов в виде процентов на капитал, отданный взаймы в прежние периоды. Растущая диспропорция между британским импортом и экспортом доказывает поэтому только то, что Англия по отношению к мировому рынку развивает свою функцию заимодавца еще с большей быстротой, нежели свою функцию фабриканта и купца»[72].

Ограбление Индии путем использования ее в качестве рынка сбыта и источника сырья количественно настолько возросло, что возникли качественно новые приемы грабежа, свойственные уже следующему этапу в истории английского колониализма (для удобства и цельности изложения о них будет сказано в начале следующей главы).

В это время происходят важные изменения в социально-экономической структуре самого индийского общества. Отдельные зародыши капиталистических отношений, появившиеся еще в 40—50-е годы, начинают в наиболее развитых частях страны превращаться в «очаги» капиталистического уклада. Формируется тонкая прослойка буржуазной интеллигенции, выдающиеся представители которой начинают уже критиковать отдельные стороны колониального режима.

---

[72] К. Маркс, *Фабричная промышленность и торговля*,— К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 13, изд. 2, стр. 520—521.

Об ускорении процесса превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток и рынок сбыта товаров Англии лучше всего свидетельствуют данные внешней торговли. За период с 1859 по 1877 г. импорт в Индию вырос с 34,5 млн. ф. ст. до 49 млн., а экспорт — с 30,5 млн. ф. ст. до 65 млн.[73]. Растет ввоз главным образом таких товаров, как хлопчатобумажные ткани, пряжа, шелковые и шерстяные изделия. Экспорт Индии состоял почти исключительно из сырьевых продуктов: хлопок, зерновые, шкуры, индиго, джут, чай. Первое место по стоимости занимал вывоз опиума, приносивший колоссальные доходы колонизаторам.

Гражданская война в США и вызванный ею хлопковый бум в Индии наиболее отчетливо продемонстрировали грабительский характер действий английских колонизаторов в индийской деревне. Резкий рост цен на хлопок повысил доходы райятов-хлопкоробов (особенно в Западной Индии). Но английские чиновники сразу же увеличили размер поземельного налога, захватив тем самым большую часть этих доходов. Когда американский хлопок появился на мировом рынке, цены на индийский хлопок резко упали, но ставки поземельного налога не были понижены. Это привело к всеобщему разорению крестьян, быстрому росту задолженности, голоду и, наконец, к восстанию в середине 70-х годов в Махараштре. С 1859 по 1877 г. все налоговые поступления в стране возросли с 36 млн. ф. ст. до 56 млн., т. е. в 1,5 раза[74].

Об усилившейся эксплуатации английским капитализмом Индии во второй половине XIX в. свидетельствуют неопровержимые факты. В 1870 г. известный индийский общественный деятель Дадабхой Наороджи сделал следующий вывод: «Весь свой продукт Индия получает от земли. Валовой поземельный налог на 1870/71 г. установлен размером немного выше 21 млн. ф. ст. Я предполагаю, что, оставаясь в пределах достоверности, можно сказать: правительство в виде поземельного налога берет в среднем $^1/_8$ часть валового продукта страны, если не больше. Это дает нам цифру валового продукта около 168 млн. ф. ст. Добавим к этому валовой налог с опиума — 7 млн. ф. ст., валовой налог с соли — 6 млн. ф. ст. и с леса — 600 тыс. ф. ст. Таким образом, общая сумма стоимости сырого продукта страны составит примерно 182 млн. ф. ст., или для округления, скажем, почти 200 млн. ф. ст., если добавить добычу 0,5 млн. *т* угля, продажу земли и все другие возможные доходы. В настоящее время население Британской Индии насчитывает около 150 млн. Так что на душу населения приходится меньше 27 шилл. в год» (табл. 1).

---

[73] Большое место в импорте занимал ввоз благородных металлов: 12,8 млн. ф. ст. в 1859 г. и 11,5 млн. в 1877 г.

[74] R. Dutt, *The Economic history of India in the Victorian age*, p. 373.

Таблица 1

Валовая продукция отдельных провинций в конце 60-х годов XIX в.*

Провинция	Стоимость валового продукта с обрабатываемой земли (млн. ф. ст.)	Население (млн.)	Стоимость валового продукта на душу населения (рупии)
Центральные провинции	16	9	18
Пенджаб	36	17,5	21
Северо-Западные провинции	40	30	14
Бенгалия	96	67	15
Мадрас	36	26,5	14
Бомбей	40	11	36
Ауд	13	9,5.	14
Всего	277	170 500	

* D. Naoroji, *Poverty and un-British rule in India,* London, 1901, p. 34.

В 1876 г. Д. Наороджи счел необходимым повысить оценочную цифру валового продукта «с 200 млн. ф. ст. до 300 млн., включив продукцию обрабатывающей промышленности, акциз на спиртные напитки и достаточный допуск на любые другие упущения. Тем самым на душу населения приходится 40 шилл. валовой продукции — это наивысшая оценка»[75].

Значительная часть налогов, полученных в Индии, затем переводилась в Англию. Эти средства, называемые английскими властями «расходами на родине», были прямой данью, которую Англия собирала в Индии. О размерах колониальной дани позволяют судить следующие цифры (тыс. ф. ст.)[76]:

	В среднем за год
1835—1839 гг.	5 347
1840—1844 гг.	5 930
1845—1849 гг.	7 760
1850—1854 гг.	7 458
1855—1859 гг.	7 730
1860—1864 гг.	17 300
1865—1869 гг.	24 600
1870—1872 гг.	27 400

[75] D. Naoroji, *Poverty and un-British rule in India,* p. 2.
[76] Ibid.

«То, что англичане, — писал К. Маркс в 1881 г., — отбирают ежегодно у индийцев — в виде ренты, железнодорожных дивидендов от совершенно бесполезных для самих индийцев железных дорог, пенсий военным и гражданским чиновникам, издержек на афганские и иные войны и пр., и пр., — то, что они берут у них *без всякого эквивалента,* не считая того, что они ежегодно присваивают себе *в самой* Индии, т. е. *стоимость одних только неоплачиваемых продуктов*, которые индийцы должны ежегодно отправлять в Англию, — *превышает общую сумму дохода 60 миллионов земледельческих и промышленных работников Индии!* Это — кровавое, вопиющее дело! Голодные годы следуют там один за другим, причем голод достигает *размеров*, о которых в Европе до сих пор даже и не подозревают»[77].

К началу 70-х годов Индия в значительной мере уже превратилась в аграрно-сырьевой придаток и рынок сбыта для капиталистической Англии и в некоторой мере для континентальной Европы и США. В то же время в индийской деревне продолжали господствовать феодальные методы эксплуатации, переплетавшиеся с торгово-ростовщической кабалой. Английские колонизаторы эксплуатировали страну как рынок сбыта промышленных товаров и источник сырья. Кроме того, используя прямое внеэкономическое принуждение, они получали огромные доходы от ничем не прикрытого грабежа через колониальный аппарат.

Механизм выкачки богатств из Индии был тщательно отработан и достиг губительного для Индии совершенства. Ромеш Датт, один из четырех ведущих идеологов нарождавшейся индийской буржуазии конца XIX в., нарисовал довольно правильную картину взаимодействия различных частей этого механизма.

«Ежегодная выкачка богатств (economic drain) в Англию производится непосредственно из налоговых поступлений. Огромная часть последних взимается с земли в виде земельного налога, а он обычно уплачивается производителями в Южной Индии и помещиками в Северной Индии, получающими в свою очередь определенную арендную плату от арендаторов. Для того чтобы внести налоги или арендную плату, крестьяне должны продавать большую часть урожая своих полей, оставляя для собственного потребления совершенно недостаточный запас. Купцы-экспортеры имеют своих агентов по всей стране для скупки того, что вынуждены продавать производители. Железные дороги быстро перевозят эти товары в приморские порты, откуда они экспортируются в Евро-

[77] К. Маркс — Н. Ф. Даниельсону в Петербург. Лондон, 19 февраля 1881 г., — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. XXVII, изд. 1, стр. 113.

пу. Индия представляется человеку, путешествующему вокруг света зимой, когда в каждом крупном городе или на рынке происходят все эти операции, крайне деловым местом. Но за видимостью бойкой торговли зерном кроется ограбление дома и деревни производящей нации и лишение ее пищи в губительных размерах, чтобы выплатить ежегодную дань, которую Англия требует от Индии»[78].

[78] R. Dutt, *The Economic history of India in the Victorian age*, pp. 348—349.

Глава вторая

НАСТУПЛЕНИЕ ЭПОХИ ИМПЕРИАЛИЗМА И СТАНОВЛЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО УКЛАДА В ИНДИИ

Громадные колониальные владения Англии и монопольное положение ее на всемирном рынке определили раннее появление и развитие в стране ряда признаков загнивания и паразитизма капиталистического общества, свойственных эпохе империализма. В рассматриваемый период промышленная и колониальная монополия Великобритании в значительной мере зиждилась на эксплуатации завоеванной Индии. «Сначала Англия, — указывал В. И. Ленин, — стала, раньше других, капиталистической страной и, к половине XIX века, введя свободную торговлю, претендовала на роль «мастерской всего мира», поставщицы фабрикатов во все страны, которые должны были снабжать ее, в обмен, сырыми материалами. Но *эта* монополия Англии уже в последней четверти XIX века была подорвана, ибо ряд других стран, защитившись «охранительными» пошлинами, развились в самостоятельные капиталистические государства. На пороге XX века мы видим образование иного рода монополий: во-первых, монополистических союзов капиталистов во всех странах развитого капитализма; во-вторых, монополистического положения немногих богатейших стран, в которых накопление капитала достигло гигантских размеров. Возник громадный «избыток капитала» в передовых странах»[1]

Наступление империалистической эпохи привело к ожесточенной борьбе за монопольные рынки сбыта, источники сырья, сферы приложения капитала. Крупнейшие капиталистические державы на рубеже XX в. захватили все территории, которые можно было захватить. Территориальный раздел мира закончился. Теперь можно было ставить вопрос лишь о его переделе.

Чрезвычайно возросло значение колоний, являвшихся источником доходов, получаемых внеэкономическим путем, по-

[1] В. И. Ленин, *Империализм, как высшая стадия капитализма*, — Сочинения, т. 27, изд. 5, стр. 359.

ставщиком дешевой рабочей силы, военно-стратегическим плацдармом. Закабаление и систематическая эксплуатация колониальных и зависимых стран становятся одним из важнейших условий получения сверхприбылей монополистами.

Особенно важное значение колонии приобрели и как место приложения «избыточного» капитала. На новой стадии развития капитализма роль колоний как места приложения капитала неразрывно связана с ролью колоний как монопольного рынка сбыта, монопольного источника сырья и пр., что обеспечивает финансовому капиталу огромные прибыли от эксплуатации людских и природных ресурсов этих стран.

1. Роль колониального государства в создании предпосылок эксплуатации Индии в интересах английского монополистического капитала

В создании материально-организационных предпосылок для экспорта британского капитала в Индию огромную роль сыграл английский колониальный аппарат. Уже в 40-х годах в метрополии возникает ряд крупных компаний — железнодорожных, пароходных, чайных, — стремящихся приложить свои капиталы в Индии. Однако до 70-х годов и даже до более позднего времени проходил, так сказать, «утробный» процесс созревания новых приемов эксплуатации. Государство взяло на себя основные расходы, связанные с образованием новых материальных объектов эксплуатации. Оно проводило изыскательские и экспериментальные работы. Когда все было готово и частные компании могли начать свою деятельность, колониальные власти, выполняя волю английской буржуазии, продолжали опекать их: предоставляли землю, различные льготы и, что самое главное, гарантировали определенный размер прибыли с вложенного капитала[2].

Колониальные власти обеспечили наиболее благоприятные условия для экспорта британского капитала, для выгодного функционирования английских фирм в Индии. В известной мере поддержка оказывалась и тем слоям местной буржуазии, в деятельности которых монополисты Англии были заинтересованы. Помещики и компрадорские слои буржуазии выступали социальной опорой захватчиков. Важной функцией колониального аппарата в тот период было расширение британских владений и «защита» английских интересов в прилегающих к Индии странах. В этих целях интенсивно ис-

---

[2] Один из членов английского парламента справедливо заметил, что в Индии «капиталисты уже настолько привыкли к поддержке властей, что вряд ли будут что-либо делать самостоятельно» («Hansard's parliamentary debates», vol. 198, Third series, London, 1869, p. 541).

пользовались индийские войска и деньги. Индийский народ должен был оплачивать стоимость новых цепей, выкованных для его порабощения.

Колониальное государство проводило такую экономическую политику, которая, с одной стороны, способствовала возникновению нужных английской буржуазии капиталистических предприятий в Индии, с другой — тормозила ее социально-экономическое развитие. В самостоятельных странах Европы государство явилось мощным средством становления национального капиталистического предпринимательства и поощрения развития капитализма в целом (особенно на начальном этапе его развития). В Индии же эти процессы совершались в крайне искаженном виде и были наполнены иным содержанием. Во-первых, колониальное государство насаждало (или содействовало этому) *иностранное* капиталистическое предпринимательство, причем преимущественно в виде современных предприятий, но в ограниченной сфере народного хозяйства; во-вторых, и это главное, подобное вмешательство и сам тип насаждавшегося капиталистического предпринимательства препятствовали развитию капитализма в целом.

Во второй половине XIX в. в стране происходит становление капиталистического уклада и сразу же обнаруживается основная особенность развития капитализма в Индии, присущая в большей или меньшей степени всем колониальным и зависимым странам, но отличающая их от капиталистических государств Европы и США. Капиталистический уклад не был единым, он включал два взаимосвязанных и в то же время противостоящих друг другу элемента: 1) иностранное предпринимательство, выраставшее из потребностей английского капитализма, но приспосабливавшееся к специфике Индии, оно впитывало в себя весь «опыт» предшествующей колониальной эксплуатации и означало ее дальнейшую интенсификацию и модификацию; 2) индийский капитализм, порожденный внутренним развитием страны и означавший новый этап в ее социально-экономической истории. Эволюция указанных «половинок» капиталистического уклада протекала в разных формах, темпах, сферах экономики и имела диаметрально противоположное значение для судеб Индии.

Двуединость и в то же время противоречивость этого явления имели принципиальное значение, так как демонстрировали существование двух различных типов капиталистической эволюции. Становление английского капиталистического предпринимательства вело, конечно, к развитию (правда, ограниченному) производительных сил в стране, но в целом было реакционным и антинациональным, ибо препятствовало самостоятельному экономическому и политическому разви-

тию Индии. Если в независимых государствах Европы новые, капиталистические производственные отношения давали определенный простор для роста производительных сил, то в Индии английский капитал создавал такой тип капитализма, который с самого начала был тормозом и препятствием для их прогресса.

Опека над иностранным капиталистическим предпринимательством со стороны колониальных властей и методы его внедрения хорошо видны на примере строительства железных дорог — первой и важнейшей формы насаждения британскими империалистами капитализма в Индии на протяжении второй половины XIX в. В этой сфере, кстати, проявилась и ограниченная госкапиталистическая политика английских властей, приведшая в дальнейшем к образованию нужного колонизаторам колониального государственно-монополистического капитализма.

Постройку железных дорог в Индии начали частные английские компании «Грэйт Индиан рэйлуэй компани» и «Грэйт Индиан пининсулар рэйлуэй компани», основанные в 1845 г. в Лондоне. Они добились гарантии на получение определенных дивидендов с вложенного капитала в размере 4,5—5%, предоставления земли и освобождения от различных платежей и обязались перевозить почту бесплатно, а войска — по пониженным ставкам. Колониальная администрация со своей стороны получила «право» через 25 лет (по истечении срока контрактов) выкупить железные дороги у компаний.

Политика гарантирования доходов железнодорожным компаниям приводила к неэкономному использованию и расхищению средств. В результате на постройку мили железнодорожного пути вместо предполагавшихся 8 тыс. ф. ст. тратилось 18 тыс.[3].

Английская промышленная буржуазия очень торопила с сооружением железных дорог[4]. В 1853 г. было проложено 20 миль железнодорожного пути, в 1857 г. — уже 288 миль. Но по-настоящему крупное строительство началось лишь после народного восстания 1857—1859 гг., когда колонизаторы смогли полностью оценить, как велико значение транспортной связи для поддержания господства. Направление желез-

---

[3] V. Anstey, *The Economic development of India*, London, 1929, p. 131.

[4] В конце 1847 г. вернейший защитник интересов буржуазии Манчестера либерал Брайт запрашивал в парламенте, какие шаги предприняты «для сооружения железных дорог в Индии, особенно из Бомбея в главные хлопковые районы. Это тем более важно, что Ланкашир потерял из-за неурожая хлопка в Америке больше, чем стоимость железной дороги, которую собирается строить «Грэйт Индиан пининсулар рэйлуэй компани» («Hansard's parliamentary debates», vol. 95, Third series, London, 1847, p. 927).

нодорожных линий определялось соображениями военно-стратегического характера, стремлением обеспечить наилучшие рынки сбыта и источники сырья.

Развитие пароходного сообщения и открытие в 1869 г. Суэцкого канала в несколько раз сократили путь из Англии в Индию, но одновременно увеличили противоположность между ними: Индия все больше превращалась в аграрно-сырьевой придаток индустриальной Великобритании. «Дешевизна машинного продукта и переворот в средствах транспорта и связи, — писал К. Маркс, — служат орудием для завоевания иностранных рынков. Разрушая там ремесленное производство, машинное производство принудительно превращает эти рынки в места производства соответствующего сырого материала. Так, например, Ост-Индия была вынуждена производить для Великобритании хлопок, шерсть, пеньку, джут, индиго и т. д.»[5].

В 60-е годы новые железнодорожные компании почти не возникали, ибо финансовое положение английских колониальных властей было крайне затруднительным. В 1867 г. капитал частных железных дорог, инвестиции в которых гарантировались государством (так называемые гарантированные дороги), составлял 75 млн. ф. ст. В 70-е годы колониальные власти пытались сами строить железные дороги, но в следующее десятилетие вновь вернулись к практике поддержки частных компаний (правда, на менее откровенно грабительских условиях).

В 1877/78 г. капитал, инвестированный в гарантированные железные дороги, достигал 973 млн. рупий (10 рупий равнялись 1 ф. ст.), а в государственные железные дороги и в другие объекты — 290 млн. рупий (всего 1263 млн. рупий). В 1890/91 г. капитал, вложенный в гарантированные железные дороги, уменьшился до 717 млн. рупий, капитал же, помещенный в государственные железные дороги и другие производительные объекты, увеличился до 957 млн. рупий, что в целом составило 1674 млн. рупий. В течение этого времени 640 млн. рупий в результате приобретения колониальными властями Восточно-Индийской, Восточно-Бенгальской и некоторых других линий[6] перешло от гарантированных компаний к государственным железным дорогам. В 1901 г. сумма капитальных расходов на строительство железных дорог равнялась уже 227 млн. ф. ст.

За период с 1900 по 1914 г. было построено около 10 тыс. миль железных дорог (главным образом вспомогательные линии), и в 1913/14 г. общая протяженность их достигла

[5] К. Маркс, *Капитал*, т. I, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 23, изд. 2, стр. 461—462.

[6] W. Hunter, *The Indian empire*, London, 1893, p. 557.

34.6 тыс. миль (17,6 тыс. миль имели широкую колею, 14,4 тыс. — колею шириной в 1 *м*, 2,6 тыс. — узкую).

С 80-х годов начали истекать сроки контрактов, и власти выкупили ряд железных дорог[7]. Колониальные власти, таким образом, стали их основным владельцем.

Строительство железных дорог в Индии, как и в других колониях, явилось важнейшей сферой приложения английского капитала. Однако железные дороги были не только объектом выгодного помещения экспортируемого капитала, сооружение их делало доступными для английских промышленных товаров самые отдаленные и глухие уголки огромной страны. Железные дороги еще больше подорвали основы натурального производства, усилили развитие товарно-денежных отношений, содействовали резкому увеличению производства сырья на экспорт. Различные районы Индии превращались в значительной мере в районы монокультур. Пенджаб специализировался на производстве пшеницы, Бенгалия — джута, Махараштра — хлопка, Ассам — чая, Мадрас — земляных орехов и т. д.

Основные железнодорожные линии шли от крупных морских портов к районам, богатым сырьем. Эти же районы становились и рынками сбыта для фабричных товаров Англии. Действительное, всестороннее промышленное развитие Индии исключалось самой целью строительства — усилить эксплуатацию природных богатств и населения страны[8].

А когда английская правящая верхушка заметила, что железные дороги все же могут способствовать промышленному развитию самой Индии, она ввела сложную систему тарифов, которые призваны были содействовать движению товаров от портов в глубь страны и препятствовать внутренним перевозкам. За грузы, идущие от портов и к портам, взималась небольшая плата, а за товары, перевозимые между отдельными районами Индии, — высокая[9].

---

[7] Восточно-Индийскую железную дорогу — в 1880 г., Восточно-Бенгальскую — в 1884, «Синд, Пенджаб и Дели» — в 1885—1886, Аудскую и Рохилкхандскую — в 1886, Южно-Индийскую — в 1890, Великую Индийскую полуостровную — в 1900 г.

[8] Железные дороги «привели индийские товары в соприкосновение с мировым рынком и, очевидно, помогли Европе стать производителем фабричных товаров для Индии, а не Индии — производителем фабричных товаров для себя» (D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, New York, 1934, p. 179).

[9] Индийский представитель в Законодательном совете при генерал-губернаторе, Ибрагим Рахимтулла, заявил, что «имеется заметная разница в оплате за железнодорожные перевозки импортных товаров... и местных изделий, отправляемых в другие районы страны. Железнодорожная администрация, получая такие большие прибыли, должна хотя бы часть их отдавать для создания промышленного производства в Индии путем значительного снижения платы за перевозку местных изделий внутри стра-

Товарооборот между провинциями тормозился еще и тем, что ширина колеи железных дорог была неодинакова: основные линии (от портов к источникам сырья) нередко имели одну ширину железнодорожного полотна, а связывающие их пути (по ним-то осуществлялись внутренние перевозки) — другую. Чтобы доставить товар из одного района в другой, нужно было несколько раз перегружать его и каждый раз при этом платить по высоким тарифам. Такая политика приводила к тому, что зачастую дешевле было привезти уголь из Англии, чем из соседней провинции.

Крупную роль колониальное государство играло в строительстве ирригационных сооружений. С его помощью английские власти содействовали прибыльному помещению британского капитала, убыстряли процесс превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток и получали большие доходы. Как отмечала комиссия по ирригации, работавшая в 1901—1903 гг., в Британской Индии начала XX в. орошалось 19,5% всей обрабатываемой площади, а в княжествах — 10,9%. За 25 лет площадь земель, орошаемых государственными ирригационными системами, возросла на 8 млн. акров, или на 80%, а частными — на 3 млн. акров. В итоге площадь орошаемых земель в Британской Индии увеличилась примерно на треть[10]. Из общей орошаемой площади 44 млн. акров не менее 25,5 млн. акров, или 58%, орошались водой частных ирригационных сооружений[11]. В 39 крупных ирригационных систем в 1900/01 г. было вложено 366,37 млн. рупий, дававших ежегодно 7,1% чистой прибыли, причем на Пенджаб — центр ирригационного строительства — падало 107,3 млн. рупий инвестиций, приносивших до 10,5% дохода[12].

Экономическая политика колониальной администрации не ограничивалась созданием необходимых предпосылок для широкой экспансии английских монополий в области производства, точнее, колониальной инфраструктуры. В 90-е годы были проведены крупные реформы в сфере кредитно-денежной системы.

Глубокий социально-экономический смысл финансовых реформ заключался в том, что они завершили и закрепили процесс насильственного перехода колониальной Индии из одного качественного состояния в другое. Из подчиненного и угнетенного участника системы мировой торговли она стала

ны» («Indian financial statement and budget for 1913—1914 and discussion there on in the Legislative Council of Governor-General», London, 1913, p. 301).

[10] «Report of the Indian irrigation commission, 1901—1903», pt I, London, 1903, pp. 10, 12.

[11] Ibid., p. 120.

[12] Ibid., p. 21.

членом (опять-таки бесправным) мирового капиталистического хозяйства. Возможность проведения реформ была создана падением стоимости серебра по отношению к золоту в условиях, когда уже существовали серьезные связи индийской экономики с капиталистическим мировым хозяйством, в первую очередь с экономикой Англии.

К началу 90-х годов мировая цена серебра по сравнению с 70-ми годами упала примерно вдвое. Это означало, что соответственно обесценились и те накопления, которыми владело индийское население в традиционной для страны форме серебряных денег, украшений и т. п. Крупный сбыт обесцененного серебра в Индию, где цена на него падала медленнее, приносил европейским дельцам новые прибыли.

Английские колонизаторы, используя государственную власть, провели финансовые мероприятия, которые в еще большей степени усилили губительные последствия обесценения серебра. Вызванное этим падение курса рупии стало задевать интересы английских монополистов. Как отмечалось в официальной публикации, «правительству Индии было указано (со стороны английских бизнесменов. — *А. Л.*), что значительные колебания валютного курса рупии тяжело ударяют по торговым операциям и приводят к сокращению капиталовложений в Индию. Все свидетельствовало о необходимости принять меры, чтобы приостановить падение курса рупии по отношению к золоту»[13].

26 июня 1883 г. колониальные власти приняли постановление о закрытии монетных дворов и тем самым прекратили свободную чеканку серебряных монет. Никаких уведомлений о предстоящей реформе населению сделано не было, но английские фирмы и «все валютные банки к тому времени уже перевели свои капиталы в Англию, ибо они не доверяли серебряному стандарту»[14]. Прекращение свободной чеканки явилось средством ограбления Индии и заложило основу для усиления ее эксплуатации финансовым капиталом Англии. Известный индийский экономист и общественный деятель Ромеш Датт в своем выступлении перед комитетом Фоулера по денежному обращению (1898 г.) заявил: «Одним росчерком пера правительство в целях более легкого погашения собственных обязательств урезало то, что в действительности является достоянием бедного люда». По сути дела была конфискована треть накоплений народа[15]. В то время в Индии

[13] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine preceeding years», London, 1903, p. 128.

[14] «Indian currency committee, 1898. Minutes of evidence», pt I, London, 1898, p. 64.

[15] Ibid.

сосредоточивалась примерно четверть всех мировых запасов серебра (около 2 млрд. унций)[16].

Тяжелые последствия этой грабительской операции обнаружились в голодные годы. Опустошительность голодовок в конце XIX в., а частично и в первое десятилетие XX в., в значительной мере объяснялась проведением этой реформы.

Напряженное положение в сфере кредита — прямой результат реформы — било по интересам индийской буржуазии. Один крупный индийский предприниматель сказал: «Мы считаем, что закрытие монетных дворов для нас, индийцев, имеет гораздо более серьезные последствия, чем голод, землетрясения, чума и война на границах. В Индии очень недовольны этой мерой»[17].

Финансовая реформа, начавшаяся с прекращения свободной чеканки серебряных рупий, завершилась в 1899 г., когда было принято предложение комитета Фоулера об установлении курса рупии на уровне 1 шилл. и 4 пенсов[18]. Искусственное повышение курса рупии было подготовлено закрытием монетных дворов и явилось одной из важных причин роста цен в стране. В целом реформа оторвала индийское денежное обращение от серебряного стандарта (но не ввела золотого), и оно отныне лишилось самостоятельности, оказалось изолированным от денежных систем других азиатских стран, с которыми Индия имела давние торговые связи, и крепко прикованным к фунту стерлингов. По сути дела реформой закончился первый и открылся второй этап — этап более широкой эксплуатации Индии, когда завершилось создание основ хозяйственного объединения страны в интересах английских монополий. Это вело к усилению эксплуатации страны в качестве рынка сбыта промышленных товаров и источника сырья. Но самое характерное заключалось в притоке английского капитала в Индию[19].

2. Вывоз английского капитала в Индию

Новый период развития капитализма в Англии потребовал и новых приемов эксплуатации Индии. Увеличи-

---

[16] «Royal commission on Indian finance and currency. Minutes of evidence», vol. II, London, 1914, p. 33.

[17] «Indian currency committee, 1898...», pt I, p. 229.

[18] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine preceeding years», p. 129.

[19] Как отмечалось в периодическом издании колониальных властей, «поощрение инвестиций английского капитала в промышленные компании в Индии — официальная цель правительства» («Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine preceeding years», p. 147).

вается и приобретает новое качество экспорт британского капитала.

Как известно, вывоз капитала ускоряет развитие капитализма в тех странах, куда он направляется. Однако в результате вложений английского капитала народное хозяйство колониальной Индии развивалось очень противоречиво, однобоко, уродливо. Огромные средства тратились на явно непроизводительные цели (военные расходы, колониальное управление и т. п.). В области же «производительной» деятельности происходило развитие в основном лишь тех отраслей, которые связаны с выкачкой сырья. Создавались более эффективные средства сообщения, в первую очередь железные дороги и пароходные линии. Развивались банки, страховые общества, стимулировавшие расширение производства сырья. Увеличивалось число торговых компаний, осуществлявших ввоз промышленных товаров и экспорт сырых материалов, а также всевозможных плантаций. Некоторые виды сырья, перед тем как их экспортировать, необходимо было подвергнуть хотя бы первоначальной обработке, что обусловило возникновение предприятий, обслуживавших потребности экспорта сырья (рисоочистительные, упаковочные, мукомольные, хлопкоочистительные и т. д.). Ширилось выкачивание сельскохозяйственного и минерального сырья. Росло число угольных шахт, каменоломен, рудников по добыче марганца, слюды и т. д.

Развитие угольной промышленности было тесно связано с сооружением железных дорог, ибо они потребляли значительную часть (1/3) добываемого угля. В 1843 г. основывается «Бенгал коул компани» для коммерческой добычи угля. С усилением притока английского капитала строительство угольных шахт особенно расширилось. В 1895 г. началась разработка крупных угольных копей в Джарии.

Шахты были мало механизированы: английские капиталисты предпочитали эксплуатировать дешевый ручной труд местных рабочих и работниц. Индийский уголь был сравнительно дешев (у ствола шахты — в 2 раза дешевле, чем в Англии), но железнодорожные тарифы и потери вследствие плохого хранения угля сильно удорожали его.

В угольной промышленности доминировал английский капитал. В 1904 г. 82% общей продукции приходилось на долю компаний, принадлежавших европейцам, причем на четыре из них — 31% общей добычи[20]. Однако для такой огромной страны, как Индия, производимого угля было крайне недостаточно (в 1913 г. было добыто 16,2 млн. *т*).

---

[20] D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, p. 267.

В тот же период интенсивно развивается плантационное хозяйство. В 1839 г. возникла первая английская чайная компания «Ассам ти компани». До 50-х годов создание чайных плантаций продвигалось с большим трудом, хотя огромную помощь английским плантаторам оказывали колониальные власти. Сосредоточены чайные плантации были в основном на северо-востоке Индии, в Ассаме. Контракционный труд на них мало чем отличался от рабского труда. Значительные массы экспортируемого из Англии капитала вкладывались в строительство джутовых предприятий. Эта отрасль была монопольной сферой английского капитала и находилась под управлением английских капиталистов.

В 1854 г. в Калькутте Оклэнд основал первую джутовую фабрику. Толчком для развития джутовой промышленности послужила Крымская война, когда с мировых рынков исчезла русская пенька, но быстрое развитие относится к последней трети XIX в. Джутовая промышленность отличалась высокой степенью концентрации капитала, что уже в 1886 г. привело к созданию «Индиан джут миллз ассосиэйшн», которая стала регулировать производство джута. В 90-е годы индийская джутовая промышленность начала конкурировать с Данди (центр джутовой промышленности в Англии), а в 1908 г. по объему продукции превзошла Данди.

В 1913/14 г. в Индии насчитывалось 64 джутовые фабрики с 744 тыс. веретен и 36 тыс. ткацких станков, на которых было занято 216 тыс. рабочих. Страна обеспечивала эти принадлежавшие англичанам предприятия дешевым джутом-сырцом и дешевой рабочей силой. Основной поток изделий джутовой промышленности шел на мировой рынок.

Рост торгового оборота и зарождение фабричной промышленности в конце XIX в. неизбежно приводили к развитию больших городов, особенно портовых (Бомбей, Калькутта, Мадрас и др.), к расширению городского строительства, к переоборудованию портов и т. п.

Потребность английской промышленности в сырье заставила заняться ирригационными работами, что вызывало дальнейший рост эксплуатации крестьян.

Создание капиталистических предприятий в Индии было *возможно* потому, что к рассматриваемому времени в результате колониальной эксплуатации на предыдущем этапе в стране появились огромные массы обнищавших и разоренных крестьян и ремесленников. Разлагались старые феодальные отношения, возникали необходимые предпосылки для развития капитализма. К концу XIX в. значительные массы людей были лишены всяких средств производства, начал складываться рынок сверхдешевой рабочей силы. Английским капиталистам в Индии представилась возможность получать

крупные прибыли за счет жесточайшей эксплуатации индийских рабочих.

Железные дороги, плантации, предприятия по первичной обработке сырья и другие промышленные объекты создавались англичанами как материальные условия для закрепления Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка Великобритании. При помощи капиталовложений английский капитал опутывал экономику Индии, приковывал ее к себе. Это был капиталистический метод разделения труда между колонией и метрополией. Объективная тенденция к уничтожению экономической замкнутости, к хозяйственному сближению народов и постепенному объединению громадных территорий в одно связанное целое извращалась колонизаторами.

Таким образом, английский капитал развивал в основном лишь сырьевую специализацию Индии. Он не только поощрял ввоз в страну английских промышленных товаров и вывоз индийского сырья, но и приносил огромные доходы.

Обладание таким огромным рынком сбыта, источником сырья и местом прибыльного приложения капитала, как Индия, не могло не влиять благотворно на капиталистическое развитие самой Великобритании. В то же время ее колониальная монополия резко отрицательно сказалась на английском рабочем движении.

Ленин указывал, что класс неимущих, но не трудящихся не способен ниспровергнуть эксплуататоров. «Только содержащий все общество класс пролетариев в силах произвести социальную революцию. И вот, широкая колониальная политика привела к тому, что европейский пролетарий *отчасти* попадает в такое положение, что *не* его трудом содержится все общество, а трудом почти порабощенных колониальных туземцев. Английская буржуазия, напр., извлекает больше доходов с десятков и сотен миллионов населения Индии и других ее колоний, чем с английских рабочих. При таких условиях создается в известных странах материальная, экономическая основа заражения пролетариата той или другой страны колониальным шовинизмом»[21]. Колониальная монополия усиливала паразитический характер английского империализма, усиливала его стремление сохранить положение Великобритании как страны-рантье, что в свою очередь пагубно отражалось на народном хозяйстве порабощенной Индии.

Английские официальные источники не указывают величины британских капиталовложений в Индии, поэтому при-

[21] В. И. Ленин, *Международный социалистический конгресс в Штутгарте*, — Сочинения, т. 16, изд. 5, стр. 69.

Таблица 2

Иностранные капиталовложения в Индии (млн. рупий)*

Год	Кем произведена оценка	Задолженность колониальных властей железных дорог и местных организаций	Другие виды иностранных инвестиций	Всего
1896	Эдвард Краммонд	—	—	4410,0
1897	» »	2991,0	486,0	3 77,0
1905	» »	3358,0	754,5	4 12,5
1910	» »	—	—	6150,0
1910	Джордж Пейш	4732,5	745,5	5 78,0
1910	Г. Ф. Говард	4400,0	2350,0	6750,0

* «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», Reserve Bank of India, Bombay, 1950, pp. 151—152.

ходится опираться на ряд приблизительных оценок, произведенных отдельными буржуазными экономистами и статистиками (табл. 2).

Табл. 2 позволяет установить размеры иностранных, в основном английских, капиталовложений в Индии перед первой мировой войной. Однако эти оценки весьма приблизительны и неточны [22].

Общее представление о распределении иностранных инвестиций в 1910 г. дает материал Г. Ф. Говарда: 1) в стерлинговые займы колониальных властей было вложено 3150 млн. рупий, 2) в ценные бумаги железных дорог — 1100 млн., 3) в займы местных организаций (муниципалитетов и т. п.) — 150 млн., 4) в акционерные компании, зарегистрированные в Индии, — 300 млн., 5) в компании со стерлинговым капиталом — 1660 млн., 6) в банковское дело, страхование и т. д. — 390 млн. рупий.

---

[22] Так, об оценке Эдварда Краммонда, произведенной в 1897 г., когда, по его расчетам, капиталовложения резко сократились по сравнению с 1896 г., индийский экономист Я. С. Пандит пишет следующее: «Эта цифра, по всей вероятности, ошибочна, ибо заставляет предположить, что в течение 1897/98 г. из Индии было изъято английского капитала на сумму 933 млн. рупий. В действительности же никогда история британских инвестиций в Индии не знала такого огромного изъятия капитала» (Y. S. Pandit, *India's balance of indebtedness, 1898—1913,* London, 1937, p. 109).

В различные годы размер английских капиталовложений в Индии колебался в зависимости от фазы экономического цикла, от политической обстановки в стране и т. д.

Прямая и косвенная оценки позволяют судить о британских инвестициях в Индии в период с 1898/99 по 1913/14 г (млн. рупий)[23]:

	Прямая оценка	Косвенная оценка[24]
1898/99 г.	40,0	40,9
1899/900г.	24,3	122,5
1900/01 г.	255,6	130,8
1901/02 г.	19,6	133,7
1902/03 г.	69,8	57,7
1903/04 г.	63,5	17,9
1904/05 г.	39,6	119,0
1905/06 г.	281,7	249,7
1906/07 г.	—1,1	102,9
1907/08 г.	137,3	266,8
1908/09 г.	179,5	142,8
1909/10 г.	213,8	246,5
1910/11 г.	185,9	72,8
1911/12 г.	45,1	56,5
1912/13 г.	39,6	53,5
1913/14 г.	28,8	183,1

Уже в конце первого десятилетия XX в. наметилась тенденция к сокращению экспорта капитала из Великобритании[25]. Несмотря на это, абсолютная величина английских капиталовложений росла быстрее притока новых капиталов из Англии. Так как английские колонизаторы использовали экономические рычаги, о которых речь подробно будет идти ниже, то они не всегда нуждались в большом притоке капитала извне для получения все новых и все больших прибылей.

Согласно подсчетам Пальм Датта, в 1913/14 г. английские империалисты выжали из Индии не менее 78 млн. ф. ст., при-

---

[23] Y. S. Pandit, *India's balance of indebtedness, 1898—1913*, p. 127.

[24] Расхождение между результатами оценок Я. С. Пандит объясняет так: «Разница в 500 млн. рупий показывает, что либо неточна прямая оценка, либо ошибочны сведения, на которых основывалась косвенная оценка. Прямая оценка английских публичных инвестиций в Индии (они составляют большую часть величины прямой оценки. — *А.Л.*) основана на довольно полных сведениях, поэтому расхождение вызвано скорее всего неточностью расчетов величины английских частных вложений в Индии при косвенной оценке» (Y. S. Pandit, *India's balance of indebtedness, 1898—1913*, pp. 127—128).

[25] Особенно ярко демонстрируют это данные, приводимые Д. Пейшем: в 1908 г. экспорт британского капитала в Индию и на Цейлон составил 196,5 млн. рупий (1 рупия приравнена к 1 шилл. и 4 пенсам), в 1909 г. — 229,5 млн., в 1910 г. — 270 млн., в 1911 г. — 76,5 млн., в 1912 г. — 55,5 млн., в 1913 г. — 57 млн. (Y. S. Pandit, *India's balance of indebtedness, 1898—1913*, p. 113).

Таблица 3

Позиция английского капитала в фабрично-заводской промышленности Индии в 1915 г.*

Отрасль	Всего предприятий	В том числе английских	Всего рабочих (тыс.)	В том числе на английских предприятиях (тыс.)
Хлопчатобумажная (прядение и ткачество) . .	278	34	273,5	56,4
Сахарная	30	8	7,8	3,5
Джутовая	72	72	250,8	250,8
Шерстяная и выделка кож и т. п.	23	2	11,9	5,2
Портовое хозяйство . . .	9	9	12,4	12,4
Железнодорожные и трамвайные мастерские .	83	—**	79,6	—**
Строительные мастерские и выплавка железа и меди	94	—***	39,4	22,8
Производство черепицы и кирпича	205	27	28,2	8,9
Первичная обработка джута-сырца	112	—****	26,3	—****
Бумагоделательная	7	2	4,7	3,6
Печатное дело	102	17	16,7	4,6
Рисовые фабрики . . .	158		10,5	—*****
Предприятия по изготовлению растительного масла	152		4,1	—*****
Итого	1335		772,6	460 (прибл.)

* Данные взяты из: Gokhale Institute of politics and economics. Цит. по: C. Myeers, *Labour problems in the industrialization of India*, Harward University Press, 1958, p. 20.

** Точных данных нет, но в основном иностранные предприятия.

*** В производстве железа и меди преобладал индийский капитал.

**** Больше половины предприятий — иностранные.

***** Крайне мало.

чем 50 млн. ф. ст. приходится на прибыль с капиталовложений и на прямую дань[26].

Джутовая и угольная отрасли промышленности наряду с плантационным хозяйством были почти единственными крупными отраслями, которые английский капитализм счел для себя выгодным создать в Индии. Но возникновение их не меняло общего характера экономики страны, которая по-прежнему оставалась аграрно-сырьевым придатком Англии. Более того, они создавались именно для того, чтобы усилить

[26] Пальм Датт, *Индия сегодня*, М., 1948, стр. 142—143.

эксплуатацию. Это становится очевидным, если иметь в виду, что финансовый капитал занял командные позиции почти во всех отраслях народного хозяйства Англии. Везде ему принадлежали наиболее крупные и современные виды капиталистического предпринимательства. Даже в фабрично-заводской промышленности он непосредственно контролировал те предприятия, на которых была занята основная часть фабричного пролетариата (табл. 3).

Концентрация ведущих предприятий в руках колонизаторов была очень велика. Засилье британских монополий в развитом капиталистическом предпринимательстве особенно заметно на примере Бомбейского президентства, являвшегося центром деловой активности индийской буржуазии. В 1912 г. здесь на долю английских фирм приходилось 30,8% всего оплаченного капитала и 43,0% активов всех акционерных компаний[27].

Английские капиталисты создавали промышленные предприятия в целях получения наивысших прибылей и усиления эксплуатации страны в качестве аграрно-сырьевого придатка. Однако сам факт образования предприятий приводил к весьма противоречивым последствиям, ибо их строительство способствовало возникновению таких объективных и субъективных факторов, которые в конечном итоге определили необходимость уничтожения английского господства и всего, что с ним связано. «Одно из самых основных свойств империализма, — указывал В. И. Ленин, — заключается как раз в том, что он ускоряет развитие капитализма в самых отсталых странах и тем самым расширяет и обостряет борьбу против национального угнетения»[28].

3. Феодальная эксплуатация и торгово-ростовщический капитал — на службе английских монополий

История нового и новейшего времени показала, что имеются различные виды капиталистической эволюции, характеризующиеся к тому же разной степенью сохранения предшествующих форм эксплуатации непосредственных производителей и союза буржуазии с иными имущими классами. Тот тип капитализма, который насаждали колонизаторы в Индии, был антинациональным и крайне реакционным. Тот небольшой очаг капиталистического производства, который контролировался иностранным капиталом, не требовал радикальной и быстрой ломки прогнившего и уродливого феодализма, на-

[27] C. Meyers, *Labour problems in the industrialization of India*, p. 22.

[28] В. И. Ленин, *Военная программа пролетарской революции*, — Сочинения, т. 30, изд. 5, стр. 132.

оборот, он обусловливал консервацию и усиление феодальной эксплуатации, поставленной на службу новому хозяину. Феодально-помещичье землевладение не ликвидировалось, а реформировалось, и класс помещиков оставался важнейшей социальной опорой колонизаторов.

Рост империалистического ограбления страны в этих условиях приводил к деградации индийской экономики, к усилению ее аграрно-сырьевой специализации. «Растущий спрос на мировом рынке на джут, хлопок и другие коммерческие культуры стимулировал их производство, что отрицательно сказывалось на выращивании зерновых»[29]. В конце первого десятилетия XX в. появились первые симптомы продовольственного дефицита.

Свидетельством уродливых изменений в развитии производительных сил страны могут служить данные десятигодичных переписей (табл. 4).

Значительное увеличение числа лиц, зависящих от сельского хозяйства, было прямым показателем растущего перенаселения и упадка производительных сил страны. Уменьшение доли населения, занятого в промышленности, особенно в текстильной и кожевенной, явилось неизбежным следствием упадка ремесленного производства, продолжавшего разрушаться в результате конкуренции английских фабричных изделий.

В отчете о переписи населения в 1911 г. признавалось, что «Индия — преимущественно сельскохозяйственная страна. Из общего числа ее жителей 72% занято в сельском хозяйстве и животноводстве, причем 69% — в обычном сельскохозяйственном производстве и 3% в торговом огородничестве, в производстве специальных культур, в лесном хозяйстве и животноводстве. Из 217 млн. человек, связанных с обычными видами сельского хозяйства, около 8 млн. — помещики, 167 млн. — крестьяне, обрабатывающие свою собственную или арендуемую землю, более 41 млн. — различного рода сельскохозяйственные рабочие»[30].

Помещичья собственность и жестокая полуфеодальная эксплуатация, переплетавшаяся с торгово-ростовщическим ограблением, по-прежнему составляли характерную черту аграрного строя Индии. Социальные сдвиги в деревне шли по линии усиления помещичьей эксплуатации, дальнейшего обезземеливания крестьян, роста аренды земли и эволюции форм самой аренды. Однако в последнем проявлялось и развитие самых первых элементов капитализма в земледелии. В раз-

---

[29] «East India (Census) general report of the Census of India, 1911», London, 1914, p. 127.

[30] «Census of India, 1911, general report», p. 412.

Таблица 4

Распределение индийского населения по роду занятий в 1901 и 1911 гг.*

Отрасль экономики	1901 г. (тыс.)	1911 г. (тыс.)	Изменение, %
Сельское хозяйство и смежные отрасли	191 900	220 200	+14,7
Промышленность	34 296	34 246	— 0,7
в том числе:			
текстильная	8 566	8 045	— 6,1
кожевенная	974	643	—33,9
металлообрабатывающая	1 922	1 795	— 6,6
строительная	1 690	1 997	+18,2
Транспорт	3 769	4 878	+29,4
Торговля	17 824	17 230	— 3,3

* «East India (Census) general report of the Census of India, 1911», London, 1914, p. 439.

личных районах все эти изменения происходили неравномерно. В Центральных Провинциях, например, где процесс концентрации земли протекал относительно медленнее, процент обрабатываемой земельной площади, принадлежавшей помещикам, возрос в 1891—1901 гг. с 17 до 19[31]. За то же время в Пенджабе доля обрабатываемой земли, возделываемой крестьянами-землевладельцами, сократилась с 54 до 45%[32]. Колониальное законодательство содействовало сохранению и укреплению феодально-помещичьего класса. Так, в 1900 г. в Соединенных Провинциях был принят специальный акт о предотвращении дробления имений талукдаров, одной из прослоек крупных феодальных помещиков[33].

Общую тенденцию развития можно проследить на примере Пенджаба, где в рассматриваемый период эти сдвиги проявились в более чистом виде и совершались быстрее, чем во многих других частях страны, и где наблюдалось расширение обрабатываемой площади. В первую очередь надо отметить рост арендных отношений, отражавший обезземеливание крестьянства и усиление помещичьей эксплуатации. За 1891/92—1900/01 гг. земельная площадь, обрабатываемая арендаторами, увеличилась с $11^2/_3$ до $15^1/_4$ млн. акров, причем бесправными арендаторами — с 9 до 10 млн. акров[34].

[31] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine preceeding years», p. 342.
[32] Ibid., p. 156.
[33] Ibid.
[34] Ibid.

Период характеризуется развитием издольщины как формы аренды, переходной от феодальной к капиталистической. По данным того же источника, натуральная рента выплачивалась в начале XX в. с площади, превышающей 8 млн. акров по сравнению с 5786 тыс. акрами в 1891/92 г. «Размер арендной платы составляет $^1/_2$, $^1/_8$, $^2/_5$ или $^1/_4$ урожая. Земельная площадь, с которой взималась денежная рента, по своим размерам была очень устойчива и равнялась примерно 2,5 млн. акров»[35]. Значение издольной аренды заметно возросло, например в Бенгалии. Повышение роли издольщины как показателя развития товарно-денежных отношений и в известной мере элементов капитализма в аграрном строе — одно из знаменательных явлений, наблюдавшихся в Индии на рубеже двух веков.

Существенные изменения происходили в отношениях между помещиками и арендаторами. В самых отдаленных уголках эти отношения все чаще строились на сделке, основанной на чистогане. В Бенгалии, например, как указывалось в том же источнике, «старые патриархальные и в общем дружеские отношения быстро исчезают и заменяются отношениями, покоящимися на законе и контракте»[36]. То же самое говорилось и о некоторых других провинциях. Фраза об исчезновении «дружеских отношений» между помещиками и крестьянами-арендаторами была призвана замаскировать рост классового антагонизма в деревне. К началу XX в. в Соединенных Провинциях, например, в результате наступления помещиков уменьшился процент арендаторов, обладавших правами защищенной аренды.

Тем не менее общие законы социально-экономического развития и борьба крестьянства приводили и к известному укреплению позиций отдельных слоев этого класса. По подсчетам колониального чиновника В. Морелэнда, в Соединенных Провинциях величина арендной платы в 1900—1911 гг. по сравнению с 1891—1895 гг. поднялась у простых арендаторов на 26, у привилегированных — на 10%[37]. В ряде районов упрочилось и правовое положение некоторых групп арендаторов[38]. Но в целом материальное положение крестьянства, как класса — сословия, ухудшилось. «Все окружные чиновники Центральных Провинций, — признавалось в официальном документе, подводившем итоги развития страны за десятилетие

---

[35] Ibid., p. 340.

[36] Ibid., p. 154.

[37] «Report on the enquiry into the rise of prices in India», by K. L. Datta, vol. I. Calcutta, 1914, p. 157.

[38] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine proceeding years», pp. 154, 340, 342.

(1891—1901), — докладывают, что материальное положение арендаторов, особенно мелких, ухудшилось. Растет доля бобовых и просяных культур, и сокращается удельный вес пшеницы и риса. Крестьяне хуже одеваются. Жилища их обветшали, а ремонтируются плохо»[39].

Заметно повысилась роль местного торгово-ростовщического капитала. Это было связано с тем, что индийская деревня все больше втягивалась в общественное (в частности, мировое) разделение труда, что в ней росли товарно-денежные отношения. В условиях колониального господства при сохранении помещичьего землевладения создавалась благоприятная обстановка для развития низших форм капитала, торгового и ростовщического. С их помощью английские империалисты, консервируя помещичье землевладение и феодальные методы эксплуатации крестьян, извлекали колоссальные доходы из индийской деревни. В то же время торгово-ростовщический капитал, вырастая в результате развития товарно-денежных отношений, замедлял возникновение на их основе капитализма. Феодально-помещичья эксплуатация все больше стала сочетаться с торгово-ростовщической кабалой, усиление которой было прямым проявлением увеличившейся эксплуатации крестьян колонизаторами и помещиками.

Как известно, «торговый и ростовщический капитал всегда исторически предшествуют образованию промышленного капитала и логически являются *необходимым* условием этого образования... но сами по себе ни торговый, ни ростовщический капитал не составляют еще *достаточного* условия для возникновения промышленного капитала (т. е. капиталистического *производства*); они не всегда разлагают старый способ производства и ставят на его место капиталистический способ производства; образование этого последнего «зависит всецело от исторической ступени развития и от данных обстоятельств»[40].

В Индии уже к концу XIX в. торгово-ростовщический капитал выступил в значительной степени как агентура английского капитала и налогового аппарата колониального государства; он не изменял существующие производственные отношения, а паразитировал на них. В то же время его функционирование приводило ко все большему отделению крестьян от земли, к превращению их в еще более бесправных арендаторов.

В условиях колониальной и полуфеодальной страны торгово-ростовщическая деятельность создавала возможность для первоначального накопления денежного капитала в руках

---

[39] Ibid., p. 343.

[40] В. И. Ленин, *Развитие капитализма в России*, — Сочинения, т. 3, изд. 5, стр. 176.

нарождавшейся индийской буржуазии. В этом случае расширение торговых и ростовщических операций служит показателем усилившегося процесса первоначального накопления капитала. Таким образом, рост торгово-ростовщического капитала — явление внутренне противоречивое: оно свидетельствовало, с одной стороны, об увеличении колониальной и феодально-помещичьей эксплуатации, а с другой — о начальном этапе широкого развития предпосылок для становления местного капитализма, который объективно вступал в конфликт как с колониальным, так и с феодально-помещичьим гнетом.

В указанный период все большая масса индийского крестьянства попадала в зависимость от ростовщика. Последний наживался не только на простых ростовщических операциях, но и на торговле продуктами, приобретенными у крестьян по очень низким ценам. Ввиду важности вопроса приведем ряд данных комиссии по обследованию причин голода 1881 г., показывающих, как велико было засилье ростовщиков в различных районах страны[41].

Положение в Пенджабе характеризовалось следующим образом: «Весь урожай владелец обычно передает своему банкиру (т. е. ростовщику. — *А. Л.*), а все необходимое для питания, для уплаты налогов, семена берет натурой или деньгами у банкира». Урожай, «как правило, продается на корню, и во время уборки кредиторы забирают его, а крестьянин снова должен занимать, чтобы удовлетворить свои повседневные нужды».

Отмечалось также, что в Северо-Западных провинциях «очень немногие арендаторы имеют в доме зерно для ежедневного потребления. Бания (ростовщик. — *А. Л.*) за четыре месяца до уборки урожая снабжает их зерном и другими необходимыми товарами, уплачивает арендную плату. Когда урожай созревает, он забирает его почти целиком в счет погашения авансов и процента. На отпускаемое зерно он насчитывает $^1/_2$ анны[42] на каждую рупию сверх рыночной цены, а когда получает зерно, то записывает его в счет производителя по цене на $^1/_2$ анны ниже рыночной цены. Кроме того, бания взимает еще 25% годовых». «Огромное число мелких владельцев принуждено занимать семена. Размер процента — 25, а когда обеспечение ненадежно, то и 50».

Примерно такое же положение наблюдалось и в других провинциях страны[43].

[41] См. «East India (report of famine commission)», Appendix I, London, 1881, pp. 164—165.

[42] Рупия равнялась 16 аннам.

[43] В материалах этой комиссии указывалось:

В Бенгалии «размеры процента на выдаваемые авансы в форме денег или натурой огромны».

Торгово-ростовщический капитал стал посредником, с помощью которого английские монополисты продавали свои промышленные товары в самых глухих уголках страны и выкачивали из них сырье. В то же время он содействовал усилению феодальных методов эксплуатации крестьян. Используя свои финансовые институты, английские дельцы урывали часть торговой прибыли и ростовщического процента.

Возрастание империалистического, помещичьего и ростовщического гнета приводило к еще большему обнищанию крестьян. По данным видного общественного деятеля Г. Гокхале, почти треть из них потеряла свои земли и превратилась в «крепостных ростовщика»[44]. В Бомбейском президентстве, например, «около половины лучшей земли перешло в руки ростовщиков. Арендная плата, выплачиваемая в настоящее время бывшим собственником или арендатором... в 2—5 раз превосходит сумму налогообложения в пользу государства»[45].

Значительное число крупных постоянных арендаторов стало по сути дела мелкими и средними помещиками. Между различными прослойками помещичьего класса постоянно шла борьба за получение большей доли ренты, взимаемой с крестьян.

Как свидетельствует английский комиссар южной области Бомбейского президентства, «земля продолжает переходить из рук мелких собственников к крупным землевладельцам. Получив землю по закладной, они передают ее для обработки арендаторам, номинально держателям земли от государства, но в действительности — просто крепостным. Их доходы практически не превышают самый низкий прожиточный мини-

---

В Центральных Провинциях «худшей чертой этих сделок, почти всегда неизбежно приводящих к разорению производителей, является продажа созревающего урожая по твердым ставкам, устанавливаемым самим ростовщиком, продажа не за наличные деньги, а в счет погашения старого долга».

В Бераре «продукт земли поступает ростовщику, который поддерживает крестьян, давая им авансы под высокие проценты. Крестьяне ничего не знают о своих счетах и полностью зависят от ростовщика».

В Мадрасе «беднейшие слои крестьян находятся в руках ростовщика, предоставляющего им средства для ведения сельскохозяйственных работ, которые он получает обратно в натуре по цене более низкой, чем существующая в это время на рынке».

В Центральной Индии владелец «очень редко, если это вообще случается, имеет запас зерна. Наоборот, обычно он передает кредитору весь ожидаемый урожай еще до того, как последний созрел. Махаджан (ростовщик. — *А. Л.*) снабжает крестьянина зерном для питания, дает семена для посева и зерно для оплаты (производимой обычно в натуральной форме) полевых рабочих, короче, арендатор обращается к ростовщику во всех случаях жизни».

[44] «Indian financial statement for 1906/1907», London, 1906, p. 163.

[45] «Times of India», 11.II.1905, p. 15.

мум»[46]. По подсчетам известного буржуазного экономиста Ли-Смита, индийские ростовщики и банкиры владели в 1902/03 г. капиталом в 950 млн. рупий, и их годовой доход равнялся 190 млн. рупий[47]. Английские колонизаторы поддерживали помещичью и торгово-ростовщическую кабалу в деревне. Своим законодательством они стремились упрочить положение новых полуфеодальных элементов — ростовщиков, купцов, адвокатов и др.

На усиление и без того невыносимого гнета иностранных и местных эксплуататоров крестьяне отвечали открытыми выступлениями. Росло число крестьянских волнений, в конце XIX в. они приняли особенно широкий размах. Индия напоминала огромный тлеющий костер, из которого в отдельных местах вырывались красные языки пламени. Колонизаторы всячески старались погасить очаги, чтобы не дать им превратиться во всеиндийский пожар. Одним из мероприятий английских властей, направленных на сохранение господства феодальных пережитков и ростовщической кабалы в индийской деревне, явились законы о «постоянной аренде». Их проведение в различных провинциях совпадало с периодами подъема аграрного движения. Законы призваны были закрепить многообразие феодально-помещичьего землевладения и землепользования, а также расколоть крестьянское движение путем предоставления некоторых прав крестьянской верхушке.

В различных провинциях законы о постоянной аренде были приняты в разное время: в Бенгалии — в 1859 и 1885 гг., в Пенджабе — в 1887, в Бомбее — в 1880, в Центральных Провинциях — в 1898, в Агре — в 1901 г. и т. д. За крупным арендатором закреплялось пользование арендуемой землей на льготных условиях. До тех пор пока он регулярно выполнял свои обязательства, его нельзя было лишить земли. Права постоянной аренды могли передаваться по наследству и отчуждаться в пользу других лиц.

Усиление эксплуатации Индии английским империализмом ощущалось всеми классами и слоями индийского общества, но наиболее губительно сказалось на положении крестьян и ремесленников. По подсчетам английского общественного деятеля У. Дигби, размер национального дохода на душу населения в 1882—1900 гг. сократился вдвое[48].

О серьезном обнищании народа свидетельствуют даже официальные данные. Если с 1880 по 1905 г. цены на зерновые возросли на 48%, то доходы крестьян остались почти стабильными (18 и 20 рупий), а заработная плата рабочих

[46] «Times of India», 26.VIII.1905, p. 15.
[47] «Times of India», 26.XII.1908, p. 22.
[48] W. Digby, *«Prosperous» British India,* London, 1901, p. 534.

и служащих увеличилась лишь на 11% (с 27 до 30 рупий)[49]. Эти факты — показатель абсолютного обнищания индийских трудящихся в конце XIX — начале XX в. Страшная нищета масс позволяет понять, почему голод и эпидемии, которые были в конечном счете порождены сдвигами в общественных отношениях, вызванными ограблением страны теперь уже монополистической буржуазией Англии, приняли такой широкий размах и привели к массовой гибели людей.

В 1896 г. вспыхнула эпидемия чумы, особенно сильно поразившая Западную Индию. Затем она перекинулась на другие районы страны. С августа 1896 по конец 1908 г. от чумы умерло 6183 тыс. человек[50]. В это же время страну неоднократно поражал голод, уносивший миллионы жизней. В 1895 г. он начался в Соединенных Провинциях. На следующий год, по официальным данным, голодало 53 млн. Особенно страшным был голод в Бихаре (в районах с 7,5 млн. жителей) и Соединенных Провинциях (в районах с 14 млн. жителей)[51]. В 1899 г. еще более сильный голод охватил Бомбейское президентство, Центральные Провинции. По всей стране голодало не менее 55 млн. человек[52]. Естественно, что в 1896—1900 гг. участились случаи голодных бунтов и насильственного захвата хлеба[53].

4. Становление индийского капитализма

Составной частью капиталистического уклада, зарождавшегося в стране, было индийское капиталистическое предпринимательство во всех областях народного хозяйства. Местный капитализм представлял изменение во внутреннем социальном развитии, которое иностранные захватчики могли использовать, уродовать и тормозить, но не могли остановить. В целом это было иное, отличное от английского колониального предпринимательства направление капиталистического развития. Индийский капитализм развивался крайне неравномерно, выступал в разных формах и обладал многими особенностями. Он, пускай во многом необычно, вырастал из медленно и мучительно разлагавшихся феодальных производственных отношений, должен был приспосабливаться к условиям колонии и подлаживаться к господствующему ан-

[49] «Times of India», 11.III.1905, p. 15.

[50] V. G. Kale, *Indian industrial and economic problems*, Madras, 1917, p. 110.

[51] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine proceeding years», pp. 8, 9.

[52] Ibid., p. 10.

[53] Ibid., p. 27.

глийскому монополистическому капиталу и во многом прислуживать ему.

Эксплуатация Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка в условиях замедленного разложения феодализма неизбежно привела к быстрому развитию и широчайшему распространению в стране торгового и ростовщического капитала, который, однако, стал не только приводным ремнем английского финансового капитала к индийской экономике, но и питательной средой для созревания национального капиталистического предпринимательства. В сложном взаимодействии иностранного и национального капиталов сотрудничество (а точнее, долговременное прислуживание второго первому) являлось лишь одной стороной медали — с ростом индийского капитализма проявлялись и усиливались противоречия между ними.

Индийское предпринимательство никогда не было равноправной частью капиталистического уклада в порабощенной Индии. Колониальные власти, выполняя волю английского капитала, не только не содействовали развитию местного предпринимательства, но третировали его и небезуспешно душили многие его начинания.

Особенно большое значение для развития капитализма в Индии имело возникновение текстильных фабрик, принадлежавших индийской буржуазии. Первая хлопчатобумажная фабрика была основана в 1851 г. Даваром в Бомбее[54].

Создателями первых хлопчатобумажных фабрик были компрадоры Бомбея, среди которых доминирующее место занимали парсы. Они воспользовались благоприятными условиями, сложившимися в президентстве, и стали заниматься торгово-посреднической деятельностью, хотя не брезгали и ростовщичеством. Компрадоры Бомбея не только помогали наводнять Индию английскими промышленными товарами, содействуя тем самым разорению и гибели сотен тысяч индийских ремесленников, но и приняли очень активное участие в торговле с Китаем, особенно в торговле опиумом. Состояния отцов и дедов многих бомбейских фабрикантов нажиты на разорении индийских ремесленников, эксплуатации крестьян и отравлении наркотиками тысяч китайцев. Так, основатель

[54] «Бомбей, — писал английский экономист А. Пирс, — стал крупным фабричным центром благодаря преимуществу в транспортных средствах и влажному климату. Через этот порт шла очень важная экспортная торговля пряжей с Китаем; здесь возникло несколько фабрик, специально сооруженных для производства пряжи. Бомбей был также — и в этом еще одно его преимущество — пунктом концентрации хлопка-сырца для отправки во все части мира, вследствие чего бомбейские фабрики могли выбирать лучший из производимого в Индии хлопок» (A. Pearse, *The Cotton industry of India,* Manchester, 1930, pp. 21—22).

крупнейшей индийской монополии (концерна Тата) Джамшед Тата разбогател, в частности, на торговле опиумом.

Местные дельцы получали лишь часть той добычи, которая доставалась английским колонизаторам. Однако эти суммы давали возможность им сколотить довольно крупный капиталец. Примером тому может служить карьера Джамшед Джиджибхоя. Он занимался торговлей внутри страны, строил суда, вел торговые операции с Китаем (ввозил туда наркотики). «Позднее Джамшед прочно укрепился в Бомбее, — писал его биограф, — и завязал деловые связи с фирмой «Ремингтон Кроуфорд энд компани», одной из ведущих европейских коммерческих фирм Бомбея того времени. К 1842 г. он обеспечил себе чистую прибыль в размере от 25 млн. до 30 млн. рупий»[55].

Приблизительно такова история обогащения других компрадоров Бомбея. Многие из них нажились на хлопковом буме во время американской гражданской войны 60-х годов. Прекращение поставок хлопка из США в Ланкашир значительно повысило спрос на него в Индии, что вызвало резкое повышение цен. В Бомбее быстро росли состояния. После окончания войны в Америке цены на хлопок снова упали, и ряд фирм, в частности «Премчанд Ройчанд», либо разорился, либо едва держался. «Тата», однако, снова выплыла на поверхность, чему помогла абиссинская авантюра англичан. Различными путями фирме удалось получить очень крупные заказы на поставку товаров для английской армии.

К середине XIX в. колонизаторы далеко продвинулись на пути превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток Великобритании. В Бомбей теперь регулярно прибывали партии хлопка, опиума, зерна и других сырьевых материалов, идущих на экспорт. Из Англии ввозились ланкаширские хлопчатобумажные изделия, бирмингамские металлические изделия и т. д.

Все это разоряло массы индийских ремесленников и крестьян, пополняло армию свободных от средств производства и средств существования пауперов. В портовые города в поисках заработка шли тысячи людей.

Компрадоры Бомбея, не прекращая торгово-посреднической и ростовщической деятельности, стали использовать часть своих капиталов для строительства текстильных предприятий, которые они рассматривали как дополнение к своим основным занятиям, тем более что раньше они иногда владели мелкими предприятиями по первичной обработке сырья (хлопкоочистительные и прессовальные).

---

[55] S. H. Jhabvala, *Sir Jamshedji Jeejebhoy*, Bombay, [s. a.], p. 6.

Таблица 5

Строительство новых фабрик в Бомбее*

Годы	Новые фабрики	Веретена	Ткацкие станки	Рабочие	Оплаченный капитал (тыс. рупий)
1855—1870	13	291 000	4 100	8 100	—
1870—1875	15	461 600	3 680	5 450	33 858
1875—1885	23	594 800	4 230	28 000	14 104
1885—1895	21	776 600	8 210	34 200	7 584
1895—1905	16	437 000	7 880	17 250	5 489
1905—1915	8	433 400	23 800	19 000	15 553

* «The Bombay industries: the cotton mills», Bombay, 1927, pp. 14, 16, 20—23.

Наивысшего уровня темпы создания новых фабрик в Бомбее достигли в конце XIX в., а затем начался спад, хотя теперь уже возникали более крупные предприятия (табл. 5).

В 1915 г. в текстильной промышленности Бомбея насчитывалось 86 фабрик, на которых было установлено 2994,4 тыс. веретен и 51,9 тыс. ткацких станков и занято 112 тыс. рабочих. Величина оплаченного капитала достигала 76 598 тыс. рупий. С 1915 г. строительство новых текстильных предприятий в городе почти полностью прекратилось (существующие фабрики, правда, продолжали увеличивать свои мощности).

Это объяснялось отчасти стремлением сложившихся здесь групп буржуазии помешать появлению новых предприятий, а также усилением иностранной конкуренции и открытием текстильных фабрик в других частях Индии. Бомбейские предприятия в значительной степени создавались в расчете на внешние рынки сбыта, а с 90-х годов XIX в. эти рынки становились все более недоступными для бомбейских фабрикантов. Внутренний же рынок вследствие уродливого развития капитализма расширялся медленно, и к тому же на нем все время приходилось вести ожесточенную борьбу с иностранным, в основном английским, текстилем.

Стараясь выдержать конкуренцию Ланкашира, получить бо́льшую прибыль и найти более «послушных» рабочих, местные капиталисты в начале XX в. приступили к строительству фабрик в глубине страны, что означало развитие капитализма в новых районах. Текстильная промышленность Бомбея переживала в связи с этим определенный кризис. У магнатов

Бомбея образовались значительные массы избыточного капитала, которому они стремились найти прибыльное применение в других частях страны.

Показательна история торговой фирмы «Тата». Не прекращая крупных торгово-посреднических операций, Джамшед Тата еще в 60-е годы стал «пробовать силы» в текстильной промышленности. Он переоборудовал в Бомбее старое предприятие в новую текстильную фабрику, но скоро продал ее и решил основать фабрику в другом месте. Выбор его остановился на Нагпуре, центре хлопкового района, где было много дешевой рабочей силы и имелись перспективные рынки сбыта. В 1877 г. фабрика вступила в строй. Чтобы подчеркнуть свою преданность английским колонизаторам, Тата назвал ее в честь английской королевы «Эмприс миллз» («фабрика императрицы»). Управляющим агентством компании, которой фабрика принадлежала, была фирма «Тата». С 1877 по конец 1913 г. компания только в виде дивидендов выплатила 24 345 тыс. рупий[56]. За 50 лет своего существования (точнее, до июня 1926 г.) «Эмприс миллз» получила 92 214 тыс. рупий прибыли, что в 61,5 раза превышало первоначальный акционерный капитал компании.

В 1885 г. Тата открыл новую крупную фабрику, но на этот раз в Бомбее. В то время уже усиливается соперничество из-за рынков с английскими капиталистами, и фабрика получает название «Свадеши миллз». Управляющим агентством этой компании снова назначается фирма «Тата», которая, как и в случае с «Эмприс миллз», получала 10% чистой прибыли. В 1903 г. в руки Тата перешла текстильная фабрика в Ахмадабаде «Ахмадабад эдванс миллз», а в 1913 г. — текстильная фабрика, расположенная в Бомбее и названная затем «Тата миллз».

Другим значительным центром хлопчатобумажной промышленности Индии стал Ахмадабад. Здесь местные дельцы сумели не подпасть под непосредственный контроль английского капитала (как это случилось в Бенгалии и Мадрасе) и еще до первой мировой войны основали крупные предприятия. Владельцами хлопчатобумажных фабрик в городе были не торговцы-посредники (как в Бомбее), а банкиры-ростовщики (шроффы). Последние широко применяли внутрикастовое кредитование, чтобы добыть необходимые для строительства средства. Новоиспеченные фабриканты, получившие капитал путем ростовщической эксплуатации крестьянства, не отказались и от своей прежней деятельности, хотя осуществляли ее теперь в новых формах и в меньших масштабах.

---

[56] D. Wacha, *A Life and life work of J. N. Tata*, Poona, 1914, p. 29.

Предприниматели Ахмадабада были тесно связаны с крупными феодалами. Князь Раджпипла, например, являлся акционером первой компании в городе, созданной Чхоталалом. Многие фабриканты ранее находились на службе у князей.

Строительство хлопчатобумажных фабрик происходило и в других местах, правда, в более ограниченных размерах, чем в Бомбее и Ахмадабаде.

Таким образом, основной сферой приложения индийского капитала в фабричной промышленности конца XIX — начала XX в. оставались хлопчатобумажные предприятия. За двадцать лет, с 1886 по 1905 г., число их поднялось с 95 до 197, число веретен — с 2262 тыс. до 5163 тыс., а ткацких станков — с 17 тыс. до 50 тыс. штук; численность занятых на этих предприятиях рабочих возросла с 74 тыс. до 195 тыс.[57].

Но хлопчатобумажные фабрики росли не только количественно, на рубеже двух веков они претерпевали и качественные изменения, далеко выходившие за рамки простой технологии. Темпы прироста новых ткацких станков значительно превышали темпы установки веретен. С каждым годом усиливалась тенденция к переработке большей части пряжи в ткань для реализации на внутреннем рынке и сокращался удельный вес пряжи, экспортировавшейся на Дальний Восток, где росла конкуренция японских товаров. Подобная тенденция, естественно, приводила к обострению борьбы за индийский рынок сбыта. «Наблюдается примечательное явление, — говорилось в экономическом обзоре газеты «Таймс оф Индиа», — иностранные ткани низших сортов вытесняются изделиями индийских фабрик»[58].

Процесс внедрения новых ткацких станков проходил крайне трудно, ведь английские империалисты с момента возникновения первых индийских фабрик старались помешать развитию текстильной промышленности Индии. «1861 год, — пишет индийский экономист, — знаменует начало проведения властями политики защиты интересов английской хлопчатобумажной промышленности против индийской»[59]. По мере усиления конкуренции между индийскими и английскими текстильными изделиями на рынке сбыта колониальные власти все решительнее выступали против индийской промышленности и в 1896 г. в угоду магнатам Ланкашира ввели даже 3,5-процентный акцизный сбор с местных фабричных тканей. Это было прямой дискриминацией по отношению к местным

---

[57] «The Indian year book, 1930», Bombay and Calcutta, p. 755.
[58] «Times of India», 24.IV.1905, p. 9.
[59] M. P. Gandhi, *The Indian cotton textile industry*, Calcutta, 1930, p. 57.

фабрикам и вызвало сильное возмущение индийской общественности[60].

Рост хлопчатобумажной промышленности достигался тем, что индийские фабриканты, снижая заработную плату рабочим, усиливая их эксплуатацию, уменьшали издержки производства. Кроме того, фабриканты старались производить конкурентоспособные низкосортные ткани (номер пряжи ниже 30). К 1913 г. в Индии насчитывалось 272 хлопчатобумажные фабрики, на которых было установлено 6,6 млн. веретен, 94,1 тыс. ткацких станков и занято 253 тыс. рабочих.

До первой мировой войны текстильная промышленность, сосредоточенная преимущественно в Бомбее и Ахмадабаде, была единственной крупной отраслью фабричной промышленности, созданной главным образом индийским капиталом. В других районах страны и в других отраслях преобладал английский капитал.

Захват Индии колонизаторами и все увеличивавшийся ввоз дешевых фабричных товаров, как уже говорилось, нанесли страшный удар местному ремеслу, в первую очередь ручному прядению и ткачеству. Старая кустарно-ремесленная промышленность, неразрывно связанная с натуральным сельским хозяйством или работавшая на крупных феодалов, получила смертельный удар, от которого она уже не смогла оправиться.

Однако с конца XIX в. в Индии снова стали возрождаться некоторые отрасли мелкой промышленности, например ручное ткачество, что было важным показателем возникновения низших форм капитализма в стране и выражало теперь активизировавшийся процесс развития простого товарного производства и капитализма. Мелкие производители — ткачи работали все больше не на членов своей деревенской общины, а на рынок, причем они использовали пряжу не домашнего производства, а более дешевую фабричную, т. е. сырье, поставляемое капиталистическим предприятием. Именно из фабричной пряжи они изготовляли ткани, отвечавшие разнообразным вкусам местных потребителей.

Хлопчатобумажные предприятия, основанные в Индии до

---

[60] Даже Л. Фрэзер, написавший апологетическую биографию английского вице-короля Керзона, вынужден был признать, что введение «налога способствовало развитию враждебных чувств у некоторых лучших и влиятельнейших сторонников британской власти. Были затронуты интересы не только горстки предпринимателей: капиталы, вложенные в индийскую фабрику, принадлежат широкому кругу лиц — от сравнительно бедных людей до наиболее сильных индийских князей. Всех их объединило недовольство по поводу обложения, которое они считали несправедливым, а нежелание властей отменить его заставило их сомневаться в честности мотивов, которыми руководствовались англичане» (L. Frazer, *India under Curzon and after*, London, 1911, p. 354).

XX в., специализировались главным образом на производстве пряжи (которую они сбывали ткачам), а не готовых тканей. Так, за период с 1896/97 по 1900/01 г. местные фабрики потребляли в год до 85 млн. англофунтов пряжи, ткачам же шло до 200 млн. англофунтов. Специализация индийских хлопчатобумажных предприятий на производстве пряжи приводила к тому, что на фабриках были установлены в основном веретена, а не ткацкие станки.

Между индийской фабрикой и ткачами установились сложные отношения. Ткачи все больше попадали в полную зависимость от фабрикантов — поставщиков пряжи и в известной мере становились придатком фабрики. В то же время фабрика зависела от ткачей, так как через них она расширяла рынок сбыта для своих изделий и осуществляла накопление капитала[61]. Однако в самом этом «союзе», который окончательно задушил домашнее прядение, но продлил существование ручного ткачества, таилась смертельная опасность и для последнего. Дело не только и не столько в том, что теперь установилась противоречивая взаимосвязь между крупным фабрикантом и мелкими ткачами, а в том, что фабриканты, укреплявшие свои позиции, стремились с каждым годом увеличить число ткацких станков и расширить производство готовых тканей. Первоначально это выразилось в некотором сокращении поставок пряжи ручным ткачам и в усилении конкуренции на рынке готовых тканей. Развитие указанных противоречивых отношений составляет существо истории взаимоотношений фабрики и мелкого ткача в Индии, истории специфического пути использования и постепенного вытеснения мелкотоварного и мелкокапиталистического производства крупным капиталистическим, истории постепенной ликвидации мелких изолированных и образования более крупных рынков и даже некоторых элементов общеиндийского рынка.

Хотя до первой мировой войны на рынке готовых тканей конкуренция между местной фабрикой и мелким ткачом в большинстве районов была слабой, однако гибельный для ручного ткачества процесс увеличения фабричного производства тканей быстро развивался (табл. 6).

Следовательно, уже в 1909/10 г. местные фабрики произвели больше тканей, чем все мелкие ткачи, вместе взятые. Оставаясь для них источником сырья, предприятие одновременно становилось все более грозным конкурентом на рынке готовых изделий. В первую очередь это происходило в районах

[61] «Вопрос о немедленном возрождении ручного ткачества на коммерческой основе, — говорил один из крупнейших индийских фабрикантов, В. Тхакерси, — требует самого пристального внимания со стороны всякого благожелателя Индии» («Times of Iudia», 3.II.1906, p. 15).

Таблица 6

Потребление пряжи и производство тканей индийскими фабриками и ручными ткацкими станками в 1900/01—1913/14 гг.*

Год	Хлопчатобумажная пряжа (млн. англ. фунтов)		Хлопчатобумажные ткани (млн. ярдов)	
	потребленная фабриками	потребленная ручными ткацкими станками	произведенные фабриками	произведенные на ручных ткацких станках
1900/01	88	161,6	420,6	646,4
1901/02	106	205,8	506,7	827,2
1902/03	109	226,2	521,0	904,8
1903/04	121	206,7	578,4	826,8
1904/05	139	234,3	664,4	937,2
1905/06	145	258,3	693,1	1033,8
1906/07	147	275,4	702,7	1101,6
1907/08	168	262,6	803,0	1050,4
1908/09	171	266,5	817,4	1066,1
1909/10	294	211,4	975,1	815,6
1910/11	218	217,0	1042,0	868,0
1911/12	238	248,7	1137,6	994,8
1912/13	254	235,7	1214,1	942,8
1913/14	245	254,7	1171,1	1018,8

* «Indian cotton textile industry, 1851—1950», p. 128.

наиболее развитого простого товарного производства и капитализма, позднее то, же наблюдалось и в других местах.

Таким образом, и в Индии фабричное капиталистическое производство одерживало победы над мелкими товаропроизводителями. За 1901—1911 гг. число рабочих хлопчатобумажных фабрик выросло со 172,9 тыс. до 230,6 тыс., а ткачей ручного труда сократилось с 3279,7 тыс. до 2907,1 тыс.[62], причем к 1911 г. фабрики, на которых работало примерно 8% общего числа занятых производством хлопчатобумажных тканей, давали более половины выпускаемых в стране тканей.

Уменьшение числа ткачей, работавших на ручных ткацких станках, сопровождалось абсолютным ростом производившейся ими продукции. Они вынуждены были прибегать ко все большей интенсификации труда, удлинять рабочий день, привлекать к работе все новых членов семьи. Но в то время конкуренция местных фабричных и домашних тканей не была еще очень острой.

С развитием капитализма в стране усиливалась борьба за дележ внутреннего рынка. Табл. 7 наглядно показывает размеры потребления иностранных (в основном английских) и местных тканей фабричного и ручного производства.

[62] «Indian cotton textile industry, 1851—1950», Bombay, 1951, p. 122.

Таблица 7

Потребление тканей в Индии в 1896/97—1913/14 гг. (млн. ярдов)*

Год	Иностранные ткани (импорт минус реэкспорт)	Индийские ткани		Фабричные и домашние ткани
		производство минус экспорт	в том числе ткани ручного производства	
1896/97	1932	1031	784	2963
1897/98	1800	1216	924	3016
1898/99	2000	1294	948	3294
1899/900	2054	1191	884	3245
1900/01	1875	1003	692	2878
1901/02	2042	1271	880	3313
1902/03	1986	1375	960	3361
1903/04	1903	1336	872	3239
1904/05	2152	1371	828	3523
1905/06	2335	1655	1084	3990
1906/07	2193	1741	1148	3934
1907/08	2402	1804	1108	4205
1908/09	1871	1827	1116	3698
1909/10	2070	1633	896	3703
1910/11	2162	1817	908	3979
1911/12	2262	2062	1044	4324
1912/13	2848	2135	1040	4983
1913/14	3042	2102	1068	5144

* M. P. Gandhi, *The Indian cotton textile industry*, pp. 84—85.

Основным конкурентом местного промышленного производства, как мелкотоварного, так и капиталистического, оставались импортные английские изделия, в частности ткани. Известная взаимозависимость фабричного и ручного ткачества создавала дополнительную экономическую основу для совместных антиколониальных выступлений многочисленных слоев мелких товаропроизводителей и индийской национальной буржуазии.

Помимо ткачей, в стране имелись кожевники, гончары, плотники, кузнецы, работники по металлу и представители других профессий. В многочисленных отраслях мелкой промышленности были заняты десятки миллионов жителей. Материальное положение этой части индийского общества, уже давно испытывавшей жестокие удары со стороны английских капиталистов, было зачастую более тяжелым, чем положение крестьян. Не удивительно, что ремесленники стали одной из важнейших сил национально-освободительного движения против империалистического гнета.

Наиболее характерным признаком развития капитализма в стране явился рост индийских городов.

Однако к началу XX в. двойственность капитализма в Индии в том смысле, что он был представлен как английским, так и индийским предпринимательством, отражалась и на специфике индийских городов, особенно таких, как Калькутта, Бомбей и Мадрас. Они были «насаждены» колонизаторами, но затем их развитие отражало и изменения внутри самого индийского общества. В эпоху империализма крупные города Индии из административных и торгово-посреднических центров стали превращаться в центры капиталистического производства. С их ростом неразрывно связано и появление новых классов индийского общества: национальной буржуазии и пролетариата. В городах сосредоточивались также значительные массы мелких товаропроизводителей — ремесленников. Здесь они все больше попадали под власть торгово-ростовщического капитала и втягивались в капиталистическое производство (в Шолапуре, например, составляли бóльшую часть населения).

Увеличивалась роль городов как торговых и кредитно-денежных центров. Многочисленную прослойку горожан составляла мелкая и средняя торговая буржуазия и, наконец, интеллигенция, которой принадлежала важная роль в национально-освободительном движении. Она рано почувствовала и — что, может быть, более важно — осознала всю тяжесть колониального гнета и необходимость изменения существующего положения. Рост и усиление местной интеллигенции были в конечном счете связаны с процессами, порожденными развитием товарно-денежных отношений и их высшей формой — капитализмом. Но связь эта была далеко не прямой и не непосредственной.

В колониально-порабощенной Индии интеллигенция, как определенная социальная прослойка, имела весьма ограниченную сферу деятельности, что увеличивало число «лишних», не находящих работы по специальности и оплачиваемого труда людей.

Не удивительно, что у многих представителей этой прослойки возникло естественное стремление увеличить возможности применения своих знаний, отдать все свои силы делу освобождения страны. В то время и в той обстановке подобное стремление в основном означало расширение сферы капиталистического промышленного предпринимательства, пополнение рядов технической интеллигенции и лишение английской бюрократии монопольного положения в управлении Индией.

Неоднородность индийской интеллигенции с точки зрения материального положения создавала реальную основу для несхожести политических взглядов ее отдельных групп. Однако в большинстве своем она по социальному положению при-

мыкала к мелкой буржуазии. Впрочем, из ее среды вышли многие видные общественные деятели, выражавшие взгляды и интересы других классов или слоев общества.

Возвращаясь к общим проблемам развития капитализма, следует отметить, что в независимых странах Запада важным фактором становления и форсирования капиталистического производства являлась государственная поддержка. В колониальной же Индии власти не только не содействовали, а всячески тормозили развитие местной промышленности и иной предпринимательской деятельности, которая нуждалась в защите от иностранной конкуренции, не расширяли, а сужали внутренний рынок для индийских товаров.

«Обеспечивая потребление местных изделий в начальный период производства, когда качество их уступает качеству иностранных товаров, а цена на них высока, мы можем сделать для нашей промышленности то, что правительства, следовавшие политике протекционизма, сделали посредством государственной поддержки...»[63], — заявил Г. К. Гокхале, один из лидеров умеренных националистов.

Б. Ч. Пал, глава бенгальских экстремистов, высказался еще более резко: «В свободной Индии, учитывая существующие условия, мы установим высокие запретительные протекционистские тарифы на каждый дюйм текстильных изделий Манчестера, на каждое лезвие из Лидса»[64]. В. Тхакерси в президентском адресе Промышленной конференции 1906 г. с горечью признавал: «Мы не можем ожидать, что правительство окажет нам прямую помощь в виде протекционистских импортных пошлин или субсидий, как это было в других странах»[65].

В начале XX в. передовые представители индийского общества весьма четко сформулировали положение о непримиримости интересов индийского народа и британских колонизаторов. Так, бенгальская газета «Банде матарам», выражавшая мнение экстремистов, справедливо отмечала: «Взаимоотношения Индии и Англии таковы, что выигрыш для одной соответствует проигрышу для другой. Наше экономическое развитие, т. е. рост торговли и промышленности, означает для Англии, которая в собственных интересах эксплуатирует наши ресурсы и наш труд, крупный экономический проигрыш. Более широкое использование индийцев на государственной службе означает потерю для всего слоя английских чиновников в Индии. Расширение политических прав народа означает сокращение безответственной власти бюрократии. Так во всех

---

[63] «Speeches of G. K. Gokhale», Madras, 1920, p. 973.
[64] B. Pal, *Swadeshi and Swaraj*, Calcutta, 1954, p. 163.
[65] «Swadeshi movement», Madras, [S. a.], p. 38.

сферах жизни: где Индия теряет — выигрывает Англия, где выигрывает Индия, там теряет Англия»[66].

В первом десятилетии XX в. национальная буржуазия создала экономическую программу, в значительной мере отразившую реальные противоречия индийской действительности. Видные общественные деятели в целом разделяли и принимали эту программу, хотя между представителями двух основных политических течений в национально-освободительном движении (умеренного и экстремистского) имелись серьезные разногласия, в частности по вопросу о путях и методах экономических преобразований. Сила основных экономических требований национальной буржуазии состояла в том, что они были не только сформулированы, но уже в какой-то степени осуществлялись на практике.

Крупную поддержку во всеиндийском масштабе индийское капиталистическое предпринимательство получило не от государства, а от национально-освободительного движения, от движения Свадеши. Прежде всего оно способствовало значительному расширению внутреннего рынка для изделий индийских хлопчатобумажных фабрик, что обеспечило повышение спроса на рабочую силу в крупных промышленных центрах. Кроме того, оно содействовало росту накопления национального капитала.

По признанию самих местных предпринимателей, Свадеши оказывало заметное влияние на деятельность предприятий Бомбея. В годовом экономическом обзоре за 1905/06 г. говорилось, что «это движение, получившее сейчас большой размах в ряде районов страны, по всей вероятности, помогает тем, кто заинтересован в производстве тканей»[67]. Примерно через полтора года, в октябре 1907 г., там же давалась уже просто восторженная оценка Свадеши, которое отчасти предотвратило спад в текстильной промышленности: «Запасы тканей невелики, и, так как движение Свадеши находится в самом разгаре и способствует сбыту местных тканей, нельзя ожидать падения цен»[68].

Самым важным предприятием фабричной промышленности Индии, возникновению которого способствовало Свадеши, был металлургический комбинат Тата. Попытка получить необходимый для его создания капитал в Лондоне не удалась[69]. Акционерная компания, начавшая строительство сталелитейного завода, была образована 26 августа 1907 г., и ее капитал составлял небывало высокую для Индии цифру —

---

[66] Цит. по: «Times of India». 3.XI.1906, p. 15.
[67] «Times of India», 28.IV.1906, p. 19.
[68] «Times of India», 12.X.1907, p. 24.
[69] «Times of India», 17.VIII.1907, p. 2

23 175 тыс. рупий. Число акционеров компании достигало 7 тыс.[70].

С начала XX в. новые процессы в развитии капитализма, которые выразились в убыстрявшемся внедрении в промышленность нового оборудования и механизмов, потребовали расширения сферы капиталистического предпринимательства, в частности создания энергетической базы в районе крупных городов. Это повлекло за собой увеличение добычи угля и строительство электростанций, в том числе гидростанций. В конце 1910 г. была зарегистрирована первая крупная гидроэнергетическая компания «Тата хайдро-илектрик пауэр саплай компани»[71]. Было выпущено акций на 12 млн. рупий и облигационный заем на 5,5 млн. рупий. «Интересная черта этой подписки заключается, — сказал глава фирмы Дораба Тата,— в том, что крупный пакет акций и облигаций был приобретен наиболее видными правителями и князьями Индии»[72]. Создание первых электростанций выявило новые черты в развитии крупного индийского капиталистического предпринимательства. Фирма «Тата» раньше других перестала ограничивать себя рамками хлопчатобумажной промышленности. В 1912 г. она основала цементный завод «Индиан симент» в Парбандаре (Катиавар).

Впрочем, необходимо подчеркнуть, что «Тата» опиралась на поддержку ведущих представителей капиталистов Западной Индии. Так, Ф. Карримбхой, крупнейший капиталист-мусульманин, «принял активное участие в финансировании и строительстве ряда важных объектов, включая «Тата айрн энд стил» и «Тата хайдро-илектрик компани»[73]. Серьезную помощь компании оказали и другие ведущие капиталисты Бомбея — Д. Сассун, Ш. Броча и Х. Джахангир, предоставив-

[70] «Times of India», 29.III.1908, p. 24. — Дополнительный облигационный выпуск (400 тыс. ф. ст.) был полностью закуплен махараджей Синдия — правителем Гвалиура, с которым концерн «Тата» был связан. Компания заключила также соглашение с государственными железными дорогами. Последние обязались в течение 10 лет покупать 20 тыс. *т* стали в год по импортным ценам и снизили тарифы на перевозку сырых материалов для заводов Тата, а также на их готовые изделия, направляемые для вывоза в Калькутту. Таким образом, комбинат Тата в Джамшедпуре зависел от заказов английских властей и в известной мере работал на казну. Установив благоприятный железнодорожный тариф на транспортировку татовских изделий в Калькутту, англичане одновременно стремились вывезти их на внешний рынок. К сказанному можно добавить, что предприятия сталелитейной компании «Тата» работали на американском оборудовании, руководящий технический персонал также в значительной мере состоял из американцев. Как видно из перечисленного, в деятельности компании Тата с самого начала проявилась двойственность индийской буржуазии, особенно крупной.

[71] «Times of India», 12.XI.1910, p. 21.

[72] «Times of India», 11.II.1911, p. 5.

[73] «Bombay industries: the cotton mills», Bombay, 1927, p. 703.

шие ей значительную часть капитала и т. д. Однако металлургический комбинат Тата в Джамшедпуре, давший первый чугун в 1911 г., а сталь — в 1913 г., и гидростанция близ Бомбея, вступившая в строй в 1915 г., были почти единственными удачными начинаниями индийского капитала в строительстве предприятий, примыкающих к первому подразделению. В условиях колониального гнета местному капиталу путем величайшего напряжения и борьбы удалось создать лишь отдельные очаги тяжелой промышленности.

Расширение предпринимательской деятельности местной буржуазии шло в основном по другой линии. Новой отраслью экономики, в которую в больших по тому времени масштабах пошел индийский капитал, были акционерные банки. Сфера обращения, кредитно-ростовщические и торговые операции являлись старинным и традиционным местом приложения основной массы денежного капитала местной буржуазии, но до начала XX в. индийские современные банки в стране фактически отсутствовали.

Первый из них — «Пенджаб нэшнл бэнк» — возник в 1895 г. После 1906 г. развитие внутренней торговли и движение Свадеши привели к образованию значительного числа акционерных банков — «Бэнк оф Индиа» (1906), «Индиан бэнк» (1907), «Сентрал бэнк оф Индиа» (1911), «Бэнк оф Майсур» (1913) [74] и др.

В отличие от английских разменных банков индийские банки получали депозиты во внутренних районах страны. «Разменные банки, — писал бенгальский банкир и экономист, — обосновались главным образом в Бомбее и Калькутте, в то время как «Бэнк оф Индиа» и особенно «Сентрал бэнк оф Индиа» черпают свои фонды из многих других центров»[75]. О соотношении сил индийских и английских банков в известной степени можно судить по размерам депозитов. В 1913 г. на долю банков президентств приходилось 44% всех депозитов, разменных банков — 32, а местных акционерных банков — 24%[76]. В 1913 г. насчитывалось 18 крупных местных банков (с капиталом свыше 500 тыс. рупий каждый) с общим капиталом и резервами в 36,4 млн. рупий и депозитами 225,9 млн. рупий, а также 23 средних банка (с капиталом от 100 тыс. до 500 тыс. рупий), совокупный капитал и резервы которых составляли 5 млн., а депозиты — 15,1 млн. рупий[77]. Существовали и более мелкие банки.

---

[74] P. A. Wadia and G. W. Joshi, *Money and money market in India*, London, p. 346.

[75] B. Ghose, *A Study of the Indian money market*, London, 1943, p. 194.

[76] «Indian year book, 1930», Bombay, pp. 682, 684, 686.

[77] L. C. Jain, *Indigenous banking in India*, London, 1929, p. 153.

Местные банкиры в те годы подчеркивали патриотический характер своей деятельности. Так, С. Почкханавала, инициатор создания крупнейшего акционерного банка «Сентрал бэнк оф Индиа», на открытии «Бэнк оф Махараштра» в Пуне заявил: «На мой взгляд, истинный патриотизм состоит не только в борьбе за политическую власть, но также и в еще более трудном искусстве — воскрешении отечественного предпринимательства, восстановлении утраченных позиций в финансовой и экономической областях»[78].

Молодые индийские акционерные банки сразу же столкнулись с дискриминационной политикой со стороны английских банков и колониального государства. Английские финансисты видели в них нежелательных конкурентов и всячески препятствовали их росту, хотя они очень стремились приспособиться к условиям колониальной страны. Представитель «Индиан бэнк» (Мадрас) в 1914 г. следующим образом охарактеризовал политику английских банков: 1) «Фактически банки президентств и валютные банки являются иностранными организациями, и индийцы в своей стране третируются ими как чужестранцы»; 2) индийцев не допускают на более или менее ответственные должности в президентских банках. В совете директоров «Бэнк оф Бенгал» не было ни одного индийца; 3) английские директора этих банков, устанавливающие величину процента на кредиты и решающие вопрос о предоставлении кредитов,— сами экспортеры, импортеры или фабриканты, конкурирующие с индийцами; 4) английские директора не вступают в контакт и не сотрудничают с индийскими дельцами; 5) три президентских банка в общей сложности имели 54 отделения, но «ни одно из них не возглавлял индиец, более того, он никогда не выступал даже в качестве агента или бухгалтера-эксперта»[79].

Таким образом, в годы подъема движения Свадеши развитие индийского капиталистического предпринимательства в торговле, банковском деле и страховании ускорилось. Почти во всех частях страны рядом с английскими компаниями появились аналогичные по роду деятельности индийские фирмы.

Свадеши способствовало развитию всех форм промышленной деятельности, в том числе мелкотоварного ремесленного производства. Увеличение спроса на индийские изделия явилось серьезной поддержкой мелкотоварному и мелкокапиталистическому производству. В отчете земельно-налоговой администрации Западной Бенгалии отмечалось, что «в некоторых районах Свадеши благоприятствовало оживлению ручного

[78] Цит по: D. Savkar, *Joint-stock banking in India*, Bombay, 1938, p. 138.

[79] «Royal commission on Indian finance and currency. Appendices to the final report of the commissioners», vol. III, London, 1914, pp. 651—652.

ткачества... Большая занятость ремесленников привела к росту их денежных доходов»[80]. Активизацию мелкого промышленного производства, улучшение материального положения ткачей почти всех округов Бенгалии и ряда иных провинций подчеркивают и другие официальные документы[81].

Движение Свадеши содействовало расширению рынка сбыта ремесленных изделий, развитию новых видов ремесла; наметилась тенденция к использованию более современных инструментов. Но все эти изменения происходили уже на базе товарно-денежных отношений, что не могло не приводить к развитию и низших форм капиталистического предпринимательства.

Итак, Свадеши отвечало интересам и миллионов ремесленников, и тысяч индийских фабрикантов. Однако основные выгоды получали владельцы крупных предприятий, торговцы и ростовщики, заинтересованные в развитии мелкотоварной или капиталистической промышленной деятельности.

Свадеши показало неоднородность индийской буржуазии (компрадорская и национальная). В сознании значительной части населения стала укореняться мысль о том, что торговля иностранными товарами помогает эксплуатировать страну. Это отразилось на торговых операциях и вело к тому, что индийский торговый капитал стал переключаться на торговлю местными товарами, содействуя тем самым активизации деятельности индийского промышленного предпринимательства. Развитие капитализма приводило к усилению и консолидации класса индийской национальной буржуазии. Движение Свадеши явилось важным общественно-политическим моментом в формировании этого класса. В ходе освободительной борьбы 1905—1908 гг. происходило ускоренное формирование и другого класса — пролетариата, а также многих новых социальных прослоек мелкой буржуазии города и деревни.

Следовательно, для Индии тех лет было характерно все более открытое проявление непримиримых противоречий между интересами английских империалистов и индийских масс. Потребность в самостоятельном всестороннем и быстром развитии страны увеличилась. В то время оно было возможно только на путях капитализма. Торможение английскими поработителями роста индийского капиталистического предпринимательства губительно сказывалось на экономике страны, на материальном положении широких слоев индийского общества, страдавших в конечном итоге от недоразвитости капитализма.

---

[80] См. «Times of India», 16.II.1907, p. 9.
[81] См. N. Nevinson, *New spirit in India*, London, 1908, pp. 179—181.

5. Формирование и положение индийского фабричного пролетариата

В конце XIX — начале XX в. в положении рабочего класса в основном наблюдались те же процессы, связанные со становлением капиталистической фабричной промышленности, которые раньше происходили в передовых странах Европы. Однако в Индии из-за общей экономической отсталости, вызванной колониальной и феодально-помещичьей эксплуатацией, из-за неоднородного и замедленного развития капитализма положение пролетариата было еще более тяжелым, а его становление как нового класса общества растянулось на долгий срок.

Следствием мучительного и долгого процесса разложения феодализма в обстановке жесточайшего колониального гнета был нечеловечески низкий уровень жизни основной части трудового населения. Этот нищенский уровень консервировался усилиями ведущего типа капиталистического предпринимательства, насаждавшегося в Индии монополистическим капиталом. Вербуя рабочих из среды разоренных ремесленников и беднейших слоев деревни, английские капиталисты в основу исчисления их заработной платы клали указанный уровень жизни, который был гораздо ниже стоимости рабочей силы. Колоссальный разрыв между гибелью старых видов производства (особенно ремесла) и появлением новых, в первую очередь капиталистических, между ростом численности людей, лишенных средств существования и втягивавшихся в капиталистическое производство, между стоимостью рабочей силы и заработной платой — звенья одной колониальной цепи. Поэтому, хотя индийскому пролетариату в целом противостоял неоднородный класс буржуазии (английской и местной), главным врагом его всегда был английский монополистический капитал. Он обусловливал длительное существование наихудших форм и методов капиталистической эксплуатации и в то же время заставлял индийских рабочих и весь народ страдать от недостаточного и крайне уродливого развития капитализма[82].

Развитие капитализма в стране сказывалось и в растущей миграции населения. Начали складываться довольно стойкие

---

[82] Проблемы формирования и положения рабочего класса Индии ставятся в ряде трудов советских индологов; см., например: Э. Н. Комаров, *Материальное положение промышленного пролетариата Бенгалии и некоторые вопросы его формирования*, — «Ученые записки Института востоковедения», т. 5, М., 1953; Т. С. Покатаева, *Положение рабочего класса Индии*. М., 1960; А. Л. Гордон, *Из истории рабочего класса Индии*, М., 1961; И. Хашимов и Л. Шапошникова, *К истории рабочего движения в Индии*, Ташкент, 1961, и др.

рынки рабочей силы. Так, в Соединенных Провинциях, как указывалось в одном документе, «поток эмигрантов увеличивается с каждым годом. Точные размеры его определить трудно, но не будет большим преувеличением сказать, что во всех округах области Бенареса (а также Горакхпура и Восточного Ауда. — *А. Л.*), за исключением Мирзапура, нет семьи, хотя бы один член которой не находился бы в Бенгалии или в другом месте. Рабочие из низших слоев населения составляют большую часть неквалифицированной рабочей силы в промышленных центрах Хауры и Калькутты; мужчины из более высоких каст устраиваются в качестве привратников, посыльных и надсмотрщиков на фабриках. В Ассаме определенная часть эмигрантов трудится на чайных плантациях, но большинство — простые рабочие, торговцы и лодочники». Многие находили работу на шахтах и других предприятиях. Перемещение трудового люда происходило внутри провинции, особенно в период сельскохозяйственных работ[83].

В то время как деревня была перенаселена, в фабричной промышленности ощущалась определенная нехватка квалифицированной рабочей силы. «Сейчас трудность заключается в получении достаточного количества рабочей силы для всех областей производства, за исключением обычных сельскохозяйственных работ. На фабриках, угольных шахтах и чайных плантациях спрос на рабочую силу превышает предложение»[84], — отмечалось в одном официальном документе. В этом факте отражалось отсутствие единого рынка рабочей силы и только начинавшийся процесс складывания постоянных кадров фабричного пролетариата в городах. В 1911 г. в основных видах экономической деятельности, помимо сельского хозяйства, было занято 58,2 млн. человек, или 18% населения, из которых на промышленность приходилось 11%, на транспорт — 1,6 и торговлю — 5,7%. Однако подавляющая масса занятых в промышленности — это простые товаропроизводители (ремесленники и т. п.) и рабочие мелких капиталистических заведений (типа мануфактуры), что свидетельствовало об огромном удельном весе простого товарного и мелкокапиталистического производства и соответствующих им классов и классовых прослоек в области промышленного производства (табл. 8).

Капиталистические отношения в сфере материального производства в более развитом и чистом виде были представлены предприятиями с числом рабочих от 20 и выше. По офи-

---

[83] «Resolution on the administration of famine relief in the United Provinces of Agra and Oudh during the years 1907 and 1908», Allahabad, 1908, p. 153.

[84] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1901—1902 and the nine preceeding years», p. 332.

Таблица 8

Численность населения, зависевшего от промышленного производства в 1911 г.*
(тыс.)

Отрасль промышленности	Лица, зависящие от данной отрасли	Всего работников	В том числе на фабриках
Текстильная	8306	4449	558
Кожевенная	699	295	14
Лесодобыча и лесообработка	3800	1731	29
Добыча и обработка металлов	1861	737	71
Керамическая	2240	1159	49
Химическая	1242	630	46
Пищевая	3712	2134	74
Изготовление одежды и предметов туалета	7751	3778	10
Строительство	2062	962	22
Изготовление предметов роскоши	2142	832	46
Прочее	120	50	16

* «Census of India. 1911, General report», p. 127.

циальным данным, в промышленности, в производстве специальных культур и добыче минералов насчитывалось 7113 подобных заведений с 2,1 млн. рабочих. Наибольшая часть последних — 810 тыс. — была занята на плантациях (из них 703 тыс. — на чайных). На долю Ассама приходилось 70, а Бенгалии — 27% всего числа этих рабочих. Кофейные плантации сосредоточивались на юге — в Мадрасе, Курге и Майсуре. В добычу полезных ископаемых было вовлечено 224 тыс. рабочих. Шахтеры составляли 143 тыс., из них 64% работали на угольных шахтах, расположенных главным образом в Бихаре, Ориссе и Бенгалии. На первом месте среди промышленных заведений, связанных с транспортом, стояли железнодорожные мастерские, на которых трудилось около 100 тыс. человек, 79% рабочих этой отрасли[85].

Не все предприятия с числом занятых от 20 и более, относимые английской статистикой к предприятиям фабричного типа, могут быть названы фабриками в точном значении этого слова. Из 7113 заведений только 4569, или 67%, использовали механическую энергию. В добыче полезных ископаемых ее применение было исключением из правил. Так, из 50 каменоломен и разработок мрамора механические двигатели использовались только на четырех. Большая часть плантаций также не имела механических установок (например, из 482 кофейных плантаций они имелись всего на 93).

[85] «Census of India, 1911, general report», p. 426.

На собственно промышленных предприятиях употребление механической энергии преобладало. Все же примерно 25% всех прядильных и текстильных предприятий не применяли ее. Это были заведения мануфактурного типа. На предприятии с механическим двигателем в среднем было занято 395 рабочих, а на предприятии, не применявшем его, — только 119 человек. Если исключить такие специфические капиталистические формы хозяйства, основанные на ручном труде, как плантации, то среднее число занятых на предприятиях второй категории будет еще меньше. Эти цифры показывают, что в промышленном производстве удельный вес дофабричных форм организации капиталистического производства, в частности мануфактуры, был весьма велик. Однако в тот период «употребление механической энергии быстро увеличивается даже на мелких предприятиях»[86].

Резкие различия в оплате рабочих одной отрасли, занятых как в одном промышленном центре, так и в разных районах, обнаруживали важные особенности развития капитализма в Индии и формирования индийского рабочего класса. Эти различия являлись ярким показателем отсталости развития рынка труда и развития внутреннего рынка вообще.

Набор рабочих производился специальными вербовщиками, которые всякими правдами и неправдами, уговорами и авансом соблазняли бедняцкие слои идти на фабрику, на плантацию, на шахты и т. д. За предоставленные авансы взимались огромные проценты. В крупных городах рабочим, самостоятельно пришедшим на фабрику, также приходилось давать взятку, чтобы устроиться на работу. Но и уже работавший постоянно ощущал личную зависимость, которая дополнялась финансовой задолженностью.

В эксплуатации индийского пролетариата в то время имелись такие черты, которые, как правило, уже отсутствовали в капиталистически развитых странах и которые усугубляли тяжелое материальное положение рабочих. Между рабочими и предпринимателями обычно стоял посредник, производивший вербовку, а зачастую и оплату рабочих. Он назывался по-разному: джоббер, сардар, мистри, мукаддам, тиндал, чаудхри, кангани и т. д. Существование их в значительной мере было связано с неразвитостью рынка рабочей силы.

Неоднородный национальный, религиозный и кастовый состав — характерная особенность индийского пролетариата. Из-за неравномерности развития капитализма в различных районах Индии концентрация рабочих в тех или иных частях страны также была неодинакова. Фабричный пролетариат сосредоточивался главным образом в таких крупных центрах, как Бомбей, Калькутта, Канпур, Нагпур, Мадрас.

[86] Ibid., p. 427.

Основной формой эксплуатации индийского рабочего класса в конце XIX — начале XX в. было получение абсолютной прибавочной стоимости и английскими, и индийскими предпринимателями. Продолжительность рабочего дня на предприятиях достигала максимального уровня, рабочие вынуждены были трудиться от восхода и до захода солнца, а зачастую и дольше. Чрезмерная продолжительность рабочего времени — наиболее характерный показатель жесточайшей эксплуатации рабочих. В Ахмадабаде рабочий день в среднем превышал 12 часов, а на отдельных фабриках, применявших электричество, — 14 часов в сутки. На предприятиях Бомбея работа продолжалась свыше 12 часов, а там, где имелось электроосвещение (на 60 хлопчатобумажных фабриках из 85), — 13—13,5 и даже 14,5—15 часов. На предприятиях в Броче продолжительность рабочего дня составляла 14,5 часов, в Лакхнау — 13 часов 45 минут, в Шолапуре — 12,5—13,5 часов, в Дели — 13.5—14,5 часов, в Агре колебалась от 13 часов 45 минут до 15 часов 15 минут, в Амритсаре и Лахоре — от 13 до 13 часов 40 минут. Однако «пальма первенства» принадлежала английским капиталистам — владельцам фабрик Калькутты. Ткачи на джутовых предприятиях должны были оставаться на работе 15 часов, а в ряде случаев 15,5—16 часов[87].

«Введение электрического освещения на индийских фабриках, — признавал фабричный комитет по обследованию условий труда в текстильной промышленности (1906 г.), — привело к чрезмерному увеличению продолжительности рабочего дня. На некоторых предприятиях машины действуют с 5 часов утра до 9 часов вечера; на других — продолжительность рабочего дня меньше, но в деловой сезон она может быть увеличена»[88]. Не удивительно, что после тяжелого трудового дня рабочие покидали фабрики совершенно измученные и нередко теряли сознание от усталости[89]. Широко эксплуатировался женский труд. «В стране, — отмечал фабричный комитет по труду, — насчитывалось свыше тысячи хлопкоочистительных предприятий, ночная работа на которых подрывает здоровье женщин»[90]. Это пример эксплуатации рабочих на капиталистических мануфактурах, так как хлопкоочистительные предприятия больше походили на этот тип капиталистической организации производства.

Невыносимы были жилищные условия индийских пролетариев. Посетив район рабочих трущоб, члены фабричного

---

[87] «Report of the Indian factory labour commission», vol. I, London, 1908, pp. 6, 7, 11.

[88] «Report of the textile factories labour committee», London, 1907, p. 17.

[89] «Report of the Indian factory labour commission», vol. II, London, 1909, p. 335.

[90] «Report of the textile factories labour committee», p. 15.

комитета по труду писали: «Положение может быть охарактеризовано только как плачевное. Если даже исходить из того, что индийские рабочие и их семьи довольствуются очень небольшой площадью, все равно очевидно, что жилища перенаселены; в них сыро, мало света, они плохо вентилируются... Постройки окружены узкими канавами для стока использованной воды и нечистот. Зловоние отравляет воздух». Далее в отчете добавлялось: «Такие же условия, быть может, с небольшими отклонениями были отмечены и в других крупных промышленных центрах, где побывали представители комитета»[91].

Нечеловеческий труд на предприятиях, отвратительные жилищные условия, жестокая эксплуатация женщин и детей и непомерная продолжительность рабочего дня являлись уделом индийских рабочих. Огромная задолженность ростовщикам, которые взимали 50—70% годовых [92], зависимость от мастера-сардара еще более усугубляли тяжелое положение пролетариата.

Жесточайшая эксплуатация индийских рабочих была возможна и потому, что основную массу фабричного пролетариата в то время составляли выходцы из обедневших слоев крестьян и ремесленников. Рабочие в большинстве своем еще не порвали связей с деревней, где жили их семьи и куда они, как правило, возвращались сами[93]. Однако, по мнению специальной комиссии по труду, созданной колониальными властями для обследования положения фабрично-заводского пролетариата в 1908 г., в Индии уже стал образовываться слой постоянных фабричных рабочих.

В первом десятилетии XX в. пролетариат крупнейших промышленных центров начал выступать в защиту своих экономических интересов, что было фактором, серьезно влиявшим на его положение. В отчете комиссии по труду 1908 г. говорится, что в стране происходили изолированные стачки, в результате которых бастующие иногда добивались удовлетворения своих требований[94]. О стачках как средстве борьбы за экономические требования говорилось и в показаниях, сделанных перед этой комиссией. Так, чиновник из Ахмадабада говорил, что «стачки объявлялись для того, чтобы добиться более высокой оплаты. Владельцы вынуждены были уступать, ибо в противном случае рабочих могли переманить другие фабрики»[95]. По словам управляющего одной бомбейской фабрики, рабочие стали часто бастовать, настаивая на повышении

---

[91] Ibid., p. 7.
[92] «Report of the Indian factory labour commission», vol. II, p. 335.
[93] Ibid., p. 18.
[94] Ibid., p. 102.
[95] Ibid., p. 1.

заработной платы, и «почти всегда добивались некоторого ее увеличения»[96]. Стачки отмечались и в других городах.

Наиболее общим требованием пролетариата было ограничение продолжительности рабочего дня. Оно получило такое распространение и так широко поддерживалось отдельными слоями индийского общества, что колониальные власти в 1911 г. вынуждены были ограничить законодательным путем рабочий день на фабриках 12 часами, удовлетворяя заодно и интересы фабрикантов Ланкашира. В угоду фабрикантам, дабы они могли подготовиться к его введению[97], вступление закона в силу было отодвинуто на июль 1912 г. После принятия закона обнаружилось, что фабриканты вполне довольны 12-часовым рабочим днем. Президент Ассоциации бомбейских фабрикантов на ее ежегодной сессии заявил: «Теперь мы имеем новый фабричный закон... которым, я думаю, большинство из нас довольно»[98].

Сами условия производства в колониальной стране заставляли индийский пролетариат сплачиваться для решительной борьбы против империализма. Индийский рабочий класс уже тогда проявил себя как наиболее мужественный, самоотверженный борец за национальное освобождение.

Накануне первой мировой войны развитие капитализма в Индии ускорилось и достигло довольно высокого уровня. Об этом свидетельствовало увеличение числа акционерных компаний. Так, если в 1900 г. было зарегистрировано 1360 фирм с оплаченным капиталом 362,8 млн. рупий, в 1907 г. насчитывалась 2661 компания с оплаченным капиталом 508,1 млн. рупий, то к началу первой мировой войны — 2552 компании с оплаченным капиталом 721 млн. рупий[99].

6. Английский капитал в Индии в период первой мировой войны

Империалистическая эксплуатация Индии слагалась из двух элементов ограбления страны: а) с помощью колониального аппарата, б) через непосредственные операции английского частного капитала. Соотношение и формы этих двух основных путей колониального обогащения, как уже говорилось, менялись. До первой мировой войны происходило весьма быстрое внедрение и «освоение» индийских богатств именно английским частным монополистическим капиталом[100].

[96] Ibid., p. 99.
[97] «Times of India», 25.III.1911, p. 10.
[98] «Times of India», 1.IV.1911, p. 4.
[99] «Role of private enterprise in India — prospect and retrospect», Calcutta, 1951, p. 2.
[100] Показательно, что даже в период подъема движения Свадеши,

В период войны на первый план выступило колониальное государство, ставшее главным рычагом эксплуатации Индии. Одно лишь содержание возросшей в 5 раз армии обходилось индийскому народу в огромную сумму — до 30 млн. ф. ст. в год[101].

Усилилась выкачка сырья. Оно вывозилось по фиксированным ценам, которые были гораздо ниже мировых. Индия являлась для Антанты практически единственным источником марганцевой руды, экспорт ее за годы войны составил почти 2 млн. *т* (на 2,25 млн. ф. ст.). В Бихаре была увеличена добыча слюды, и 6 тыс. *т* ее поступили в Англию. По низким ценам из страны экспортировали 90 тыс. *т* селитры (более чем на 2 млн. ф. ст.). На ближневосточные фронты и в другие места было отправлено более 185 тыс. *куб. м* леса.

В крупных размерах вывозились сельскохозяйственные продукты: шелк-сырец, пенька, копра, чай, шкуры и т. п.[102]. В конце 1915 г. закупки пшеницы были поставлены под контроль властей, и с этого времени до конца войны в государства Антанты было экспортировано свыше 3 млн. *т*. пшеницы. Поставки масличных и растительного масла составили 2,5 млн. *т* на сумму 31 млн. ф. ст.

Для военных нужд колониальные власти широко использовали существовавший в стране промышленный потенциал. Военные поставки особенно обогатили британских владельцев джутовых фабрик. Экспорт джутовых изделий, включая 2 млн. *т* джута-сырца, около 3 млрд. мешков и более 4 млрд. ярдов ткани, достиг 137 млн. ф. ст. (более 2 млрд. рупий). В Англию было вывезено на 12 млн. дубленых шкур, а по заказу английского и итальянского правительств — на 8 млн. ф. ст. сырых шкур. Две трети армейской обуви, сделанной в Англии, было изготовлено из индийского сырья. На армию работали хлопчатобумажные и шерстяные фабрики: выпускали обмундирование, одеяла и т. д. Всего было произведено 42 млн. предметов армейского обихода.

Паразитизм английского империализма в период войны выразился не только в усиленной выкачке из Индии вновь со-

---

когда наблюдалось более быстрое развитие индийского предпринимательства, в одном из ведущих центров этого движения — Бенгалии — «более всего расширились предприятия, финансируемые и контролируемые европейцами. Число джутовых фабрик (фактически полностью контролировавшихся английским капиталом. — *А. Л.*) возросло за десятилетие (с 1901 по 1911 г. — *А. Л.*) с 34 до 58 и рабочих на них — со 110 тыс. до 200 тыс. Число хлопчатобумажных фабрик (где влияние английского капитала преобладало. — *А. Л.*) увеличилось с 10 до 15, а рабочих — с 8 тыс. до 12 тыс.» («Census of India, 1911, general report», p. 62).

[101] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», London, 1919, p. 5.

[102] Ibid., p. 20.

зданных материальных ценностей (и в отвлечении их от производительного использования внутри страны), но и в демонтаже ранее установленного оборудования в жизненно важных отраслях экономики, в первую очередь в железнодорожном и речном транспорте. Всего за время войны из Индии было вывезено 1800 миль железнодорожной колеи, 13 тыс. футов мостовых конструкций, 200 паровозов и 6 тыс. единиц подвижного состава.

Флотилии на реках Тигр и Евфрат были составлены из речных судов, взятых с индийских рек или собранных в индийских мастерских. В Месопотамию из Индии вывозилось почтовое и телеграфное оборудование[103].

Для осуществления империалистических военных устремлений Англии требовалось усиление эксплуатации Индии и использование новых приемов колониального угнетения. Одной из важнейших сторон той военнно-колониальной каторги, на которую империалисты обрекли индийский народ в 1914—1918 гг., стало финансовое ограбление страны.

В первую очередь колонизаторы резко, более чем на 50%, повысили налоги, что тяжелым бременем легло на плечи трудового народа. Увеличение налогов на предметы широкого потребления, прежде всего на соль, вызывало сильное возмущение. За 1914/15—1918/19 гг. налоговое поступление возросло с 81,1 млн. до 123,3 млн. ф. ст. Прямые военные расходы за то же время поднялись с 21,8 млн до 47,8 млн. ф. ст., т. е. по сравнению с довоенными удвоились, а расходы на содержание гражданского колониального аппарата — с 17,4 млн. до 21,6 млн. ф. ст. в год[104].

Колониальные власти передали Англии «дар» на ведение войны, выразившийся в сумме 100 млн. ф. ст. (1,5 млрд. рупий), а в 1918 г. решили сделать новый финансовый «подарок» в размере 45 млн. ф. ст. Ко времени окончания военных действий империалистам удалось использовать из них 15,5 млн. ф. ст.[105]. Таким образом, метрополия, помимо людских и материальных ресурсов, получила из Индии прямую военную дань, равную общему размеру налоговых поступлений за последний год войны, когда их сбор достиг максимума. В этот период колонизаторы в широких размерах прибегли к новому способу извлечения денежных накоплений имущих классов Индии для нужд колониального государства, выпустив два военных займа на покрытие первого финансового «дара». Заем 1917 г. был распределен на сумму 35,5 млн. ф. ст. среди 155 тыс. человек, заем 1918 г. — на 38 млн. ф. ст. среди 228 тыс.

---

[103] Ibid., p. 22.

[104] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, Bombay, 1921, p. 132.

[105] Ibid., pp. 240, 258.

человек[106]. В результате национальный долг Индии возрос на одну треть и достиг в конце войны 370 млн. ф. ст[107].

Колониальные власти израсходовали еще 203 млн. ф. ст. (более 3 млрд. рупий) от имени других стран британской империи. Однако соответствующие денежные суммы не переводились и подавляющую часть этих расходов должна была оплачивать Индия. Английское правительство старалось списать или заморозить свою задолженность Индии по военным закупкам и прибегало к различным махинациям. Например, 67 млн. ф. ст., причитавшиеся индийской казне, были вложены в ценные бумаги английского казначейства[108]. Оплата иностранных закупок за счет Индии явилась скрытой формой колоссальной дополнительной финансовой дани, которую английский империализм собирал во время войны.

Но финансовые расходы колониальных властей невозможно было покрыть ни повышением налогов, ни займами, ни другими обычными средствами.

К концу войны ведущим методом колониального ограбления стала инфляция. Принудительным средством обращения явились по сути бумажные деньги[109]. Но выпуск бумажных денег еще не означал решения проблемы. Империалисты начали в больших масштабах чеканить серебряные монеты и пускать их в обращение по номиналу[110].

Рост инфляционных тенденций — неизбежное следствие беззастенчивой выкачки индийских ресурсов — требовал все большего расширения выпуска серебряных денег, особенно с 1916 г. «Общим результатом спроса на них было то, что в течение двух финансовых лет, 1917/18 и 1918/19, правительство Индии начеканило монет на 700 млн. рупий»[111]. Серебро было единственной формой накопления. Колониальные власти, поддерживая систему финансово-колониального ограбления, стали закупать его через Лондон и ввозить в Индию крупными партиями. Цены на серебро в Англии сразу же поднялись. Валютные спекулянты получили новые колоссальные прибыли за счет индийского народа.

Ввоз серебра в Индию совпал с ростом инфляционных явлений в ее экономике и стал важным показателем их дальнейшего развития. Наглядным подтверждением этого может

---

[106] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 82.

[107] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 84.

[108] Ibid., p. 203.

[109] На 1 февраля 1914 г. в обращении находилось 519 млн. рупий банкнот, а на 31 марта 1918 г. — уже 1340 млн. рупий (S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 199).

[110] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 303.

[111] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 78.

служить удвоение цены на серебро за три года — с 1915/16 по 1918/19 г. Импорт серебра в страну был объявлен государственной монополией, индийские дельцы были отстранены от этого прибыльного дела. Все же в целом ввоз драгоценных металлов в 1914—1919 гг. был значительно меньше (1650 рупий), чем в предвоенные 1909—1914 гг. (2240 млн. рупий)[112]. Выкачка богатств из Индии резко возросла, в то время как компенсация, хотя бы частичная, сократилась.

В последний год войны в условиях инфляции огромные военные закупки колониальных властей без чеканки серебряных монет в самых широких масштабах оказались невозможными. Английские империалисты уже были не в состоянии справиться с этим сами, и тогда им на помощь пришли империалисты США. В соответствии с законом Питтмана конгресс США предоставил колониальной администрации Индии в июне 1918 г. крупный заем в размере 200 млн. унций серебра[113], что позволило английским властям избежать банкротства, усилить инфляцию, а финансистам Уолл-Стрита принесло солидные барыши.

Паразитизм английского империализма в годы войны отчетливо проявился во внешней торговле Индии. Война наглядно продемонстрировала гибельность для страны аграрно-сырьевой специализации ее экономики. Резкое нарушение внешнеэкономических связей привело к тому, что за восемь первых месяцев войны (август 1914—март 1915 г.) по сравнению с предшествующим периодом (декабрь 1913 — июль 1914 г.) экспорт из Индии сократился на 43, а импорт — на 34%[114].

Цены на индийские сырьевые товары росли относительно медленно и только к концу войны увеличились на 50%, а цены на импортные изделия поднимались как на дрожжах и составили 268% к довоенному уровню. Но по физическому объему внешняя торговля Индии в целом до самого конца войны так и не достигла довоенного уровня. Некоторое увеличение доли полуфабрикатов и промышленных товаров в экспорте произошло главным образом за счет кож и джутовых изделий.

Серьезно изменилось географическое направление торговли. Германия и ее союзники, а также многие нейтральные страны Европы перестали покупать индийские товары. Однако Англия не смогла полностью воспользоваться возможностями, представившимися в связи с исчезновением сильных империалистических конкурентов. Более того, на индийский рынок проникли японские и американские монополии, существен-

---

[112] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 307.

[113] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 79.

[114] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 36.

но потеснив ее. Доля Англии в индийском импорте сократилась с 64% в 1913/14 г. до 46% в 1918/19 г., а Японии и США увеличилась с 2,6% у каждой до 20 и 10% соответственно[115].

Впервые монополия английского империализма в области внешней торговли Индии была поколеблена. Но абсолютные прибыли британских фирм, связанных с внешними операциями, выросли. Например, в 1917 г. фрахт судоходных компаний возрос в 14 раз по сравнению с довоенным временем[116].

В целях повышения доходов казны и ограничения иностранной конкуренции колониальные власти в 1916 г. увеличили размеры общей таможенной пошлины в среднем с 5 до 7,5%; однако на хлопчатобумажные ткани такого же рода пошлины были установлены лишь год спустя. Пошлины были введены и на некоторые предметы экспорта. Колониальная администрация стремилась усилить регулирование внешней торговли Индии в интересах британских монополистов.

Элементы государственно-монополистического капитализма, появившиеся в Индии до войны и представленные в первую очередь предпринимательской деятельностью колониальной администрации в области транспорта и ирригации, заметно окрепли. Создание в марте 1917 г. Индийского управления по военному снабжению[117] знаменовало собой новый этап в развитии хищнического колониального государственно-монополистического капитализма в Индии.

Управление «призвано было контролировать и развивать индийскую промышленность главным образом с учетом военных нужд: регулировать коммерческие сделки, ограничивать и координировать спрос на товары, не производимые в Индии, и способствовать использованию промышленных ресурсов страны, особенно для того, чтобы сократить объем морских перевозок»[118]. Управление консолидировало различные торгово-экономические функции, уже существовавшие у других государственных организаций, и тем самым централизовало почти все закупочные операции государства. Они «стали производиться в крупных масштабах; конкуренция между различными государственными агентствами была ликвидирована»[119].

За исключением продовольствия и некоторых видов технических изделий, Индийское управление по военному снабжению закупало и поставляло все необходимое для вооруженных сил, расположенных в Индии или базирующихся на нее, для

---

[115] Ibid., p. 79.
[116] Ibid., p. 40.
[117] После окончания войны было ликвидировано.
[118] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1916—1917», London, 1918, p. 3.
[119] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 19.

государственных департаментов и железных дорог, некоторые товары для Англии.

Кроме того, оно осуществляло также контроль над внешней торговлей. Управление прибегало и к определенным приемам государственно-капиталистического регулирования некоторых отраслей промышленности. Государственно-монополистический капитализм в колониальной Индии носил откровенно грабительский, хищнический характер.

7. Индийское капиталистическое предпринимательство накануне и во время первой мировой войны

Перед началом войны экономика Индии, главным образом индийское капиталистическое предпринимательство, была охвачена волной банкротств. По сути дела разразился кризис индийского предпринимательства, продолжавшийся с 1913 по 1915 г. Он начался с краха «Индиан спиши бэнк» в 1913 г., особенно сильно поразил местные акционерные банки и потому получил название «банковских крахов 1913—1915 гг.», хотя банкротства банков (в основном средних и мелких) продолжались до 1917 г., правда, уже в меньших размерах. За пять лет (1913—1917) разорились 95 банков с оплаченным капиталом 17,5 млн. рупий, причем на долю пяти крупнейших из них приходилось 11,8 млн. рупий [120].

В отчете о проекте административных реформ в Индии (доклад Монтегю — Челмсфорда) содержится анализ причин и последствий кризиса: «Неэффективная попытка бойкотировать английские товары, потери и разочарования, порожденные крахами местных предприятий, с созданием которых были связаны большие надежды и строительство которых вызывалось высокими мотивами, завершилось тяжелыми банкротствами индийских банков в Пенджабе и Бомбее. Одновременно с этим происходило неуклонное развитие компаний, контролировавшихся англичанами, и значительно расширилась внешняя торговля. Мы не удивляемся тому, что все это оставило чувство горечи среди просвещенной части общества» [121].

Кризис индийского капиталистического предпринимательства явился неизбежным следствием социально-экономического и политического развития страны в предвоенный период. Подъем массового национально-освободительного движения в 1905—1908 гг. несколько ослабил позиции британского империализма и оказал серьезную поддержку относительно широкому росту индийского капитализма. Однако осознание того факта, что после спада освободительной борьбы обстановка

[120] L. C. Jain, *Indigenous banking in India*, p. 153.

[121] «East India (constitutional reforms). Report on Indian constitutional reforms», London, 1918, p. 266.

резко ухудшилась, пришло гораздо позднее. Британские монополии не только вернули, но и значительно упрочили свое положение. В условиях жестокой конкуренции с усилившимся английским капиталом, не имея теперь за собой такой опоры, как мощное национальное движение, индийский капитал испытывал все большие трудности, которые привели к многочисленным банкротствам неокрепших фирм.

Война оказала двойственное влияние на развитие индийского капиталистического предпринимательства. Она привела к сужению внутреннего рынка (например, тканей) в результате сокращения денежных доходов крестьян и скопления больших запасов иностранных тканей [122]; уменьшилось поступление из-за границы ряда полуфабрикатов, необходимых для функционирования индийских заводов. Индийское предпринимательство в целом вышло из кризиса только к концу 1915 г.

В то же время мировой конфликт дал возможность индийской буржуазии найти пути для собственного обогащения. В связи с этим верхушка имущих классов, включая крупную национальную буржуазию, заявила о своей всемерной поддержке военных усилий английских империалистов [123].

Война принесла индийской буржуазии своеобразный протекционизм, которого она давно добивалась от колониального государства. «Полное прекращение импорта из Германии и Австро-Венгрии, — писал английский чиновник А. Чаттертон, известный своими выступлениями в поддержку индийской промышленности, — воспринимается как благоприятная возможность для развития свадешистского движения» [124].

В годы войны в стране усилился рост товарно-денежных отношений и капитализма. Оборот внутренней торговли (между отдельными провинциями по железным дорогам и по воде) до 1914 г. в среднем оценивался в 546 млн. ф. ст., или 60 млн. *т*, в 1916/17 г. — уже в 684 млн. ф. ст. или 67 млн. *т*, а в следующем году — 813 млн. ф. ст. или 69 млн. *т* [125]. Только эта часть внут-

---

[122] «Бомбейская фабричная промышленность, — указывалось в индийском справочнике 1915 г., — находится в затруднительном положении. Несколько фабрик закрылось. По-видимому, было ввезено чрезмерно много иностранных тканей. В распоряжении торговцев имеются большие запасы, определяемые в Бомбее в 150 тыс. тюков стоимостью приблизительно 60 млн. рупий. К ним следует прибавить 300 тыс. тюков фабричных тканей местного производства и еще 100 тыс. тюков пряжи. Нормальная работа фабрик в таких условиях невозможна» («All about the war. The Indian review war book», Madras, 1915, pp. 181—182 (далее — «All about the war...»).

[123] См. «East India (Military). Papers relating to the support offered by the princes and peoples of India to His Majesty in connection with the war», London, 1914.

[124] «All about the war...», p. 177.

[125] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1919», London, 1920, p. 95.

реннего товарооборота, без учета крупных товарных потоков внутри провинций, в 2,5 раза превысила объем внешней торговли. Это произошло, несмотря на сокращение ввоза, несмотря на резкое ухудшение работы транспорта, вызванное сильным износом подвижного состава и частичным изъятием его колонизаторами.

Основные выгоды, полученные индийским капиталистическим предпринимательством в период войны, сводятся к следующему: ослабление конкуренции со стороны крупнейших империалистических держав, расширение рынка сбыта для местных изделий внутри страны и за ее пределами, получение военных заказов, относительное удешевление сельскохозяйственного сырья, падение реальной заработной платы рабочих и установление высоких цен на промышленные товары.

Но одновременно получили развитие явления, сковывавшие рост местного капитала: усиление выкачки материальных ресурсов из Индии и сужение внутреннего рынка для некоторых товаров вследствие абсолютного обнищания трудящихся, сокращение поставок иностранного промышленного сырья и полуфабрикатов, ухудшение транспортных возможностей внутри страны и сложность овладения внешними рынками из-за резкого уменьшения наличного тоннажа морского транспорта, наконец, — самое главное — непреодолимые трудности в получении оборудования для замены износившегося машинного парка предприятий и для строительства фабрик в новых отраслях промышленности.

Все же в целом местный капитализм развивался. За время войны число зарегистрированных в стране акционерных компаний возросло с 2552 до 2789, а их капиталы увеличились с 721 млн. рупий до 1066,1 млн. [126]. Эти цифры — показатель роста развитого капиталистического предпринимательства.

В хлопчатобумажной промышленности, крупнейшей области индийского капиталистического предпринимательства, в 1914—1918 гг. число действующих фабрик сократилось с 271 до 262, число веретен осталось на прежнем уровне (6,6 млн.— 6,8 млн. штук), число ткацких станков возросло со 104 тыс. до 116 тыс., а число занятых рабочих увеличилось с 260 тыс. до 282 тыс. [127], иными словами, производственная база почти не изменилась. Но выпуск тканей в результате максимального использования оборудования и вовлечения новых рабочих значительно повысился. В 1914/15 г. он составил 1176 млн. ярдов, а в 1917/18 г. — 1616 млн., т. е. увеличился почти на треть[128]. Доля местных фабричных тканей в общем потреблении поднялась с 23,8% в 1911/12 г. до 35,4% в 1916/17 г., доля импорт-

[126] «Role of private enterprise in India — prospect and retrospect», p. 2.
[127] A. Pearse, *The Cotton industry in India*, p. 22.
[128] «The Indian cotton textile industry», Bombay, 1950, p. 128.

ных уменьшилась с 52,9 до 48,3%, а домотканых — с 23,3 до 16,8% [129]. Знаменательно, что усиление позиций местных текстильных фабрик на внутреннем рынке происходило в условиях, когда общее потребление хлопчатобумажных тканей сократилось с 5144 млн. ярдов в 1913/14 г. до 3357 млн. в 1918/19 г.[130]. Это — прямое свидетельство абсолютного обнищания трудящихся, о чем упоминалось выше.

Индийская буржуазия получила огромные прибыли. Так, по подсчетам представителя Ассоциации бомбейских фабрикантов, среднегодовой дивиденд в хлопчатобумажной промышленности в 1905—1915 гг. составлял 10,5% на капитал в 65 млн. рупий, а в 1915—1922 гг. — 53% на 125 млн. рупий (возрос в 5 раз) [131]. Кроме того, значительная часть прибылей поступала управляющим агентствам, отчислялась в резерв и т. п.

В годы войны на полную мощность работал металлургический комбинат Тата, продавший государству около 300 тыс. *т* стальных изделий, в среднем по 10 ф. ст. за тонну, т. е. примерно на 45 млн. рупий. Он был главным поставщиком железнодорожных рельсов для ближневосточных фронтов Англии [132]. Если тонна рельсов стоила Тата 75 рупий, то железные дороги по контракту платили ему по 125 рупий, а на свободном рынке цена доходила до 500—1000 рупий. Накопления военных лет позволили концерну Тата, опираясь на помощь бомбейских капиталистов, построить вслед за первой гидростанцией, давшей ток в 1915 г. [133], еще две гидростанции — в 1916 и 1919 гг. (Электроэнергия последних двух электростанций была получена уже после окончания войны). Все эти три компании были созданы и находились под контролем управляющего агентства «Тата санз». Во время войны вступили в строй три цементных завода, продукцию которых покупало главным образом государство [134], был налажен выпуск некоторых химических продуктов и т. п.

---

[129] «The Indian cotton textile industry», Bombay, 1949, p. 159.

[130] M. P. Gandhi, *The Indian cotton textile industry*, pp. 84, 85.

[131] Цит по кн.: V. Anstey, *The economic development of India*, p. 267.

[132] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», pp. 20—22. — Английские власти высоко оценивали услуги Тата. В 1919 г. вице-король Индии лорд Челмсфорд заявил: «Я с трудом могу представить, что бы мы делали, если бы компания Тата не дала нам сталь для Месопотамии, Египта, Палестины и Восточной Африки» (цит. по: J. Keenan, *A Steelman in India*, New York, 1943, p. 25).

[133] Прибыли, получаемые этой компанией, быстро росли, увеличивались и цены на электроэнергию. По первым контрактам 1 *квт-ч* электроэнергии стоил 0,55 анны, впоследствии же цена его поднялась до 0,9 анны.

[134] C. Mamoria, *Organization and financing of industries in India*, Allahabad — Bombay — Delhi, 1958, p. 220.

В условиях колониального гнета прибыли, полученные индийской национальной буржуазией, весьма трудно было употребить на расширенное капиталистическое воспроизводство. Однако только оно могло быть надежной гарантией получения новых прибылей. Основную часть своих денежных накоплений буржуазия направляла в старые виды деятельности: торговлю, ростовщичество, скупку земли, недвижимость и т. п. Определенная часть ушла на приобретение облигаций военных займов и частично акций подконтрольных англичанам компаний[135].

Фискальная комиссия по обследованию денежно-налоговой системы (1921 г.), подводя итоги экономического развития страны, отмечала, что «в Индии по сравнению с другими странами промышленное развитие происходило медленно. Мы считаем, что оно не соответствует ни размерам страны, ни численности ее населения, ни богатству ее природных ресурсов. Мы согласны с выводами индийской промышленной комиссии (речь идет о комиссии 1916—1918 гг. — *А. Л.*), которая следующим образом суммировала результаты обследований, проводившихся ею в течение двух с лишним лет: «промышленность развита неравномерно и в большинстве случаев недостаточно. Местные капиталисты, за немногими исключениями, до настоящего времени либо давали возможность обогащаться за счет промышленной обработки ценных сырьевых материалов другим государствам, либо оставляли эти ресурсы неиспользованными »[136].

В 1919 г. в фабрично-заводской промышленности Индии насчитывалось 1367 тыс. рабочих, из них 306,3 тыс. было занято на 277 прядильных и ткацких хлопчатобумажных фабриках, 140,8 тыс. — на 1940 хлопкоочистительных предприятиях, 276,1 тыс. — на 76 джутовых фабриках и предприятиях по прессовке джута-сырца; в железнодорожных мастерских работало 126,1 тыс. человек. Таким образом, в трех отраслях фабричной промышленности трудилось $^2/_3$ общего числа заводских рабочих. Кроме того, имелось еще 207,8 тыс. шахтеров в угольной промышленности[137].

Рост местного капиталистического предпринимательства был весьма ограничен. Единственное, чего удалось добиться национальной буржуазии от властей, — это назначения спе-

---

[135] Факт приобретения Шапуром Броча, одним из ведущих капиталистов Бомбея, четырех текстильных фабрик у английской компании (в 1915 г.) явился исключением. Правда, в дальнейшем, особенно после второй мировой войны, подобный метод расширения деятельности местной буржуазии стал весьма распространенным.

[136] «Report of the Indian fiscal commission, 1921—22», London, 1922, p. 23.

[137] Ibid., pp. 17—18.

циальной комиссии по обследованию состояния индийской промышленности и недопущения увеличения акцизного сбора с местных тканей.

8. Положение трудящихся классов Индии в период войны

Разительным контрастом баснословным доходам колонизаторов и верхушечных слоев индийских имущих классов была ужасающая нищета масс. Присвоение английскими империалистами значительной части прибавочного продукта, произведенного в стране, неизбежно ограничивало и уменьшало численность и состоятельность даже местной буржуазии, не говоря уже о трудящихся. «Правительство Индии, — писала в своем отчете высокополномочная английская комиссия по подготовке конституционных реформ 1918 г., — не имеет статистических данных о распределении богатств, но те неполные сведения, которые мы собрали, свидетельствуют о том, что лиц, обладающих значительным доходом, очень мало, В одной провинции было всего 30 тыс. человек, доход которых (из различных источников, кроме земли) равнялся 66 ф. ст. в год (т. е. 1000 рупий. — *А. Л.*), а в другой провинции — 20 тыс. Налоговые и земельные отчеты показывают, насколько мал средний размер сельскохозяйственного земельного владения. Так, в Соединенных Провинциях из 40 млн. населения примерно 126 тыс. были землевладельцами, получавшими ежегодно более 20 ф. ст. (300 рупий) дохода от земли. Ясно, что размеры состояния снижаются очень резко и что огромные массы населения не могут приобрести ничего, кроме крайне необходимого»[138].

Не успел народ оправиться от последствий голода и чумы 90-х годов и первых лет XX в., как империалистическая война и возросший колониальный гнет снова привели к резкому снижению и без того нищенского жизненного уровня масс и повлекли за собой гибель миллионов людей.

Особенно тяжело пострадало крестьянство — основная часть населения. Война нарушила сложившиеся внешнеторговые связи и привела к падению цен на сельскохозяйственные товары, в первую очередь на технические культуры. Даже в 1916—1917 гг., когда джутовые фабрики Калькутты работали на полную мощность, английские монополии, взвинчивая цены на готовые изделия и получая огромные прибыли, платили за джут-сырец на 15% меньше, чем до 1914 г.[139]. Участились неурожайные годы: по данным фискальной ко-

[138] «Report on Indian constitutional reform», London, 1918, p. 112.

[139] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1919», p. 83.

миссии, в течение трех лет (из восьми) урожай не покрывал даже минимальные потребности страны в продовольствии, а один год только соответствовал им[140]. Несмотря на уменьшение производства продовольствия, явившееся следствием застоя сельского хозяйства, колонизаторы за 1913/14—1918/19 гг вывезли из страны 5,2 млн. *т* его. Не удивительно, что неурожай последнего года войны, когда сбор зерна был на 20 млн. *т*, или на 25%, меньше обычного, очень тяжело отразился на всей стране[141].

С каждым годом крестьянство все острее ощущало разрыв между ценами на промышленные товары (соль, ткани, керосин и т. п.) и на продукцию сельского хозяйства. Если общие розничные цены к августу 1918 г. по сравнению с довоенным временем поднялись на 38%, то на продовольствие они повысились только на 31%[142]. К 1919 г. цены на зерновые по сравнению с ценами довоенного периода выросли на 93%, на импортные ткани — на 190, а на местные — лишь на 60%[143]. С первого же года войны усилилась спекуляция. Торговцы, используя расстройство транспорта, обирали крестьян и продавали зерно по высоким ценам в города. В официальном отчете колониальных властей за 1917/18 г. говорилось, что «последствия всех этих явлений, которые в течение трех предшествовавших лет все более усиливались, ширились, в 1917 г. сказались даже в самых отдаленных уголках страны... В сельских районах торговцы не желали покупать обычное количество зерна. Крестьяне не могли сбыть свой товар. Урожай был хороший, и это при отсутствии транспорта удерживало цены на продовольствие на низком уровне. Но цены на такие предметы потребления, как пряности, растительное масло, ткани, керосин и соль, из-за недостатка снабжения и спекуляции крупных торговцев, контролировавших рынок, поднялись до небывалых размеров. Нарушение нормальных условий экономической жизни, естественно, приводило к аграрным беспорядкам»[144].

На следующий год был неурожай, и цены на продовольствие поднялись и в сельских районах. Так, в июле 1919 г. по отношению к июлю 1914 г. цены на рис возросли от 26 (Ассам) до 73% (Центральные Провинции), на пшеницу — соответ-

---

[140] «Report of the Indian fiscal commission...», p. 15.

[141] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1919», p. 65.

[142] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 185.

[143] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 324.

[144] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 87.

ственно на 38 и 100%, на просо (этот хлеб бедняков) особенно резко — от 102 (Соединенные Провинции) до 132% (Бомбей)[145]. Выиграли от увеличения цен помещики, ростовщики, торговцы зерном, состоятельные крестьяне, у которых был хлеб. Но в конечном счете рост цен был проявлением широкого ограбления страны империалистами. «Рост цен — писал экономист С. Панандикар, — вынуждал огромную часть населения, чей доход по мере повышения цен соответственно не повышался, значительно сокращать свое потребление и высвобождать определенные массы товаров, которые правительство скупало посредством искусственно созданной покупательной способности»[146] (т. е. с помощью инфляции).

В военные годы ускорилась ломка натурального хозяйства и развитие товарно-денежных отношений, что очень болезненно ощущалось основной массой крестьянства[147]. Увеличилась сельскохозяйственная задолженность. Всеиндийских данных о ее размерах нет, но в Пенджабе она к концу войны составила 450 млн. рупий.

Глубокое возмущение и отчаяние, охватившее крестьян, прорвалось весной 1917 г. В округе Чампаран (Бихар) произвол властей и увеличение ренты, особенно владельцами индиговых плантаций, привели к крестьянским волнениям[148]. Именно здесь позднее проходила знаменитая кампания «неуплаты ренты», руководимая М. К. Ганди. Крестьянские выступления отмечались и в округе Кайре Бомбейского президентства. Голодные бунты в сельских местностях в ряде случаев оканчивались разгромом базаров[149].

Заметно ухудшилось положение и второй по численности части трудового населения Индии — ремесленников, прежде всего ткачей. В годы войны спрос на их изделия повысился, однако сокращение поставок фабричной пряжи не только не позволило использовать благоприятную конъюнктуру, но даже привело к резкому падению производства тканей: в 1914/15 г. было выпущено 1088 млн. ярдов, в 1915/16— 944,8 млн., в 1916/17—597,6 млн., в 1917/18 г. — 741,2 млн. и в 1918/19 г. — 894 млн. ярдов[150]. Одновременно росла имущественная дифференциация среди мелких товаропроизводите-

---

[145] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1919», p. 66.

[146] S. Panandikar, *Economic consequences of the war for India*, p. 326.

[147] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1919», p. 100.

[148] «Statement exhibition the moral and material progress and condition of India during the year 1916—1917», p. 55.

[149] Ibid., pp. 88, 90.

[150] «The Indian cotton textile industry», 1950, p. 128.

лей и убыстрялось развитие низших форм капиталистического предпринимательства.

Годы войны отрицательно отразились и на положении фабрично-заводского пролетариата. Численность его в этот период возросла: строились новые (преимущественно мелкие) предприятия, большее число рабочих использовалось на крупных предприятиях. Эксплуатация рабочего класса усилилась главным образом за счет интенсификации труда. Основным фактором снижения уровня жизни пролетариата было увеличение цен. Если в сельских местностях сказался подъем цен на промышленные изделия, то в городах — на продовольствие. В результате положение трудящихся слоев города значительно ухудшилось. Это прежде всего бросалось в глаза в таких промышленных центрах, как Бомбей. Рост стоимости жизни привел к взрыву забастовок в 1917 г. Общим требованием было увеличение заработной платы. «Железнодорожники, заводские рабочие, домашняя прислуга, работники почты... охвачены стачечной инфекцией. В итоге заработная плата в целом в течение года была повышена на 10—30%». Текстильщики Бомбея и Калькутты в 1917 и 1918 гг. добились увеличения заработной платы на 10%[151]. В стачечной борьбе крепла сплоченность рабочих.

В 1918 г. мир поразила страшная эпидемия гриппа. В Индии неудовлетворительное состояние здравоохранения и санитарии, сильное обнищание и голод привели к тому, что 50—80% населения переболело этой болезнью. Особенно пострадали жители северных, центральных и западных районов[152]. За один год, с июня 1918 по июнь 1919 г., грипп унес 7 млн. жизней[153]. Это только учтенные жертвы военно-колониальной каторги, на которую обрек Индию колониализм. Причины трагической гибели миллионов людей от эпидемии в конечном счете коренятся в тех условиях, которые возникли в результате жесточайшей эксплуатации индийского народа британскими империалистами.

Основное значение первой мировой войны для социально-экономического развития Индии заключалось в том, что страна окончательно вступила на путь широкого капиталистического развития. Массовое национально-освободительное движение стало главным и постоянно действующим фактором жизни индийского общества. В. И. Ленин писал, что «целый ряд стран: Восток, Индия, Китай и т. п., в силу именно последней империалистической войны, оказались окончательно

---

[151] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the year 1917—1918», p. 89.

[152] Ibid., pp. 182, 184.

[153] «Royal commission on agriculture in India», vol. I, pt I, London, 1927, p. 142.

выбитыми из своей колеи. Их развитие направилось окончательно по общеевропейскому капиталистическому масштабу. В них началось общеевропейское брожение. И для всего мира ясно теперь, что они втянулись в такое развитие, которое не может не привести к кризису всего всемирного капитализма»[154].

[154] В. И. Ленин, *Лучше меньше, да лучше,* — Сочинения, т. 33, изд. 4, стр. 456—457.

Глава третья

АНГЛИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ТОРГОВЛЕ ИНДИИ

(британские управляющие агентства)

1. Английское капиталистическое предпринимательство в Индии и система управляющих агентств

Еще на рубеже XVIII—XIX вв. в немногих крупных, главным образом приморских, центрах стали спорадически возникать английские частнокапиталистические компании. Основной сферой их деятельности являлась крупная оптовая торговля (в том числе внешняя торговля) и банковско-кредитные операции. В области производства проникновение британского частного капитала было ограниченным, и, как правило, начинания в сфере организации промышленных заведений заканчивались крахом. Исключение составляли плантации индиго.

Британские фирмы создавались на средства, добытые путем прямого грабежа индийского народа отдельными высокопоставленными военными или гражданскими чиновниками. Кроме того, для их функционирования довольно широко привлекались средства крупнейших местных ростовщиков-торговцев, банкиров и помещиков. Таким образом, эти фирмы сколотили свои капиталы разбойничьими методами первоначального накопления. Они использовали откупные, ростовщические и другие операции, которые не только приносили им огромные доходы, но и связывали их с местными помещичьими и ростовщическо-торговыми кругами, делали их заинтересованными в сохранении феодальной эксплуатации индийского крестьянства.

Английское частнокапиталистическое предпринимательство до второй половины XIX в. в целом являлось иностранной торгово-банковской посреднической надстройкой над местным торговым и ростовщическим капиталами, действовавшими в порах феодального общества колониальной страны. Это предпринимательство не создавало капиталистического уклада в индийской экономике, но подготовило некоторые материальные и организационные предпосылки для его становления со второй половины XIX в.

Наступление эпохи империализма имело серьезные последствия для социально-экономического развития Индии. В. И. Ленин еще в 1916 г. указывал, что «экономическое различие между колониями и европейскими народами — по крайней мере, большинством последних — состояло прежде в том, что колонии втягивались в обмен *товаров*, но еще не в капиталистическое *производство*. Империализм это изменил. Империализм есть, между прочим, вывоз *капитала*. Капиталистическое производство все более и более ускоренно пересаживается в колонии»[1].

К концу XIX в. в Индии не только были созданы минимальные материальные предпосылки для применения английского капитала в виде первых железных дорог, отдельных плантаций, фабрик, но и сложилась исторически развившаяся на основе деятельности английских купцов, промышленников и чиновников система торгово-посреднических домов, с помощью которых, в частности, можно было экспортировать капитал в Индию. Эта система явилась важным инструментом, позволившим финансовому капиталу Англии основывать капиталистические предприятия в Индии, правда, не для промышленного развития последней, а для усиления эксплуатации ее в качестве аграрно-сырьевого придатка, для получения огромных прибылей. «Английские управляющие агентства, — отмечал индийский буржуазный экономист П. Локанатхан, — образовали в Бенгалии, Ассаме и других провинциях нечто вроде бутылочного горлышка, через которое британский капитал притекал в Индию и распределялся между различными предприятиями, основанными этими агентствами»[2].

Для создания новых капиталистических предприятий посреднические дома, которые позднее стали называться управляющими агентствами, употребляли не столько вывозимый из Англии капитал, сколько свои накопления, нажитые путем торговых, ростовщических и иных операций, а также капитал индийских имущих классов. Это в известной мере объясняет, почему размер английских капиталовложений в Индии пре-

[1] В. И. Ленин, *Итоги дискуссии о самоопределении,* — Сочинения, т. 30, изд. 5, стр. 35.

[2] P. Lokanathan, *Industrial organization in India,* London, 1937, p. 21.— В другом месте он писал: «Быстрый рост джутовой промышленности, добычи угля, чайных плантаций, транспорта и иных отраслей в Бенгалии определяется тем, что они имели более легкий доступ к капиталу, который могли получить непосредственно от европейских управляющих агентств или косвенно, благодаря тому, что последние контролировали и направляли капитал, принадлежавший другим. Не будь таких финансовых возможностей, эти отрасли или совсем не развились бы, или по крайней мере развивались бы медленнее, чем это было в действительности» (p. 136). Локанатхан увидел процесс превращения старых английских торгово-посреднических домов в канал для экспорта капитала, но не показал эксплуататорскую, колонизаторскую сущность этого явления.

вышает размер экспортируемого из метрополии капитала. В дальнейшем инвестиции увеличивались и посредством капитализации прибылей, полученных внутри страны.

Таким образом, с наступлением эпохи империализма система старых торговых домов становится одной из организационных форм применения экспортируемого капитала, одним из методов создания английской части капиталистического уклада в Индии. Это был первый путь зарождения некоторых крупных английских управляющих агентств.

В период монополистического капитализма наметился и второй путь: возникновение управляющих агентств из английских фирм, имевших свои отделения в Индии. Основатели новых английских управляющих агентств, тесно связанные с крупными компаниями метрополии, значительную, а иногда и бо́льшую часть капиталов также получали в Индии. В качестве примера сошлемся на историю агентства «Мартин энд компани». Основатель его Т. А. Мартин в 1874 г. прибыл в Индию для того, чтобы открыть здесь отделение английской торговой фирмы «Уолш Ловетт энд компани», имевшей значительные интересы и в Южной Америке. Оно было открыто в Калькутте в 1875 г. и стало заниматься торговлей всевозможными товарами (среди которых большое место занимал металл), а затем даже заключило крупный контракт на постройку акведука. Мартин к этому времени наладил контакты с видными местными богачами, особенно с Раджендрой Нат Мукерджи.

В 1892 г., укрепив связи с «солидными» фирмами Англии и разбогатев, Т. А. Мартин совместно с Раджендрой Нат Мукерджи, Х. Мартином и К. В. Уолшем создал «Мартин энд компани». Эта фирма стала осуществлять в больших масштабах строительные работы, в частности проложила первые ветки от основных железнодорожных линий. Она образовала несколько угольных компаний, строила доки, шахты по добыче марганца. Совладельцы фирмы «Мартин энд компани» были собственниками чайных плантаций, цементных и смежных с ними предприятий, электроэнергетических предприятий, страховых обществ, металлургических заводов «Бенгал айрн энд стил компани» и т. д.

Основателем другого важного английского управляющего агентства теперь уже в Западной Индии (в Бомбее) был Д. Р. Гривс. Перед своим отъездом в Индию он долго работал на предприятиях хорошо известной английской компании «Платт бразэрз энд компани», с которой был тесно связан. Приехав в Бомбей, Д. Р. Гривс присоединился к фирме «Гривс, Коттон энд компани», образованной его отцом совместно с Дж. Коттоном. Эта компания имела упаковочные, хлопкоочистительные предприятия и, что особенно важно, за-

нималась ввозом оборудования для хлопчатобумажных фабрик. Опираясь на поддержку других английских фирм, «Гривс, Коттон энд компани» основала ряд собственных хлопчатобумажных предприятий и завладела несколькими уже существовавшими фабриками. В начале XX в. она контролировала восемь фабрик, насчитывавших 300 тыс. веретен.

Некоторые управляющие агентства образовались в результате «отпочкования» от других английских фирм (например, фирма «Томас Дафф энд компани» выделилась из знаменитой «Борнео компани»). Их непосредственную связь с крупными финансовыми магнатами Англии проследить довольно трудно, так как осуществлялась она через личные контакты и тайные соглашения, но вот ряд других агентств был прямо подчинен компаниям в Англии или являлся их ответвлениями. Так, калькуттское управляющее агентство «Балмер, Лоури энд компани», контролировавшее крупную акционерную компанию Индии «Бенгал милл энд компани», подчинялось лондонской фирме «Элигзандер Лоури энд компани». Представители «Борнео компани» создали в 1859 г. «Борнео джут компани» и т. д.[3]

Итак, становление отдельных фирм, превратившихся впоследствии в управляющие агентства, проходило разными путями. В этом обнаруживалась и специфика возникновения английского капиталистического предпринимательства в определенных отраслях индийской экономики. Детальное рассмотрение истории различных английских управляющих агентств не входит в задачу автора данной работы. Здесь главное внимание обращается на то, что агентства сложились в эпоху империализма как важная форма образования английского частнокапиталистического предпринимательства в Индии и одновременно как метод подчинения его финансовой клике Англии. Следовательно, проблема управляющих агентств неразрывно связана с вопросом о насаждении британского капиталистического предпринимательства в Индии, но не равнозначна ему — она уже.

Английские управляющие агентства, ведущие из которых выступали в качестве представителей финансовой олигархии Великобритании, были очень важной, но не единственной формой деятельности английских капиталистов в Индии. Помимо британских монополий, в стране действовали также и самостоятельные английские дельцы, не имевшие возможности применять систему управляющих агентств. Однако в Индии таких аутсайдеров было несравненно меньше, чем в любом развитом капиталистическом государстве Европы или США. Финансовые тузы Англии мешали их проникновению в Индию.

[3] «Таким образом, или старые агентские фирмы основывали новые фабрики, или лица, представляющие британские фирмы, образовывали новые торговые товарищества с целью создания новых компаний» (P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 33).

Основная масса английских предприятий в стране принадлежала монополистическому капиталу, хотя, конечно, в различных отраслях, в различных районах соотношение между ним и средним английским капиталом было неодинаково. Так, в Северной Индии плантации находились преимущественно в руках крупных фирм (как правило, выполнявших и функции управляющих агентств), обосновавшихся в Калькутте, а в Южной Индии значительное число плантаций являлось собственностью относительно мелких компаний или отдельных лиц и ими же управлялось (плантации, особенно чайные, в Южной Индии были гораздо меньше, чем плантации в Ассаме).

История английского частнокапиталистического предпринимательства в Индии знает такие случаи, когда основателями фабрик или других капиталистических заведений были разбогатевшие чиновники колониальной администрации. Причем вначале указанные предприятия зачастую ориентировались на сбыт своей продукции казне. «Первая хлопчатобумажная фабрика в Канпуре была создана (в 1864 г. — *А. Л.*) не по какой-либо особой причине, а потому, что Хью Максуэлл, один из главных учредителей и директоров фабрики, владел крупными имениями в Канпурском округе, а другие директора были членами канпурского хлопкового комитета, незадолго перед тем организованной ассоциации, которая должна была удовлетворять нужды армии в одежде»[4]. Иными словами, крупный английский помещик и делец вкупе с чиновниками колониального аппарата открыл фабрику, чтобы продавать готовые изделия казне. Сырье и труд были очень дешевы, а рынок сбыта надежен. Все это обеспечивало получение высоких прибылей. Позже ряд других состоятельных английских купцов и бюрократов Канпура построил новые текстильные предприятия, но они уже работали на внутренний рынок, продавая пряжу и готовые ткани.

Следовательно, британское капиталистическое предпринимательство в Индии создавалось не только монополистическим капиталом. Многие предприятия были основаны английскими дельцами, не входившими в монополистические группировки. Этот слой иностранных капиталистов складывался из прибывших в Индию английских бизнесменов, а также из приобщившихся к «капиталистическому делу» чинов колониальной администрации, плантаторов и т. п. Если в самостоятельных капиталистических странах монополистический капитал вырос на базе сильно развившегося «капитализма свободной конкуренции», то в Индии английское капиталистическое пред-

[4] M. Mehta, *The Structure of cotton-mill industry of India,* Allahabad, 1949, p. 234.

принимательство слагалось из монополистической и немонополистической частей, причем удельный вес первой из них непрерывно увеличивался и был очень высок.

При всей своей неоднородности английское капиталистическое предпринимательство в Индии в целом выступало как воплощение интересов финансового капитала Сити. Все английские капиталисты в Индии сотнями нитей были привязаны к крупным монополиям (или к исполнителю их воли — колониальной администрации) и зависели от них. В сложном комплексе вопросов соотношения английских и индийских социально-экономических и политических институтов, обусловивших особенности развития британского предпринимательства в Индии, специфичности форм его функционирования и контроля над ним со стороны магнатов Сити, взаимодействия английских и индийских капиталов проблема управляющих агентств занимает виднейшее место.

Анализ этой системы позволяет выявить главные черты функционирования иностранного монополистического капитала в колониальной стране.

В данной главе рассматривается деятельность управляющих агентств в период перед первой мировой войной, когда они находились в расцвете сил, а также в период между двумя мировыми войнами, когда английское предпринимательство в Индии выступало преимущественно в виде акционерных компаний.

2. Экспорт капитала в Индию и английские управляющие агентства

Важная функция управляющих агентств, особенно в конце XIX и первые три десятилетия XX в., заключалась в осуществлении экспорта английского капитала в Индию. Этим достигалось то, что обычно обезличенные массы вывозимого капитала не уходили из-под контроля английских финансовых магнатов: компании в Индии, исполнявшие роль управляющих агентств, прямо или косвенно зависели от тех или иных монополистических клик метрополии, и последние могли господствовать над значительными массами не принадлежавшего им английского капитала, экспортируемого в Индию.

Однако управляющие агентства не были только простыми посредниками. Нет, они, как правило, являлись учредителями английских компаний, регистрировавшихся в Индии, или осуществляли опеку над компаниями, зарегистрированными в Англии. Крупнейшие британские монополии, действовавшие через управляющие агентства, определяли сферу приложения капитала и характер большинства предприятий, создаваемых англичанами в Индии. Не удивительно поэтому, как пишут

индийские экономисты, что «общая тенденция британского предпринимательства заключалась в том, чтобы развивать такие отрасли, которые не конкурировали бы с британскими фабриками»[5].

Деловые интересы монополистов тесно переплетались с интересами индийской помещичьей верхушки. Это можно проследить на примере угольной промышленности, где около 60% шахт было арендовано англичанами (на 99 и более лет) у заминдаров. Некоторые местные феодалы были связаны с британскими монополиями и по другим линиям. Более того, отдельные монополисты сами являлись помещиками в Индии. Британское агентство «Эндрю Юл энд компани» совместно с рядом крупных помещиков-заминдаров организовало даже акционерную компанию, владевшую обширными землями и сдававшую их в аренду. Нужно также помнить, что английским монополистам принадлежали сотни тысяч акров земли, занятой под различными плантациями.

Таким образом, система управляющих агентств создавала такие каналы для экспорта английского капитала, которые были выгодны верхушке финансовой олигархии Великобритании. Недаром одна из комиссий, обследовавших промышленность Индии, вынуждена была прийти к выводу, что до первой мировой войны «инвестиции капитала осуществлялись по сравнительно немногочисленным направлениям и попыток приложить капитал в новых сферах было очень мало»[6].

Система управляющих агентств буквально опутала все ведущие отрасли частнокапиталистического предпринимательства в Индии, особенно возникавшие до мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В отчете Комитета по индийским угольным разработкам, представленном в 1945 г., признавалось, что «система управляющих агентств является историческим наследием в развитии угольной промышленности Индии»[7]. То же можно сказать о чайных плантациях, джутовой и хлопчатобумажной промышленности, строительных и торговых компаниях и т. д. «В Индии, — писал индийский буржуазный экономист Б. Гхош, — институт управляющих агентств заслуживает особого внимания, так как именно они предпринимают новое строительство в существующих отраслях или поддерживают возникновение новых отраслей»[8] Английские колониальные власти всячески способствовали

---

[5] D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India*, Calcutta, 1937, pp. 2—3.

[6] «The Indian industrial commission, 1916—1918», vol. I, Calcutta, 1918, p. 176.

[7] «Capital», 28.II.1946, p. 365.

[8] B. Ghose, *A Study of the Indian money market*, London, 1943, p. 261.

развитию этого института (в частности, своим законодательством).

В буржуазной экономической литературе образование управляющих агентств зачастую объясняется недостатком или отсутствием в Индии развитой системы банков европейского образца. В подобных утверждениях наиболее ярко проявляется непонимание того факта, что сам институт британских управляющих агентств препятствовал возникновению развитой банковской организации. Английские монополии, действовавшие в Индии, имели в своем распоряжении механизм банков Великобритании и другие источники получения капитала. И, самое главное, при таком подходе остается незамеченным новое качество английских управляющих агентств — то, что они являлись ответвлениями английских монополий, эксплуатировавших Индию, английским капиталистическим предпринимательством, насажденным извне, одним из важнейших орудий превращения экономики Индии в аграрно-сырьевой придаток метрополии.

Кроме того, необходимо сразу же подчеркнуть, что английские банки срослись с ведущими английскими управляющими агентствами. Хозяином и тех и других была все та же финансовая олигархия Англии. По свидетельству журнала «Кэпитл», органа английского капитала в Индии, в 30-х годах XX в. директорат крупнейшего президентского банка «Бэнк оф Бенгал» имел в своем составе представителей таких крупнейших управляющих агентств, как «Джардайн, Скиннер энд компани», «Джордж Гендерсон энд компани», «Джилландерс, Эрбэтнот энд компани», «Бегг, Дэнлоп энд компани», «Торнер, Моррисон энд компани», «Директорат «Бэнк оф Бенгал», — писал журнал, — состоял из узкого круга лиц, представлявших лишь около 16 управляющих агентств. Члены некоторых из них оставались директорами банка в течение по крайней мере последних 50 лет. Если тот или иной директор уходил в отставку, его место занимал другой партнер. Акции (банка. — *А. Л.*) принадлежали агентству, а не находились в индивидуальном пользовании его членов. Поэтому, если один из них уходил из агентства, акции передавались другому его члену»[9]. Английские управляющие агентства имели весьма тесные контакты и с другими крупными банками Индии.

Эти агентства не только осуществляли экспорт английского капитала и имели свободный доступ к денежному рынку Великобритании, они были неразрывно связаны с кучкой английских банков в Индии, которые могли предоставить средства для возникавших компаний. Все крупные источники ка-

[9] Цит. по: P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 163.

питала, необходимого для образования каких-либо промышленных предприятий, плантаций и других заведений, долгое время фактически контролировались агентствами.

Таким образом, без поддержки последних было очень трудно создать новую, особенно крупную, компанию. Агентства выступали как учредители новых предприятий и владельцы основной массы акций, осуществляя *долгосрочное* кредитование промышленных и иных предприятий. «Следовательно, они выполняют ту же функцию, что и эмиссионные дома в Англии или промышленные банки в Германии»[10], — отмечал П. Банерджи. Как известно, крупнейшие эмиссионные дома Великобритании принадлежали таким финансовым магнатам, как группа Баринга, Ротшильда, Моргана — Гренфелла, Шредерса, Хамбора, Эрлангерса.

Группа Морган — Гренфелл руководила самым крупным по числу компаний управляющим агентством Индии «Эндрю Юл энд компани». Этот эмиссионный дом через «Эндрю Юл» вывозил английский капитал в Индию или использовал капиталы, добытые внутри самой Индии, и основывал там новые акционерные компании или расширял существовавшие. Недаром глава этой фирмы заявил как-то, что фирма не нуждается во внешнем финансировании.

Засилье управляющих агентств проявлялось и в том, что в Индии долгое время не было «институтов... которые могли бы быть поручителем при продаже новых акций или облигаций публике. Подписка на ценные бумаги необычна для нашей страны. Одна из причин заключается в господстве системы управляющих агентств. Вообще говоря, они сами предоставляют необходимые финансы, когда поддерживают новое предприятие. Поэтому подписка на акции не имеет большого значения. Если она и происходит, то ее осуществляют практически только фирмы биржевых маклеров»[11]. Следует подчеркнуть, что эти строки написаны в 1943 г.!

После образования акционерных компаний их зависимость от управляющего агентства не ослабевала. Ведь для нормального функционирования им необходим был значительный капитал, как основной, так и оборотный, а его, как правило, не хватало. Поэтому снова нужно было обращаться к управляющим агентствам. Можно было, конечно, обратиться к банкам, однако те очень неохотно давали ссуды промышленным компаниям, а если и предоставляли, то на короткий срок и. при гарантии управляющего агентства. Правда, поправка к законодательному акту об Имперском банке от 1934 г. разрешала при получении ссуды обходиться без такой гарантии, но на практике банки продолжали требовать ее.

[10] P. Banerjea, *A Study of Indian economics*, London, 1940, p. 321.
[11] B. Ghose, *A Study of the Indian money market*, p. 265.

Между промышленной компанией и источником капитала стояло управляющее агентство[12].

Однако не только финансовые возможности ставили управляющие агентства в исключительное положение, когда учреждались новые, особенно промышленные, компании. Огромное значение имело и то, что крупнейшие агентства были связаны с ведущими машиностроительными и станкостроительными монополиями Великобритании. Выше уже упоминались такие компании, как «Мартин энд компани», «Гривс, Коттон энд компани», которые активно сотрудничали с рядом английских станкостроительных фирм и ввозили их продукцию в Индию. Другие агентства, как правило, тоже имели легкий доступ к рынку капитального оборудования Англии. Без их поддержки, даже при наличии необходимого денежного капитала, было очень нелегко достать нужное оборудование, да к тому же хорошего качества.

Но и этим не исчерпывалось значение управляющего агентства для образования новых предприятий. Дело в том, что в условиях иностранного владычества в Индии сдерживалось развитие местной технической интеллигенции. Разработка проектов строительства предприятий, сметы и прочие операции производились иностранными, главным образом английскими, специалистами, которых нанимали в основном через управляющее агентство. После того как предприятие было готово, снова приходилось обращаться к агентству, чтобы получить квалифицированный технический персонал.

---

[12] Индийский экономист Н. Дас дал типичное для буржуазного ученого объяснение причин возникновения и сохранения системы управляющих агентств. «Развитие управляющих агентств,—писал он,—было обязано тому, что они исполняли роль учредителей и пионеров во многих новых отраслях промышленности Индии. Агентства заняли выдающееся положение, ибо только они могли поставлять квалифицированных и умелых директоров. Они захватили власть, когда обнаружили, что рынок капитала исключительно пассивен, а промышленность ищет у них как прямой, так и косвенной финансовой поддержки. Продолжительное существование и господство данной системы в промышленном предпринимательстве Индии определяется в большой мере именно этим обстоятельством. Банки не были готовы финансировать долгосрочные нужды промышленности и могли предоставить лишь оборотный капитал, и то на очень короткий период. Многие компании с самого начала страдали от «недокапитализации» (положение, зачастую искусственно создаваемое самими управляющими агентствами.—*А. Л.*) и нуждались в соответствующей финансовой помощи или гарантии на каждой стадии функционирования. Таким путем в индийской промышленности установилось господство системы управляющих агентств» (N. Das, *Industrial enterprise in India*, London, 1938, p. 50). В действительности английские управляющие агентства стали господствовать над частью индийской экономики потому, что были одним из важнейших орудий превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток Англии и эксплуатации трудящихся Индии английским финансовым капиталом. Система управляющих агентств — детище британского капитализма, один из рычагов выколачивания огромных прибылей.

И, наконец, без содействия управляющего агентства трудно было рассчитывать на поддержку колониальных властей. Воротилы агентств были тесно связаны как с верхушкой колониальной администрации в самой Индии, так и с государственными деятелями Англии. Поэтому компании, основанные английскими управляющими агентствами, пользовались поддержкой колониальных властей и не страдали от различных бюрократических придирок и ограничений.

Английский колониальный государственный аппарат, являвшийся придатком государственной машины капиталистической Англии применительно к индийским условиям, представлял важнейший политический рычаг порабощения и эксплуатации народов Индии. Не удивительно, что экономические и политические орудия английского господства были крепко связаны между собой, что намного увеличивало их мощь.

Но это не устраняло борьбы между отдельными агентствами. Борьба была одной из форм конкуренции внутри английского капиталистического предпринимательства в условиях колониальной Индии.

Из всего изложенного видно, что не только образование, но и дальнейшая деятельность различных крупных промышленных компаний в Индии долгое время были почти невозможны без «поддержки» управляющего агентства. Последнее, используя свое положение, закрепляло господство еще и организационно. Согласно договору, заключавшемуся с возникающей компанией, — а по существу с самим собой (так как основателем компании являлось управляющее агентство) — агентство брало на себя обязательство не только построить соответствующее предприятие, доставить из Англии оборудование, укомплектовать его инженерно-техническим персоналом, оказать финансовую помощь, но и руководить ходом производства, закупкой сырья и сбытом продукции.

Кроме того, в совет директоров подвластной компании агентство назначало определенное число своих кандидатов, а остальные избирались акционерами. С. Ратнагар, издатель и редактор известного индийского журнала, хорошо знакомый с положением в бомбейской промышленности, писал в 1927 г.: «Даже на сегодняшний день по меньшей мере половина общего числа директоров (если не больше) в текстильной промышленности Бомбея (речь идет как об английских, так и об индийских управляющих агентствах и компаниях.— *А. Л.*) прямо или косвенно связана с управляющими агентствами либо получает долю от доходов последних»[13].

---

[13] «Bombay industries: the cotton mills», ed. by S. M. Rutnagur, Bombay, 1927, p. 247.

Таким образом, управляющее агентство всегда имело послушное большинство в советах директоров компаний. В результате, по словам одного юриста, «директора на ахмадабадских фабриках — это просто марионетки, они не проявляют интереса ни к чему, кроме подписывания балансов»[14]. С. Ратнагар подсчитал, что в 1927 г. из 175 директоров, возглавлявших текстильные компании Бомбея, 100 были связаны с управляющими агентствами; из этих же 175 человек только 11 получили техническое образование.

Вывод напрашивается сам собою: агентство играло в управлении компанией главную роль, совет же директоров, состоящий к тому же в значительной мере из ставленников агентства, — подчиненную. «Силы, которые используют агенты, огромны, и свобода проводить любую угодную им политику ничем не ограничена. Такому положению ни в одной другой стране, кроме США, трудно найти параллель»[15].

Само управляющее агентство находилось под контролем нескольких, обычно не более 15, финансистов. Долгое время некоторые из агентств не являлись даже акционерными компаниями. Так, в начале 30-х годов из 36 управляющих агентств, зарегистрированных на калькуттской бирже, акционерными были только 7.

Руководство агентства составляло замкнутую касту, право партнера переходило из поколения в поколение. Однако многообразие деятельности управляющих агентств заставляло английские фирмы допускать в свою среду одного-двух специалистов, впрыскивать, как они говорили, «свежую кровь». Но эти новые члены не обладали такими правами, как старые, и не могли передавать свои права наследникам. После их смерти фирма брала новых специалистов.

Следует отметить, что колониальная сущность английского капиталистического предпринимательства в Индии выражалась в том, что значительная часть капиталистов-англичан не только не принадлежала к местным имущим классам, но вообще не проживала, а иногда и не бывала в Индии. Большинство собственников британского капитала, инвестированного в Индии, а также финансовые магнаты, главенствующие над иностранным капиталистическим предпринимательством, жили в Англии. В Индии же находился сравнительно тонкий

---

[14] D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, New Jork, 1934, p. 168.

[15] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 313. — «Ответственность управляющих агентств, — писал один индиец в английском коммерческом журнале, — ограничена, но их права почти безграничны. Агентство невозможно лишить его прав в течение 10 или 25 лет (если, конечно, компания просуществует столько времени). Это можно сделать только с согласия $^{7}/_{8}$ или $^{9}/_{10}$ всего числа акционеров, да еще с уведомлением за 12 месяцев» («Capital», 30.III.1922, p. 682).

слой внешне независимых английских капиталистов и более состоятельных и сильных «уполномоченных» монополий Сити, осуществляющих ведение их дел на индийской земле. Само название «управляющие агентства» говорит за себя, так как агентства выступали управляющими английских магнатов в Индии.

Существование нескольких прослоек в среде английских предпринимателей, связанных с эксплуатацией Индии, обусловило создание хитрой механики извлечения и распределения прибылей. Финансовые магнаты, затрачивая минимум капитала, желали получать максимум прибылей. Выполнению этой задачи и должна была содействовать система управляющих агентств.

Методы их обогащения с течением времени менялись (в зависимости от характера подконтрольных компаний и предприятий).

«Управляющие агентства получают огромное вознаграждение, устанавливаемое без согласия акционеров, фактически еще до того, как последние вообще появляются. Это вознаграждение начинает выплачиваться с момента назначения агентства зарегистрированной акционерной компанией, т. е. до того, как она начинает функционировать, если это вообще произойдет»[16], — писал «Кэпитл» в 1922 г.

До 1936 г. существовало три основных вида оплаты «работы» управляющих агентств: 1) в зависимости от количества выпущенной продукции. Так, например, с каждого производимого фунта пряжи агентству отчислялась $^1/_4$ анны; 2) в зависимости от общей суммы проданной продукции. В Бомбее, скажем, ему поступало 5% общей суммы проданной пряжи текстильных предприятий; 3) комиссионные от доходов компании. В этом случае процент отчисления от прибыли составлял 7,5—12,5, но обычно — 10.

Однако перечисленным не исчерпывались способы прямого вознаграждения. Агентству поступала еще комиссионная доля от стоимости зданий и оборудования, от страхования, оплата за управление. Кроме того, оно получало высокую плату за те директорские места, которые занимали его представители. Дж. А. Вадиа, член одного управляющего агентства, историк хлопчатобумажной промышленности Бомбея, подсчитал, что «комиссионные, выплачиваемые бомбейскими текстильными фабриками в течение 20 лет (1905—1925), в среднем равнялись 5,5% по отношению к их оплаченному капиталу»[17]. Вполне вероятно, что он преуменьшил доходы агентства. «Часто бывает, — писала в апреле 1925 г. газета

[16] «Capital», 30.III.1922, p. 682.

[17] Цит. по: D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, p. 171.

«Бомбей кроникл», — что подконтрольная компания терпит убыток, а управляющее агентство различными путями получает прибыль»[18].

Английская фирма «Релей инвестмент компани», контролировавшая 11 компаний, производивших табак и сигареты в Индии, получила от этих компаний в 1939—1940 гг. 7,55 млн. рупий прибыли[19]. Эти деньги были нажиты путем жесточайшей эксплуатации не только взрослых индийских рабочих, но и малолетних детей, составлявших большой процент занятых на табачных фабриках.

Об огромных доходах заправил управляющих агентств свидетельствует следующий факт. После смерти в 1928 г. Дэвида Юла, главы монополии «Эндрю Юл энд компани», выяснилось, что его состояние в Индии, заключавшееся в крупных пакетах акций различных компаний, выражается в сумме 100 млн. рупий[20]. Подконтрольный этому дельцу капитал был в несколько раз больше.

Некоторое, отнюдь не полное, представление о величине прибылей, извлекаемых английскими монополиями, дают следующие цифры: средний дивиденд четырех английских джутовых фабрик и пяти угольных шахт за 1918—1939 гг. составлял соответственно 68—82% и 33,5—70% на простые акции[21]. Здесь не учитываются еще прямые и косвенные доходы управляющих агентств.

В статье, опубликованной в журнале «Индиан файнэнс» за 1946 г., рассказывалось об одном из способов обогащения управляющих агентств (уже после второй мировой войны). «Недавно, — говорилось там, — было образовано много новых компаний, и агентства большинства этих компаний привлекли публику, поставив очень приемлемые условия оплаты и т. п. Однако нередко наблюдается следующее: как только компании действительно начинают приносить прибыль, агенты меняют условия соглашений. Эти изменения позволяют им извлекать гораздо большую сумму из прибылей компании, чем та, которая достается всей массе акционеров. Не нужно долго искать примеры того, как управляющим агентам ежегодно в виде жалованья, комиссионных от прибылей, комиссионных от продажи и покупки товаров достается в три или четыре раза больше суммы, получаемой всеми акционерами в качестве дивидендов»[22]. Иными словами, управляющие агентства наживались не только на непосредственных отчислениях от прибылей компании, но и на закупке сырья, на про-

---

[18] Ibid.

[19] «Capital», 4.VI.1944, p. 706.

[20] «Commerce», 24.III.1934, p. 407.

[21] M. Gopal, *The Theory of excess taxation (with particular reference to India)*, Mysore, 1947, pp. 102—103.

[22] «Indian finance», 6.IV.1946, p. 703.

даже продукции компании и т. д. Иногда они проводили жульнические операции с покупкой и продажей товаров своих подопечных. «Когда управляющее агентство, — писал Н. Дас,— само выступает как поставщик, какая-либо проверка со стороны или контроль за ценой и качеством товаров отсутствуют. То же происходит, когда оно действует как покупатель: нет никакой уверенности в том, что оно дает компании за ее товары самую высокую цену»[23]. Локанатхан ссылается на конкретные случаи: «Нередки спекулятивные покупки хлопка-сырца, причем если они приносят убытки, то последние сразу заносятся в счета компании; если же — прибыль, то она, конечно, идет агентам. Аналогична практика и в Калькутте, где в некоторые годы спекулятивные покупки сырого джута вызывали многочисленные нарекания»[24].

Будучи прекрасно осведомленными о состоянии дел подконтрольных компаний, более того, сильно влияя на ход их дел, агентства наживались и на биржевой игре, и на спекуляции с акциями[25].

Кроме того, используя свое безраздельное господство, «управляющие агентства в Бенгалии и Бомбее излишние фонды какой-либо подконтрольной компании держат у себя в качестве депозитов из расчета 2—3% и авансируют эти средства на 1% выше банковской ставки», а разницу прикарманивают[26].

Иногда они фонды одной компании употребляли на финансирование другой. Это делалось различными путями, в частности путем перепродажи акций или облигаций различным компаниям, находившимся под опекой агентства. Подобные средства использовались и для установления контроля над другими компаниями.

---

[23] N. Das, *Industrial enterprise in India,* p. 77.

[24] P. Lokanathan, *Industrial organization in India,* p. 299.

[25] Автор статьи, опубликованной в приложении к еженедельнику «Индиан файнэнс» за 1946 г. под многозначительным названием «Управляющие агентства не должны быть азартными игроками», приводит следующий факт: «К концу среды произошло катастрофическое падение акций «Индиан айрн стил компани». Одно время цена упала до 58,8 рупий, т. е. уменьшилась на 5 рупий, если считать от наиболее высокого уровня, достигнутого утром. Причина столь катастрофического падения заключается в том, что крупная марварийская фирма, купившая, как сообщают, акций на сотни тысяч рупий, реализовала большую часть своей недавней покупки. Я желаю, чтобы существовало специальное законодательное ограничение операций фирм, выполняющих функции управляющих агентств, так как совмещение роли управляющих агентств и игроков на бирже нежелательно с любой точки зрения» («Indian finance, Investor's supplement», 1.VI. 1946, pp. 1145, 1155). Это был глас вопиющего в пустыне: управляющие агентства продолжали участвовать в спекулятивных махинациях на бирже. Так же велась и конкурентная борьба, например за обладание акциями доходных фирм.

[26] P. Lokanathan, *Industrial organization in India,* p. 223.

Не представляется возможным узнать и перечислить все те жульнические махинации, к которым прибегали агентства, чтобы получить вознаграждения. Но было важное обстоятельство, позволявшее им заметать следы своего разбоя (даже с буржуазной точки зрения). «Одним из случайных (на деле закономерных. — *А. Л.*) последствий функционирования системы управляющих агентств, — писал П. Локанатхан, — явилась бесплодность деятельности ревизоров, назначение и работа которых зависят от благорасположения управляющих агентств. Порой проверка производится ревизором, связанным с агентством той фабрики, счета которой он должен проверять»[27]. Махинации с балансами, о чем писал В. И. Ленин, анализируя практику монополий Европы и США, особенно широко применялись заправилами английских управляющих агентств в Индии.

Систему управляющих агентств как орудие обогащения английского финансового капитала отличал откровенный паразитизм. Ее существование содействовало тому, что даже часть экспортируемого в Индию капитала, предназначавшегося на «производительные» нужды, развивала аграрно-сырьевую специализацию страны. Именно эта система явилась одним из тех рычагов, при помощи которых английский монополистический капитал создал уродливое, насильственное разделение труда между колонией и метрополией. Самим фактом своего существования она подтверждает, что «вывоз капитала есть паразитизм в квадрате»[28], что монополии ведут к загниванию и паразитизму.

Наживая баснословные барыши на бесчеловечной эксплуатации рабочих и крестьян, на хищническом разграблении природных богатств, управляющие агентства препятствовали техническому прогрессу в индийской промышленности — консервировали отдельные заводы, закупали плохое сырье и т. д.

Важным средством, позволявшим английским монополистам тормозить технический прогресс в Индии, была патентная политика. Колониальные власти мешали развертыванию научно-исследовательской работы, душили техническую мысль, задерживали изобретения. О пагубных последствиях британского ига для экономического и культурного развития страны свидетельствует следующее: если в США за период с 1930 по 1937 г. ежегодно регистрировалось 48 тыс. патентов на различные изобретения, то в Индии — всего 800, причем 90% из них выписывалось не на индийцев, а на иностранцев. Почти все патенты на важнейшие изобретения были сосредоточены в руках иностранных, главным образом английских,

---

[27] Ibid., p. 352.

[28] В. И. Ленин, *Империализм и раскол социализма,* — Сочинения, т. 30, изд. 5, стр. 164.

монополий. После второй мировой войны только «три (местных. — *А. Л.*) концерна имели значительное число патентов, а девять других — по одному патенту каждый. Из 162 ведущих промышленников 150 не имели ни одного патента»[29].

Британские монополии препятствовали возникновению новых отраслей промышленности в Индии; в существовавших же отраслях зачастую происходило проедание основного капитала. Короче говоря, все черты паразитизма и загнивания, характеризующие капиталистические монополии, особенно резко проявлялись в медленном и страшно мучительном развитии капиталистического предпринимательства в Индии, находившегося под контролем английских управляющих агентств. Связь с феодальными и полуфеодальными элементами еще больше усиливала паразитизм этой системы.

Управляющие агенты путем всевозможных спекулятивных операций, жульнических махинаций и другими методами стремились как можно быстрее разбогатеть. «Они, — писал Д. Бьюкенен, — обычно делают очень мало для успеха производства, но их расходы, включая директорскую плату, достигают четверти всех производственных расходов»[30]. Д. Бьюкенену вторит Н. Дас: «Я согласен с доктором Локанатханом, что деятельность многих управляющих агентств неэффективна и их услуги чрезвычайно дороги, ибо они не являются техническими экспертами и обращают мало внимания на такие вещи, как современное машинное оборудование, организация и сбыт товаров»[31]. Управляющие агентства все более превращались в паразитические наросты на теле индийского народного хозяйства.

Маразм и разложение, свойственные всей системе, губительно отражались не только на развитии материального производства. «Одно из наименее желательных последствий руководства управляющих агентств — их неспособность подготовить (английские монополисты этого и не хотели. — *А. Л.*) новых людей, которые были бы в состоянии справиться с задачей управления промышленностью. Низводя «директоров» до положения манекенов и ослабляя их ответственность, система убивает всякое желание учиться и пополнять знания. Промышленность не может укрепить свои силы, используя опыт и талант людей, не связанных с управляющими агентствами»[32].

Эта система в значительной мере ответственна за ненормальное положение с техническими кадрами в Индии. Анг-

[29] «Indian textile journal», June 1948, p. 843.
[30] D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, p. 269.
[31] N. Das, *Industrial enterprise in India*, p. 54.
[32] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, pp. 332—333.

лийские агентства препятствовали росту местной технической интеллигенции. Ключевые посты на предприятиях занимали обычно английские и американские специалисты. «До тех пор пока система агентств будет существовать в ее настоящей форме, иностранным управляющим агентам будет очень легко лишать нас возможности получать действительные знания в области техники или управления теми видами промышленности, которые находятся в их руках»[33].

Система управляющих агентств — это система контроля и махинаций финансового капитала, действовавшего в колониальной полуфеодальной стране. Здесь структура функционирования монополистического капитала выступала в более чистом и потому более отвратительном виде. В ней четко проступает роль насилия, роль палки. Эта система вобрала в себя всю грязь не только капиталистической Англии, но и полуфеодальной и колониальной Индии.

Необходимо подчеркнуть и то важное обстоятельство, что британские монополисты извлекали огромные прибыли не только из фабричной промышленности, плантаций, торговли, но и из эксплуатации мелких товаропроизводителей (ремесленников), а также мелких и средних капиталистических предприятий. Примером может служить известная, особенно на юге Индии, английская компания «Коммонуэлс траст», имевшая отделения и в Западной Африке.

Предшественники компании (миссионеры), официально образованной в 1911 г., еще в 1859 г. предоставляли работу ткачам Малабара, которые изготовляли ткань «калико». В 60-е годы XIX в. они основали несколько фабрик по производству черепицы для крыш. В 1874 г. были созданы строительные мастерские и в 1890 г. — трикотажная фабрика в Мангалуре. В XX в., не довольствуясь эксплуатацией ткачей на дому и на предприятиях мануфактурного типа, компания построила текстильную фабрику в Каннануре.

Эта компания выступала и в качестве скупщика товаров, и в качестве владельца мануфактуры, и в качестве крупного фабриканта.

«Коммонуэлс траст» не была исключением. Другие английские монополии тоже обогатились на труде мелких товаропроизводителей-ремесленников и рабочих небольших капиталистических предприятий. Там же, на юге, огромную власть имела монополистическая группа Гарвей, на текстильных фабриках которой было сосредоточено около трети веретен всех предприятий Мадрасской провинции. От поставок пряжи этой монополией зависели деятельность и существо-

[33] D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India*, p. 63.

вание сотен тысяч ткачей. Устанавливая высокие цены на пряжу, английские монополисты получали колоссальные прибыли, а ткачей обрекали на нищету, голод и непосильный труд. Таким образом, английские монополии проникали и в низшие формы капиталистического предпринимательства, сковывая, подавляя деятельность мелких производителей, а также мелких и средних капиталистов.

3. Торгово-посредническая сеть английских монополий в Индии

Прибыли, получаемые британскими финансистами в Индии, в частности через посредство управляющих агентств, создавались не только беспощадной эксплуатацией рабочих джутовых фабрик, угольных шахт, не только полурабским трудом на чайных и иных плантациях, но и изъятием части прибавочного, а часто и необходимого продукта крестьянина. Иностранное предпринимательство в Индии всегда было крепко связано с существовавшей формой феодальных земельных отношений в индийской деревне. Эта связь прослеживается в деятельности английских фирм, выступавших в ряде случаев как управляющие агентства. Наряду с операциями в сфере производства они осуществляли и крупные внешне- и внутриторговые операции[34]. Удельный вес торговой деятельности различных управляющих агентств, а также виды товаров, которыми они в разное время оперировали, были неодинаковы. Однако все агентства способствовали эксплуатации Индии и как рынка сбыта английских промышленных товаров, и как источника сырья. Так, фирма «Килборн энд компани», основанная еще в 1842 г., не только руководила угольными, чайными, электроэнергетическими, железнодорожными, пароходными и другими компаниями, но и осуществляла очень крупные, главным образом импортные, операции. В 1946 г. через нее продавали свои товары в Индии 38 иностранных, преимущественно английских, компаний. Обширные связи управляющих агентств и прекрасное знание ими индийского рынка обеспечивали наиболее выгодный сбыт для изделий английской промышленности.

---

[34] Известный буржуазный экономист Вера Энсти писала: «Сцецифическая структура большинства торговых фирм, связанных с внешней торговлей Индии и фабричной промышленностью, характеризуется тем, что они не специализируются на торговле каким-либо определенным товаром, а производят операции с самыми различными товарами. Эти же фирмы активно руководят основной массой плантаций и промышленных предприятий, созданных и контролируемых европейцами. Последняя система известна как система управляющих агентств» (V. Anstey, *The Economic development of India,* London, 1936, p. 112).

Перечень товаров, ввозимых «Килборн энд компани», показывает, что очень многие из них могли потребляться на предприятиях, находившихся под ее управлением: оборудование для шахт, различные двигатели, насосы, тросы вполне подходили для применения на угольных шахтах подконтрольных «Басра коул компани» и «Ранигандж коул»; электромоторы, изоляторы, провода — на предприятиях «Баракпур илектрик саплай компани» и «Канпур илектрик саплай корпорейшн». Другие изделия нужны были железнодорожным и судоходным компаниям и т. д.

Создавая в Индии рынок сбыта для своей продукции, английский капитализм, в частности, использовал для этого систему управляющих агентств. Связь последних с поставщиками капитального оборудования из Англии не ослабевала, а укреплялась. Именно через крупные английские фирмы можно было получить капитальное оборудование для строящихся предприятий или переоборудования старых. Естественно, индийские предприятия зависели от английских компаний, и эта зависимость искусственно тормозила промышленное развитие страны. Английские дельцы ввозили даже конторские товары.

Ассортимент промышленных изделий, посылаемых в Индию, с течением времени менялся, однако их экспорт всегда вел к усилению зависимости Индии от поставок промышленной продукции и не давал возможности создавать завершенный комплекс производства.

Торгово-посредническая сеть английских монополий всячески содействовала выкачке из Индии различных видов сырья. Вывоз чая, марганца и ряда иных сырьевых продуктов зачастую производился непосредственно теми же фирмами, которые являлись управляющими агентами чайных плантаций или марганцевых шахт.

Выкачка других видов сырья происходила более сложным путем. Иногда английские компании закупали сельскохозяйственные продукты через своих агентов. Так поступала крупнейшая фирма по закупке джута «Рэлли бразэрз». Надо сказать, что те же самые английские фирмы, которые способствовали ввозу промышленных товаров в страну, всячески содействовали и вывозу из нее необходимых видов сырья. К началу XX в. «Рэлли бразэрз» уже имела 168 отделений в районах, где выращивался джут, пшеница и масличные. «Фирма была одновременно и крупнейшим экспортером сырья и импортером промышленных изделий, особенно тканей из Ланкашира»[35]. Отдельные английские финансо-

---

[35] «Indian currency committee. Minute of evidence», pt I, London, 1898, p. 228.

вые группы фактически осуществляли монополию по закупке того или иного товара у крестьян, диктовали цены. Например, больше половины произведенного в Индии табака, идущего на изготовление сигарет, покупала английская монополия «Индиан лииф тобэкоу дивелопмент компани», которая либо экспортировала его, либо продавала местным производителям. На разнице между закупочной и продажной ценой она получала колоссальные барыши.

Однако обычно английские монополисты действовали через индийских посредников — торговцев-ростовщиков. Наиболее типичным в этом отношении была торговля джутом-сырцом. В отчете Бенгальского банковского комитета говорилось: «Иногда производитель приносит свой урожай для продажи на местный рынок, но, как правило, его товар покупают на дому странствующие торговцы — фария или бипари. Когда производитель находится в долгу, а это случается часто, он должен передавать свой продукт кредитору, который выступает в таком случае в качестве бипари.

Фария — это местный житель; он собирает небольшое количество джута у отдельных крестьян в одной или нескольких деревнях. Иногда он покупает джут и перепродает его бипари, рискуя понести убыток при неожиданном падении цен; чаще же действует как агент бипари: покупает на деньги последнего и получает комиссионные.

Бипари приобретает джут, покупая его либо на дому производителя, либо на деревенском рынке, либо через посредничество фария. Он тоже может торговать на свой страх и риск, а может быть просто агентом или артадара, или провинциального торговца джутом (нередко он и владелец склада. — *А. Л.*). Эти торговцы — бенгали, марвари и европейцы. В более или менее больших центрах деятельности европейцев и других купцов сосредоточены товарные склады и упаковочные прессы. Главные покупатели в Калькутте — обрабатывающие фабрики или экспортеры»[36].

Индия, как известно, — крупный поставщик кожсырья на мировой рынок. Низовой производственной ячейкой в организации этого колониального бизнеса были чамары, представители одной из наиболее многочисленных каст «неприкасаемых», живущих в немыслимых для европейца материальных и социальных условиях. Чамары сдирали шкуры с умерших животных и за бесценок сбывали их торговцам. Последние в свою очередь пересылали их в большие города — Калькутту, Канпур, Карачи и др. — и получали от владельцев

[36] «The Bengal provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Calcutta, 1930, pp. 104—105.

складов (следующая ступень коммерческой иерархии) авансы в размере 75—80% от предполагаемой цены. Таких складов особенно много в портовых городах, в первую очередь в Калькутте; их владельцы выступали и комиссионными агентами британских фирм, экспортировавших кожу и шкуры в Европу и США[37].

На вершине торгово-посреднической пирамиды находились крупные английские компании, поддерживаемые банками. Такие фирмы зачастую являлись и управляющими агентствами.

Изложенное выше иллюстрирует один из приемов использования английским финансовым капиталом индийского торгово-ростовщического капитала для эксплуатации народов Индии.

Однако деятельность местных торговцев была внутренне противоречива: они не только способствовали выкачке индийского сырья и ввозу английских промышленных изделий, но и осуществляли товарообмен внутри страны; паразитируя на пережитках феодальных отношений в деревне, они в то же время своими действиями углубляли разложение феодализма. По мере развития капитализма в стране увеличивался удельный вес их операций, связанных с внутренней торговлей, что вело к обострению противоречий между местными торговцами и английским капиталом, тем более что последний урывал основную часть торговой прибыли и при посреднических операциях.

Если в Бенгалии подавляющая масса сырья проходила в конечном счете через руки англичан (исключение составляли только такие крупные капиталисты, как Хукумчанд, Бирла), то в Западной Индии бóльшую долю в торговле хлопком имели местные дельцы, хотя и здесь цепь зачастую завершал английский финансист.

По всей Индии цепь посредников, которые наживались на труде хлопкоробов (20-е годы), можно представить схематически (схема на стр. 128)[38].

Банковский комитет Бихара и Ориссы в конце 20-х годов XX в. произвел приблизительный подсчет стоимости сельскохозяйственных продуктов этого района, ежегодно проходивших через руки различных покупателей-торговцев (табл. 9).

Первая категория покупателей — это торговцы (часто бипари), покупавшие продукты непосредственно у производителя или на местном рынке; вторая категория приобретала

---

[37] См. «Commerce», 31.III.1934, p. 439.

[38] «Royal commission on agriculture in India», vol. II, pt II, London, 1928, p. 21.

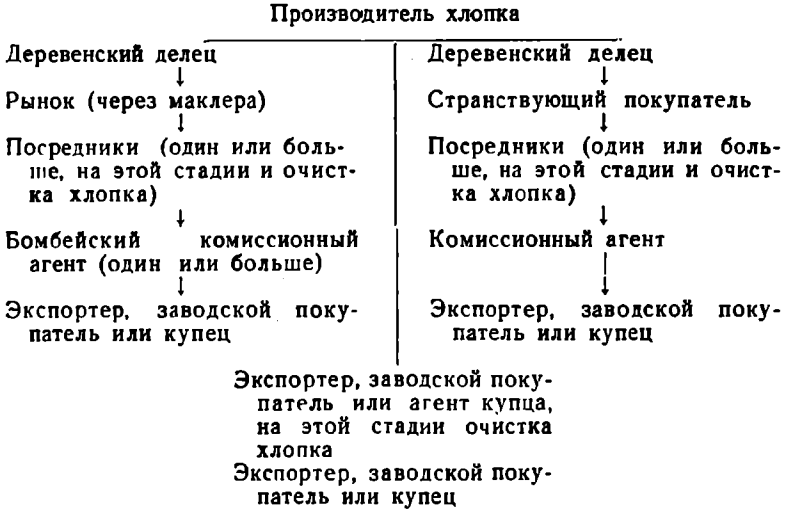


Таблица 9

Торговля сырьевыми и продовольственными товарами в Бихаре и Ориссе* (млн. рупий)

Сельскохозяйственные продукты	Сделки покупателей		
	I категория	II категория	III категория
Рис	200	55	10
Грэм и бобовые	150	80	20
Другие зерновые	60	30	10
Масличное семя	80	70	35
Сахар (тростник)	0	60	40
Джут	30	30	30
Табак	20	20	15
Другие сельскохозяйственные продукты	50	30	10
Лак	25	25	25
Всего	615	400	195

* «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 60.

товары на местном рынке и продавала в городах или на больших рынках; третья категория — своеобразная вершина торгово-посреднической пирамиды — покупала для экспорта или производства и вывозила закупленные продукты из провинции.

При такой классификации в одну и ту же категорию попадали различные торговцы-посредники.

Тем не менее табл. 9 наглядно показывает различные этапы торговых операций и отдельные группы купцов-посредников, демонстрирует размер товарной продукции сельского хозяйства, соотношение внутренней и внешней торговли теми или иными сельскохозяйственными товарами в провинции, а следовательно, и внутреннюю противоречивость в деятельности мелких и средних торговцев.

Интересным свидетельством того, как крупные английские фирмы при посредстве местных торговцев и ростовщиков выколачивали прибавочный продукт из крестьянина, может служить выступление председателя кооперативной федерации Бихара и Ориссы Дурга Дас Сондхи перед провинциальным банковским комитетом в 1929 г.

«Председатель комитета (обращаясь к Сондхи): Вы утверждаете, что торговцы прямо или косвенно эксплуатируют земледельцев, диктуя цены будущего урожая?

Сондхи: Конечно, они в состоянии сделать это. Имеется несколько больших коммерческих фирм (я не хочу называть их), единолично контролирующих рынок путем установления своих собственных цен, по которым они только и будут покупать продукты. И на практике обнаруживается, что торговцы (более мелкие.— *А. Л.*) не могут найти других мест для сбыта своего товара.

Ходж: Не хотите ли вы этим сказать, что земледелец не имеет никакого голоса при определении рыночных цен?

Сондхи: Никакого.

Председатель: Земледелец вынужден продавать свой урожай по фиксированной цене какой-либо определенной фирме?

Сондхи: Да, фирме, которая авансировала ему деньги для производства продукта. Когда крестьяне получают деньги, они соглашаются (вынуждены согласиться под угрозой голодной смерти.— *А. Л.*) продать урожай по заранее установленной цене, независимо от того, какие цены будут преобладать в период действительной передачи продуктов.

Ходж: И эти торговцы, авансирующие деньги и получающие урожай по фиксированной цене от крестьян, находятся под контролем более крупной коммерческой организации?

Сондхи: Да.

Профессор Батхеджа: Когда вы говорили о тех, кто покупает у райятов, особенно райятов, продающих свои товары по цене, фиксированной в момент получения аванса, имели ли вы в виду крупных калькуттских торговцев или некоторых других местных торговцев?

Сондхи: Все происходит в определенной последовательности и особым образом. Мелкий деревенский делец получает аванс от городского, последний — от более крупного дельца, а тот — от экспортера или экспортной фирмы.

Батхеджа: Вы утверждаете, что деньги, поступающие таким путем из Калькутты, предназначены для экспортной торговли?

Сондхи: Да. Это так, хотя с первого взгляда трудно заметить то, что я сказал»[39].

Это свидетельство еще раз показывает, что финансовый капитал Англии через крупные торговые компании использовал местных торговцев, опутывал многомиллионные массы индийского крестьянства, жестоко их эксплуатировал, консервируя в интересах своего обогащения феодальные пережитки в деревне. Английские монополии ввозили в Индию свои промышленные товары и продавали их на местном рынке по высоким ценам. Одновременно по низким ценам они скупали сырье у индийских крестьян. Разница в покупных и продажных ценах, создаваемая всей системой английского финансового капитала в Индии, приносила последнему огромные прибыли.

4. Английские колониальные монополии в Индии

Британское капиталистическое предпринимательство в Индии как по своему происхождению, так и своей структуре было весьма специфическим организмом. Но оно не оставалось стабильным, а претерпевало изменения в соответствии с эволюцией капитализма в метрополии и сдвигами в социально-экономическом развитии индийского общества. Обслуживая в целом интересы монополистической буржуазии Англии, оно почти с самого начала характеризовалось четко выраженными монополистическими чертами. Наглядно это сказалось на самом построении, в самой форме английских управляющих агентств, вассалов финансовых клик Сити. Эти агентства были неоднородны и по силе, и по сферам деятельности. По мере укрепления английского предпринимательства, чему способствовала вся обстановка колониальной эксплуатации, в нем ускоряется процесс концентрации производства и особенно капитала. Еще до первой мировой войны в Индии наблюдалось парадоксальное на первый взгляд явление: из иностранного предпринимательства, представлявшего интересы заморского монополистического капитала и бывшего его филиалом, стали возникать англий-

[39] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee», vol. II, Patna, 1930, pp. 165—166.

ские колониальные монополии. Система управляющих агентств была главной формой образования английских монополистических объединений, действовавших в специфических условиях Индии. После первой мировой войны все большее число агентств перерастало в своеобразные колониальные монополии. Их возникновение не свидетельствовало, конечно, о достижении какой-то независимости: они оставались вассалами Сити, так сказать вторичными монополиями. Но развитие колониальных монополий в сфере деятельности английского капиталистического предпринимательства (и, как будет показано, даже вне его) усиливало паразитизм колониального капитализма.

Все они выросли на концентрации производства и капитала в отраслях, созданных для эксплуатации страны в качестве аграрно-сырьевого придатка. Поэтому их можно назвать сырьевыми монополиями. Их появление не вело к изменению аграрно-сырьевой специализации народного хозяйства; напротив, тенденция к застою возрастала даже в тех отраслях, где действовал английский капитал. Это был паразитизм в десятой степени.

Отдельные английские агентства, выбившиеся в колониальные монополии, значительно отличались друг от друга по размеру капитала, по известной специализации и по другим показателям: одни были больше «джутовыми», другие «плантационными», третьи «угольными». Табл. 10 дает представление о сферах влияния некоторых английских управляющих агентств и о характере деятельности компаний, находившихся под их контролем.

Таким образом, уже в начале 30-х годов 25 английских управляющих агентств руководили 373 компаниями. Нужно добавить, что здесь выступали далеко не все связи агентств.

Управляющее агентство было формой образования английских монополий в Индии, но такой формой, за которой могли скрываться различные типы монополий. Сама форма управляющего агентства позволяла ему превратиться, в зависимости от характера и числа подконтрольных предприятий, в организацию, напоминающую картель, синдикат, трест или концерн. Но в целом это был новый вид и новая форма монополистической организации, неизвестные в самостоятельных и высокоразвитых капиталистических странах Запада. Различные компании, входившие в сферу влияния данного агентства, составляли взаимосвязанную группировку. «Без всякого формального объединения или слияния и без потери своей независимости де-юре и самостоятельной производственной деятельности эти различные предприятия могут реализовать выгоды, вытекающие если не из укрупненно-

Таблица 10

Английские управляющие агентства и отраслевая характеристика подконтрольных компаний*
(начало 30-х годов)

Управляющее агентство	Подконтрольные компании	В том числе						
		джутовые	чайные	электрические и строительные	транспортные	сахарные	угольные	другие
«Эндрю Юл энд компани»	54	10	18	—	3	1	14	8
«Дункан бразэрз энд компани»	25	1	24	—	—	—	—	—
«Мартин энд компани»	22	—	—	6	8	—	7	1
«Октавиус стил энд компани»	20	—	13	5	1	—	1	—
«Бегг, Дэнлоп энд компани»	19	4	13	1	—	1	—	—
«Бёрд энд компани»	20	8	—	2	5	—	3	2
«Мак Леод энд компани»	17	5	6	—	6	—	—	—
«Джилландерс, Эрбэтнот энд компани»	17	2	5	—	6	—	3	1
«Уиллиамсон, Мэгор энд компани»	17	—	16	—	—	—	1	—
«Шоу, Уоллэс энд компани»	16	—	7	—	—	—	6	3
«Джардайн, Скиннер энд компани»	16	4	6	—	—	—	4	2
«Килборн энд компани»	15	—	9	2	1	—	3	—
«Давенпорт энд компани»	14	—	14	—	—	—	—	—
«Г. В. Лоу энд компани»	13	—	—	—	—	—	12	1
«Балмэр, Лоури энд компани»	12	—	—	5	—	—	2	5
«Ф. В. Хейлджерс энд компани»	11	2	—	—	—	—	8	1
«Мак Нейл энд компани»	10	1	—	—	—	—	8	1
«Бегг, Сазерлэнд энд компани»	8	—	—	1	—	5	—	2
«Уиллиерс»	6	—	3	—	—	—	3	—
«Кеттлуэлл, Баллен энд компани»	6	2	1	—	—	—	—	3
«Джордж Гендерсон энд компани»	5	2	3	—	—	—	—	—
«Киллик, Никсон энд компани»	17	—	—	2	8	—	—	7
«Джеймс Финдлей энд компани»	4	1	3	—	—	—	—	—
«Томас Дафф энд компани»	3	3	—	—	—	—	—	—
«В. Г. Брэди энд компани»	6	—	—	—	—	1	—	5

* Данные «Investor's India year book», «The Indian central banking enquiry commission». См. P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, pp. 48—49.

сти производства, то из крупного характера торговой организации»[40]. П. Локанатхан пишет, что руководитель одного английского агентства, Кэмпбелл Родс, глава фирмы «Хор, Миллер энд компани», в разговоре с ним подчеркнул естественную тенденцию управляющего агентства обращаться со всеми подконтрольными джутовыми фабриками как с единым целым[41].

Наиболее крупные британские компании, выступавшие в роли управляющих агентств, зачастую выполняли и другие функции по отношению к ряду компаний: они были секретарями или казначеями. Это расширяло сферу их контактов, но далеко не всегда свидетельствовало об установлении прямого контроля. Так, продажа чая была полностью организована как оптовая торговля. Плантации, принадлежавшие фирмам и управляемые фирмами, зарегистрированными в Лондоне, отправляли свой чай в Калькутту или Читтагонг для пересылки в Лондон, где он продавался на аукционе. Урожай других плантаций реализовался всего лишь четырьмя европейскими маклерскими фирмами в Калькутте, выступавшими по поручению своих клиентов в качестве аукционеров. Некоторые чайные плантации, хотя формально и не имели управляющего агента, на деле зависели от крупных монополий.

Бенгальский банковский комитет привел данные о деятельности уже знакомого нам управляющего агентства «Мартин энд компани». Оно являлось финансовым агентом по продаже у 18 чайных плантаций в Джалпайгури. За реализацию их продукции агентство получало комиссионные в размере 2,5% от общей суммы выручки. Кроме того, оно предоставляло авансы под залог плантаций, оборудования и зданий этих чайных компаний, а иногда и под залог урожая и получало проценты за ссуды. Чайные плантации, таким образом, попадали в сильную зависимость от крупного управляющего агентства, которое иногда устанавливало и прямой контроль над ними[42].

Следовательно, управляющее агентство — это одна из форм (важная, но не единственная) деятельности английских монополий в Индии. Крупнейшие колониальные монополии выступали как своеобразные монополистические объединения типа концерна с сырьевой специализацией.

Рассмотрим, например, структуру старейшей английской управляющей фирмы «Шоу, Уоллэс энд компани» на конец 1947 г.:

---

[40] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 288.

[41] Ibid., p. 290.

[42] Подробнее о деятельности английских монополий в чайных плантациях Ассама см. Г. К. Широкова, *Экономическое развитие чайных плантаций в Индии*, М., 1959.

Подконтрольные компании

Уголь

«Амалгамейтид коулфилдз»
«Кхас Каджора коул компани»
«Назира коул компани»
«Пенч вэли коул компани»
«Рева коулфилдз»

Жесть

«Тинплэйт компани оф Индиа»

Удобрения

«Атлас фёртилайзерз»
«Индо-Агри»
«Бритиш фёртилайзерз»

Разные

«Мадрас хайд энд скин экспортерз»
«Пенч илектрик саплай компани»
«Бенгал Нагпур котн миллз»
«Хугли флауэр миллз компани»
«Юнайтид флауэр миллз компани»
«Сандоз продактс»

Чай

«Эдамс Пик ти истэйтс»
«Ассам франтиер ти компани»
«Бадла Бета ти компани»
«Бакша Дуарс ти компани»
«Чойбари ти компани»
«Дима ти компани»
«Эйлдон Холл ти энд рабер компани»
«Джалпайгури ти компани»
«Кингслей—Галагхат—Ассам ти компани»
«Ласкерпур ти компани»
«Нимбурнади ти компани»
«Нью Саманбаг ти компани»
«Раджнагар ти компани»
«Сарман вэли ти компани»
«Тезпур ти компани»
«Велимада ти компани оф Силон»

Страхование

«Ройал иншурэнс компани»
«Ливерпул энд Ландн энд Глоуб иншурэнс компани»
«Игл стар иншурэнс компани»
«Джеперал эксидент файэр энд лайф эшурэнс корпорейшн»
«Юниэн марин энд дженерал иншурэнс компани»
«Ройал иксчейндж эшурэнс корпорейшн»
«Квисленд иншурэнс компани»
«Грэйт истерн лайф эшурэнс компани»

Пароходства

«Исбрандсен компани»
«Чайна нэвигейшн компани»

Из этого перечня видно, что в сфере влияния фирмы находилась 41 акционерная компания самого различного характера. Но нужно отметить, что в первую очередь связи устанавливались в пределах группы компаний, находившихся под контролем одного агентства, которое стремилось привозить удобрения со своих заводов, чай упаковать в свою тару, уголь доставить на свои предприятия, застраховать компании в своих страховых обществах, товары перевозить на своих судах и т. д. Вертикальная специализация монополистических объединений, какими и являлись крупнейшие английские управляющие агентства, представлявшие финансистов Великобритании на индийской почве, была применена англичанами в Индии задолго до того, как Гуго Стиннес «изобрел» ее в Германии.

Или возьмем другое крупнейшее управляющее агентство — «Джилландерс, Эрбэтнот энд компани» (преемник торговой компании, основанной еще в 1819 г.). В 1947 г. оно контролировало 45 акционерных компаний и управляло ими. Здесь были железные дороги и чайные плантации, джутовые

фабрики и угольные шахты, строительные организации и страховые общества и т. д.

Концентрация различных предприятий в руках крупнейших агентств позволяла английским финансистам препятствовать возникновению индийских компаний и душить уже возникшие. Наглядным примером может служить угольная промышленность, где, кстати сказать, большую роль играли упомянутые выше агентства. В 1935 г. один из местных бизнесменов жаловался на то, что «индийцы, занятые в этой отрасли,— мелкие производители, а европейскими шахтами руководят крупные фирмы, являющиеся управляющими агентствами ряда других компаний, которые потребляют огромное количество угля. Находясь в таком благоприятном положении, агентства продают свой собственный уголь контролируемым компаниям по более высокой цене, а на рынке — по сравнительно низкой цене. Таким образом они отнимают рынок сбыта у небольших шахт...»[43].

Это обычный прием удушения конкурентов путем понижения цен на свои товары. Сосредоточение у английских монополий контроля над источниками сырья было серьезным препятствием для промышленного развития Индии.

Существование системы управляющих агентств облегчало создание монополистических объединений картельного типа. Горстка агентств, господствуя в ряде отраслей промышленности, сравнительно легко договаривалась об ограничении производства, о разделе рынков сбыта, об общей политике цен при закупке сырья у индийских крестьян, об установлении общих цен и т. д.

В джутовой промышленности английские управляющие агентства еще 15 февраля 1886 г. создали «Индиан джут миллз ассосиэйшн». Члены этой монополистической организации, включавшей почти все джутовые фабрики (не вошли только два предприятия), обязались: а) сократить время их работы (до четырех-пяти дней в неделю), б) в некоторых случаях консервировать определенный процент производственных мощностей, в) не увеличивать существующие мощности действующих фабрик. Эти условия периодически пересматривались, но значительные изменения не вносились.

В 20-е годы американский эксперт предложил превратить «Индиан джут миллз ассосиэйшн» в джутовый трест, однако

---

[43] «Federation of Indian chambers of commerce and industry, Proceedings of the 8th Annual meeting (30—31 March 1935)», Cawnpore, 1935, p. 80. — Один индийский делец заявил, что к 31 января 1933 г. из 353 шахт Бенгалии и Ориссы, принадлежавших индийским капиталистам, 243 закрылись. В этом немалую роль сыграли политика железных дорог (высокие тарифы) и конкуренция английских монополий.

его предложение не было принято. Основу периодически заключаемых соглашений по-прежнему составляли пункты «а» и «б». Так, например, по соглашению от 31 июля 1939 г. фабрики могли работать только 45 часов в неделю и консервировалось от 7,5 до 20% станочного парка отдельных предприятий. Образование «Индиан джут миллз ассосиэйшн» создало возможность искусственно ограничивать производство и поддерживать цены на джутовые изделия на высоком уровне.

В 1881 г. управляющие агентства, руководившие основной массой чайных плантаций, образовали «Индиан ти ассосиэйшн». Задачи этой организации состояли в следующем: 1) совместное проведение исследовательской работы, 2) ограничение производства чая, 3) организация рекламы, призывающей увеличить потребление чая. Затем «Индиан ти ассосиэйшн» добилась от властей, чтобы налоги, собранные с экспортируемого чая, шли на рекламу и исследовательскую работу.

Управляющие агентства создавали всевозможные монополистические организации и в других отраслях промышленности. Так, в угольной промышленности действовала «Калкатта силектид коул ассосиэйшн», в которую входили угольные шахты, находившиеся под управлением ряда английских агентств: «Бёрд энд компани», «Ф. В. Хейлджерс энд компани», «Джардайн, Скиннер энд компани», «Эндрю Юл энд компани», «Мак Нейл энд компани», «Шоу, Уоллэс энд компани», «Торнер, Моррисон энд компани». «Калкатта силектид коул ассосиэйшн» устанавливала единые отпускные цены на уголь.

Некоторые агентства в результате централизации капитала оказались очень тесно связанными между собой и представляли более или менее прочную группировку (например, «Бёрд» и «Хейлджерс», «Джардайн, Скиннер» и «Джордж Гендерсон»). Иногда более сильные агентства контролировали или создавали подставные управляющие агентства.

Наличие системы управляющих агентств приводило к большой концентрации капитала и власти в руках горстки представителей английской финансовой олигархии. Даже Вера Энсти отмечала, что экономическая мощь этой системы частично базируется на том, что она «благоприятствует концентрации силы в руках сравнительно небольшого числа магнатов бизнеса (и поэтому, следовательно, энергично поддерживается ими), и частично на большей эффективности объединенного автократического контроля»[44].

---

[44] V. Anstey, *The Economic development in India*, p. 115.

5. Развитие капитализма в Индии и начало кризиса английского капиталистического предпринимательства

Для финансового капитала характерно господство над чужим капиталом. Монополисты используют для своего обогащения и контролируют огромные массы не принадлежащих им денежных средств. Различные методы такого подчинения, вроде системы участий, достаточно хорошо известны. Однако финансовая олигархия контролирует не только «отечественный» капитал, т. е. деньги мелких рантье своей страны. Она стремится также урвать часть доходов, получаемых имущими классами других стран. Очень важное значение системы управляющих агентств заключалось как раз в том, что она позволяла финансовым магнатам Сити на определенном этапе развития капитализма в Индии использовать для получения колоссальных прибылей крупные массы индийского капитала.

В начале своей деятельности, особенно в прошлом столетии, предприятия, плантации и иные заведения, основанные английскими компаниями, вынуждены были ориентироваться главным образом на собственный капитал. Но по мере развития капитализма в Индии, по мере укрепления английских акционерных компаний часть акций этих предприятий начинала циркулировать на бирже и переходить в руки местных имущих классов.

«Капитализму, — указывал В. И. Ленин, — вообще свойственно отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству, отделение денежного капитала от промышленного, или производительного, отделение рантье, живущего только доходом с денежного капитала, от предпринимателя и всех непосредственно участвующих в распоряжении капиталом лиц. Империализм или господство финансового капитала есть та высшая ступень капитализма, когда это отделение достигает громадных размеров»[45]. Экспорт капитала еще более усиливал этот разрыв. В Индии он был углублен английским финансовым капиталом, действовавшим, в частности, через систему управляющих агентств, причем с ростом капитализма в стране увеличивался удельный вес капитала, принадлежавшего индийским имущим классам, но функционировавшего под контролем английских монополий. Особенно это характерно для Восточной Индии, но то же самое, хотя иногда и в меньшей степени, происходило и в других частях страны.

После первой мировой войны британское капиталистическое предпринимательство начинает все более терять свой

---

[45] В. И. Ленин, *Империализм, как высшая стадия капитализма*, — Сочинения, т. 27, изд. 5, стр. 356—357.

прежний целостный характер. Паразитизм английских, в первую очередь колониальных, монополий выражался теперь в их стремлении расширять операции за счет чужого, индийского, капитала. Это был двойственный процесс. Долгое время заморские финансисты имели возможность отвлекать значительную часть денежных накоплений местных имущих классов от самостоятельного «дела» и одновременно увеличивать сферу своих операций. До 20-х годов XX в. английские управляющие агентства выступали как надстройка в основном над иностранным акционерным капиталом, но позже последний все более «индианизируется».

В 30-е годы этот процесс зашел довольно далеко (табл. 11).

Таблица 11

Акции подконтрольных компаний, находившиеся у управляющих агентств*

Управляющее агентство	Подконтрольные фабрики	Число акционеров в агентстве	Процент акций каждого предприятия, принадлежавших агентам
Джутовая промышленность (33 предприятия)			
«Эндрю Юл энд компани» .	8	15	29, 24, 14, 30, 43, 21, 25, 7
«Бегг, Дэнлоп энд компани»	4	15	35, 30, 10, 13
«Бёрд энд компани» .	7	15	23, 16, 13, 15, 17, 15, 16
«Кеттлуэлл, Баллен энд компани»	2	15	15, 38
«Джардайн, Скиннер энд компани»	4	15	6, 21, 13, 47
«Макиннон, Макензи» . . .	2	15	15, 38
«Мак Леод энд компани»	4	15	9, 18, 1, 72
«Берри энд компани» . . .	2	15	18, 47
Угольные компании (47 компаний)			
«Эндрю Юл энд компани»	15	15	43, 30, 31, 27, 25, 22, 55, 26, 46, 38, 22,34, 40, 30, 51
«Хейлджерс энд компани» .	7	15	44, 31, 68, 57, 44, 25, 28
«Мартин энд компани» . .	7	15	19, 22, 31, 79, 18, 73, 74
«Шоу, Уоллэс энд компани»	6	15	37, 47, 34, 24, 56, 42
«Г. В. Лоу энд компани» . .	5	15	68, 17, 33, 28, 26
«Мак Нейл энд компани» . .	7	15	27, 99, 30, 56, 81, 35, 65

* P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 187.

Таким образом, в джутовой промышленности процент акций, остававшихся у агентов, колебался от 1 до 72, в угольной — от 19 до 99. Н. Дас в 1938 г. отмечал, что во всех от-

раслях, за исключением текстильной и джутовой, управляющие агенты обычно держали 10—15% акций[46]; причем нужно заметить, что этот процент то падал, то повышался, так как агентство то выбрасывало на рынок принадлежавшие ему акции, то скупало их вновь. Махинации с акциями, выпуск различных акций приносили ему крупные барыши[47].

Манипуляции с продажей и скупкой акций подопечных компаний были выгодны английским управляющим агентствам и по другим причинам: благодаря продаже они снова получали крупные массы капитала, которые можно было употреблять для основания новых акционерных компаний. В результате новые предприятия, выгодные английскому финансовому капиталу, возникали и при отсутствии притока капитала из Англии.

Таблица 12

Среднегодовой экспорт британских капиталов в Индию и на Цейлон*

Годы	Экспорт, млн. ф. ст.		Процентное всему экспорту
	весь	в Индию и на Цейлон	
1908—1910	172,3	14,7	8,5
1921—1923	129,0	30,2	23,7
1925—1927	120,9	2,1	1,7
1932—1934	135,1	4,2	3,1
1934—1936	30,2	1,0	3,3

* Пальм Датт, *Индия сегодня*, М., 1948, стр. 161.

Между двумя мировыми войнами значительно сократился вывоз английского капитала (табл. 12). Это объясняется многими причинами: прогрессирующим ослаблением британского империализма, направлением английских капиталов в другие страны, загниванием британского предпринимательства в Индии и т. д.

Однако, несмотря на уменьшение экспорта английского капитала, размеры иностранных, в основном английских, капиталовложений росли. Инвестиции в Индии составляли важную и крупную (около четверти) часть всех английских капиталовложений за границей (табл. 13).

[46] N. Das, *Industrial enterprise in India*, p. 81.

[47] Индийский экономист П. Чандра писал: «Когда после перерыва в несколько лет случается, что привилегированные акции получают хороший дивиденд, оказывается, что почти все они сконцентрированы в немногих руках директоров, управляющих агентств и их друзей, скупавших их со спекулятивными целями в предвидении перемены иногда по чрезвычайно низкой котировке» («Commerce», 25.II.1944, p. 586).

Таблица 13

Английские капиталовложения в Индии в период между двумя мировыми войнами (млн. ф. ст.)*

Год	Кем произведена оценка	Иностранные обязательства		
		колониальных властей, железных дорог и иных государственных организаций	различных акционерных компаний	Всего
1926/27	Д-р Р. В. Рао	358,6	253,8	574,9**
1928/29	«Экономист»—английский журнал	219	135	354
1929	Г. Д. Бирла	—	—	1000
1929	Финдлей Ширрас	—	—	481—500
1930	«Файнэншл таймс»—лондонский деловой журнал	—	—	583
1931	Объединенные торговые палаты Индии и Цейлона	470	530	1000
1930	Роберт Киндерслей	351	107	458
1935	» »	340	98	438
1939	«Стэйтист» — английский журнал	420	651—700	1071—1120
1939	Б. Р. Чиной	—	—	830

* «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», pp. 153—159.

** За вычетом доли Индии в стерлинговых займах — 37,5 млн. ф. ст

Однако данные, приведенные в табл. 13, — приблизительны, хотя подсчеты сделаны на основании официальных данных. Определить действительный размер английского капитала, вложенного в экономику Индии в этот период, очень трудно.

К началу 30-х годов британское капиталистическое предпринимательство в значительной мере потеряло свою «национальную чистоту». О том, насколько далеко зашел этот процесс, позволяют судить сведения Объединенных торговых палат, верховной организации английских дельцов в Индии. «Когда речь идет о вложенных капиталах, — говорилось в меморандуме одной государственной комиссии, — то почти невозможно провести какую-либо демаркационную линию между британскими и индийскими интересами, ибо акционерные компании, основанные и руководимые английскими управляющими агентствами, зачастую в основном принадлежат индийцам. С другой стороны, во многих компаниях, которых

обычно принимают за индийские, значительным пакетом акций владеют англичане. Следовательно (хотя и нельзя привести точные цифры), если предположить, что оценка британских инвестиций в Индии (1000 млн. ф. ст.) верна, то можно заявить, что Объединенные палаты представляют основную часть этих вложений, а также крупную сумму капиталов, полученных в самой Индии и отданных на попечение английских управляющих агентств. В сферу деловых интересов отдельных палат входят следующие отрасли: чайные плантации, джутовые фабрики, хлопчатобумажная промышленность, добыча угля, лесоразработки, кожевенная промышленность, судоходство, жилищное строительство, железные дороги, сельское хозяйство, промышленное строительство, страхование, банки и в целом все виды экспортно-импортной торговли»[48].

Таким образом, среди экономических рычагов колониальной эксплуатации первое место занимали английские управляющие агентства, с их помощью можно было не только господствовать над довольно крупными массами индийского капитала, но и увеличивать свои капиталовложения за счет капитализации огромных сверхприбылей. Рост английских инвестиций в Индии невозможно объяснить одним экспортом капитала из Англии.

Система управляющих агентств и банков (о них речь будет идти в следующей главе) в значительной мере обусловливала то, что бóльшая часть денежных накоплений имущих классов Индии шла не на развитие самостоятельного капиталистического предпринимательства (если говорить о промышленности), а направлялась в сферы, выгодные английскому капиталу. Управляющие агентства создали такую капиталопроводящую систему, которая способствовала превращению народного хозяйства Индии в экономический придаток Великобритании и приносила огромные доходы английским монополиям.

Более того, до второй мировой войны новые крупные промышленные предприятия, как правило, не могли возникать без поддержки того или иного управляющего агентства. Местные денежные тузы просто не вкладывали деньги в акции новой акционерной компании, если не знали, что ее основателем являлось крупное управляющее агентство. «Даже очень поверхностный анализ истории индийской промышленности, — писал Н. Дас, — показывает, что на ранних стадиях становления промышленности в Индии именно управляющие агентства вытягивали капитал из того небольшого слоя

---

[48] Цит. по: «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», Bombay, 1950, p. 15.

вкладчиков, который тогда существовал. Сегодня и в хорошо развитых отраслях промышленности, вроде хлопчатобумажной, джутовой, угольной, чугунной и сталелитейной, создание предприятия без поддержки крупного управляющего агентства очень затруднено, если вообще возможно»[49].

Реализуя часть акций, получая учредительскую прибыль, английские монополисты не теряли власть над подопечными компаниями. В их руках оставался контрольный пакет акций; но самое главное состояло в том, что даже при его отсутствии агентство продолжало осуществлять управление компаниями.

Английские финансисты, используя индийский капитал для эксплуатации индийских трудящихся при помощи системы управляющих агентств, бóльшую часть прибыли оставляли себе. Это объясняет в определенной мере парадоксальный на первый взгляд факт, что в Индии, куда рвался за прибылями иностранный капитал, существовал временами сравнительно низкий дивиденд на акционерный капитал.

Первая мировая война ускорила развитие капитализма в колониальных и зависимых странах, в том числе и в Индии. Это выразилось, в частности, в увеличении доли акционерного капитала, принадлежавшего индийским акционерам. Система английских управляющих агентств все больше превращалась в такую форму британского предпринимательства, которая функционировала за счет индийского капитала.

Однако уже сам факт применения значительных, все более увеличивающихся, масс местного капитала заключал в себе внутреннее противоречие. Переход известного числа акций в руки местных держателей начинал вызывать все более значительные трения. Индийские акционеры требовали ограничить грабеж со стороны агентств и тем самым увеличить их долю прибыли[50].

Система управляющих агентств подвергалась усиленным нападкам не только мелкой, но и части средней буржуазии Индии. Это было проявлением обострившегося противоречия между высшими формами монополистического капитала, образованными главным образом английскими финансистами, и низшими формами развития капитализма, возникавшими на почве разложения индийского феодализма и роста простого товарного производства. В 1936 г., стремясь создать видимость уступки и успокоить индийских акционеров, англий-

---

[49] N. Das, *Industrial enterprise in India,* p. 53.

[50] Не случайно П. Локанатхан признавал, что «для системы управляющих агентств характерна возможная дисгармония интересов агентств и акционеров и конфликт между ними» (P. Lokanathan, *Industrial organization in India,* p. 296). Эта борьба проявлялась в стремлении противопоставить совет директоров управляющему агентству.

ские империалисты провели закон об управляющих агентствах, напоминающий по своей «эффективности» закон Шермана против монополий в США. Закон 1936 г. («Индиан кампаниз эмендмент экт») должен был «исправить» существующие недостатки системы. Кстати, то был первый более или менее обобщенный законодательный акт, посвященный управляющим агентствам.

Основные положения закона следующие: 1) срок полномочий управляющего агентства устанавливался на 20 лет; 2) получать вознаграждения в зависимости от общей суммы проданной продукции запрещалось; 3) практика использования денежных фондов одной фабрики для вложения их в другие предприятия ограничивалась; покупка акций и облигаций компании той же группы без единогласного решения совета директоров покупающей компании не разрешалась; 4) оказание побочных услуг со стороны управляющего агентства не запрещалось, но добавочное вознаграждение за эти услуги должно было быть санкционировано специальным решением компании; 5) число директоров, назначаемых управляющим агентством, не должно было превышать треть общего числа.

В целом закон лишь зафиксировал существовавшую к тому времени практику. Установление 20-летнего срока полномочий управляющих агентств по сути дела ничего не изменило, так как последние и до того заключали договоры примерно на такой срок. Вообще и по истечении 20 лет не так уж трудно было добиться нового переизбрания при той власти, которой обладал агент. Система управляющих агентств не могла быть уничтожена английским империализмом, интересам которого она служила и одним из экономических рычагов господства которого была.

Развитие капитализма в колониях после первой мировой войны усиливало общий кризис капитализма. Одним из проявлений этого процесса в Индии было то, что индийскому капиталу становилось все теснее в узких рамках, созданных английскими управляющими агентствами, и он стремился вырваться из них. Но железный, хотя и ржавеющий, обруч системы продолжал сковывать развитие индийской промышленности.

Экономический кризис перепроизводства 1929—1933 гг. очень тяжело ударил по народному хозяйству и трудящимся Индии. Но он же ударил по докапиталистическим производственным отношениям в деревне. Возникло много мелких предприятий и новые отрасли легкой промышленности. В период кризиса и после него крупные массы индийского денежного капитала начали искать применения в промышленности. Особенно быстро стали создаваться сахарные заводы.

В сахарной промышленности столкнулись английские и индийские управляющие агентства. Крупнейшим управляющим агентством в этой отрасли промышленности стал старинный английский коммерческий дом «Бегг, Сазерлэнд энд компани», долгое время наживавшийся на производстве индиго. Для строительства сахарных заводов он использовал старые накопления и поддержку других английских монополий. Кроме того, он прибег к испытанным приемам обогащения. Одна из его компаний, «Саран инджиниринг компани», занималась строительством сахарных предприятий, а другая, «Элджин миллз компани», поставляла для них оборудование. Это давало возможность дешево строить заводы и обогащаться на подрядах. Но бóльшая часть сахарных заводов не только основывалась на индийских средствах, но и попадала под контроль местных капиталистов.

Новым симптомом обострения нараставшего кризиса английского предпринимательства в Индии было появление увеличивавшегося числа акционерных компаний, возникавших без прямой опеки британских управляющих агентств. Это особенно сказалось в новых отраслях промышленности — сахарной, цементной и др. В 1933—1934 гг. из 145 сахарных заводов 71, т. е. около 50%, не имел управляющих агентств. А из других 74 заводов 25 находились под руководством управляющих агентств (преимущественно индийских), созданных специально для них. В это время примерно половина цементных и бумажных компаний функционировала без управляющих агентств. Однако это были сравнительно мелкие предприятия. Н. Дас подсчитал, что в 1936—1937 гг. от 25 до 30% вновь возникавших компаний не имело связей с управляющими агентствами[51].

«Атеросклероз» этой «кровеносной» системы английского империализма в Индии выразился и в том, что английские управляющие агентства стали все больше использовать в своей деятельности прибыли, полученные внутри страны, а не ввозимый из Англии капитал. Несмотря на внутренние противоречия, эта система все же продолжала господствовать над значительной частью индийской фабричной промышленности, торговли, страхования, плантационного хозяйства и т. д. Она по-прежнему тормозила экономическое развитие страны.

Однако английские управляющие агентства уже не могли (даже в Восточной Индии) направлять бóльшую часть индийского капитала в нужные им каналы. Это тоже было одной из форм проявления нараставшего кризиса английского предпринимательства, что усугублялось проникновением в страну американского капитала. Показательно, что американские

[51] N. Das, *Industrial enterprise in India*, p. 60.

монополии еще до второй мировой войны были связаны с некоторыми крупнейшими английскими колониальными монополиями. Так, с «Эндрю Юл энд компани» был связан финансовый дом Моргана[52].

Для борьбы с монополиями других империалистических держав, для укрепления своих позиций в стране, а также для привлечения на свою сторону крупной индийской буржуазии английские власти стали повышать пошлины на некоторые ввозимые в Индию товары. Так, на хлопчатобумажные изделия импортная пошлина с 7,5% в 1917 г. повысилась до 11% в 1921 г.

В 1923 г. колониальные власти организовали специальный тарифный комитет, призванный рассматривать различные вопросы о поддержке отдельных отраслей промышленности страны. В первую очередь комитет обследовал положение сталелитейной промышленности и предложил установить для нее защитительные пошлины. В 1924 г. была введена протекционистская пошлина, и эта отрасль получила некоторые субсидии.

В 1930 г. была введена 15-процентная пошлина на импортные текстильные товары, причем на товары неанглийского производства добавлялось еще 5% пошлины. Пошлины на неанглийские товары в 1932 г. были повышены до 50%, а в 1933 г. — до 75%. Это ударило главным образом по японскому экспорту. Некоторую таможенную защиту получила также сахарная и спичечная промышленность. Протекционизм был распространен (к 1939 г.) на девять отраслей промышленности[53].

Высокие пошлины, установленные на импорт ряда иностранных промышленных изделий в Индию, по существу благоприятствовали английским империалистам, ибо являлись одним из орудий борьбы за индийский рынок с другими импе-

---

[52] «Морган, — писала прогрессивный американский экономист Анна Рочестер, — представлен в Индии сэром Томасом Кэтто, членом британской фирмы с центром в Калькутте. Кроме Кэтто, в «Юл Кэтто энд компани», действующей в Калькутте под названием «Эндрю Юл энд компани», заинтересованы три других лондонских партнера. Эта компания имеет огромные вложения в джутовой промышленности и связана также с чайными плантациями, каботажным судоходством Индии, угольными шахтами Бенгалии, мукомольными и маслодельными предприятиями, строительством, производством резины, сахара, бумаги и издательским делом, с производством электроэнергии и страхованием. За исключением, возможно, джутовой промышленности, в перечисленных отраслях индийской промышленности фирма не занимает господствующего положения. Один член фирмы, Кэтто, является директором, а другой — вице-председателем «Мёркэнтайл бэнк оф Индиа», английского банка, имеющего отделения не только по всей Индии, но и в Китае, в Голландской Восточной Индии, в Сиаме и на острове Маврикия» (Anna Rochester, *Rulers of America*, New York, 1942, p. 39).

[53] H. L. Dey, *Policy of protection in India*, Poona, 1950, p. 4.

риалистическими хищниками, в первую очередь с японскими. «Помимо прямой помощи развитию промышленности в самой Англии, тарифная система, влияя на рост промышленности в Индии, главным образом благоприятствовала иностранным интересам и в первую очередь английским... Для того, чтобы воспользоваться выгодами протекционистской системы, крупные иностранные монополии открыли в Индии свои филиалы...»[54].

Во многих отраслях промышленности Индии преобладал английский капитал. Поэтому, вводя таможенные пошлины и субсидии, колониальные власти оказывали поддержку тем же монополиям Великобритании, но это, конечно, не в одинаковой мере соответствовало интересам ее различных финансовых группировок, вело к усилению грызни между ними. В Индию проникали новые английские монополистические группы, применявшие и новые организационные методы, что тоже вело к нарастанию кризиса английских управляющих агентств.

Но накануне второй мировой войны эти агентства были огромной силой в экономической жизни страны. «В Индии, — пишет П. Локанатхан, — наблюдается большое переплетение интересов в банковском деле, в производстве и на транспорте, что вызывает исключительную концентрацию финансовой мощи и управления в руках примерно 30 управляющих агентств, которые образуют промышленную олигархию со взаимосвязанным составом советов директоров»[55]. Другой индийский экономист, С. П. Ачария, говоря о послевоенной Индии, отметил, что контроль над производством сосредоточен в руках «гораздо меньшего числа лиц, чем в Англии»[56].

По имеющимся данным, в 1939 г. 33 английских управляющих агентства руководили 701 акционерной компанией, большинство из которых было зарегистрировано в Индии[57]. Но эти сведения дают весьма неполное представление о силе английских монополий, действовавших в Индии. Так, в том же 1939 г. в Британской Индии осуществляли свои операции 827 иностранных, в основном английских, компаний, зарегистрированных вне страны (с капиталом в 741,1 млн. ф. ст.)[58].

---

[54] Пальм Датт, *Индия сегодня*, стр. 158.

[55] P. Lokanathan, *Industrialization*, London, 1943, pp. 28—29.

[56] S. P. Acharya, *Business organization, administration and management in India to-day*, Bombay, (S.a.) p. 124.

[57] «India to-day», August 1952, p. 14.

[58] «Statistical abstract for British India, from 1930—1931 to 1939—1940», London, 1943, p. 513.

Глава четвертая

АНГЛИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ КАПИТАЛ В КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЕ ИНДИИ

(британские колониальные банки)

Экономическая история взаимоотношений Англии и Индии по сути дела сводилась к подчинению и эксплуатации капиталистической страной страны феодальной. Таким путем порабощенная страна включалась сначала в капиталистический мировой рынок и на следующем этапе — в капиталистическую систему мирового хозяйства. Процесс «поглощения» индийской экономики мировым капиталистическим хозяйством занял значительный исторический период, в течение которого происходили серьезные изменения в развитии как английского капитализма, ставшего организатором «включения» Индии в мировое хозяйство, так и в социально-экономическом развитии самой Индии.

Одним из важнейших экономических орудий эксплуатации индийских трудящихся финансовым капиталом Сити в эпоху империализма стали английские колониальные банки. Система колониальных банков в Индии развивалась и окончательно сложилась именно в эпоху империализма, хотя предпосылки (отдельные банковские институты и сложные связи их с местным торговым и ростовщическим капиталами) были созданы в предшествующий период.

Образование английских колониальных банков явилось одним из результатов экспорта британских капиталов в Индию. Однако экспортируемые через эти банки капиталы в основном функционировали в сфере обращения, направлялись на кредитование главным образом торгово-посреднических операций. Вложения (очень ограниченные) в сферу производства осуществлялись не с помощью банков, а преимущественно через управляющие агентства и частично — через прямые отделения монополий Сити. Следовательно, имелось несколько каналов экспорта капитала в Индию, функции их были четко разделены.

На деятельности английских банков можно проследить один из конкретных экономических путей проникновения иностранного капитала в Индию. Эксплуатация страны английскими колонизаторами протекала в товарно-денежной форме,

при которой прибавочный продукт индийских крестьян и ремесленников изымался либо непосредственно, либо в конечном счете в товарной или денежной форме. Это предполагало достаточно развитое общественное разделение труда и товарно-денежные отношения. В период эксплуатации страны методами первоначального накопления чужеземные захватчики получали внеэкономическим путем значительную часть прибавочного продукта, произведенного внутри страны, и вывозили его в виде товара или сокровищ. С наступлением периода эксплуатации индийских народов в интересах английского промышленнного капитала присвоение прибавочного продукта все больше обусловливалось его реализацией вне страны. Это означало складывание нового типа общественного разделения труда, на этот раз между индийской деревней и английским городом.

Следующий этап колониальной экономической эксплуатации Индии породил и соответствующие ей экономические орудия, которые должны были создать условия для движения товаров между Индией и Англией. Колониальное порабощение привело к экономическому сближению этих стран, но к сближению не на основе равенства и взаимной выгоды, а на основе насилия и принуждения, на основе превращения Индии в аграрно-сырьевой придаток Англии.

В эпоху империализма процесс уродливого разделения труда между этими двумя странами значительно ускорился и приобрел в связи с экспортом капитала новое качество. Распространение английского капитализма вширь приводило не только к насаждению в Индии британского капиталистического предпринимательства в сфере производства и транспорта, но и к появлению современных капиталистических организаций в сфере обращения. Именно такими организациями и стали, в частности, насажденные английские банки. Анализ их деятельности позволяет лучше понять специфику становления той части капиталистического уклада, которая была представлена британским предпринимательством в сфере обращения. *Потребность* в этих финансовых институтах, являвшихся обособившейся частью британского банковского капитала, возникла из нужд развития английского капитализма главным образом в период империализма, однако *возможность* их насаждения в Индии определялась внутренним развитием последней, в первую очередь сравнительно большим ростом товарно-денежных отношений и созревшим на этой почве сильным индийским торгово-ростовщическим капиталом.

Процесс втягивания Индии в капиталистическую систему мирового хозяйства осуществлялся в огромной степени через сферу обращения. Показательно, что финансовые институты, созданные английскими банкирами, в массе концентрирова-

лись, так сказать, на стыке двух экономик, «обволакивали» внешние торговые и кредитные связи страны, служили торговым и банковским посредником при движении товарных ценностей между Индией и внешним миром. Далеко в глубь сферы обращения английские кредитные институты, вроде банков, стали проникать в основном уже в эпоху монополистического капитализма. А в это время в самой Индии происходили важные социально-экономические сдвиги, в известной мере вызывавшиеся действиями иностранного капитала.

1. Английские банки, действовавшие внутри Индии (банки президентств и Имперский банк)

В период империализма ясно обрисовалось разграничение операций отдельных групп английских банков в Индии. Одна группа — это банки, функционировавшие внутри страны, к которым главным образом принадлежали полугосударственные банки президентств, где, как правило, хранились государственные вклады. Директора их назначались колониальной администрацией. Банки президентств занимались кредитованием внутреннего товарооборота в той степени, в какой это было выгодно английским монополиям, исполняли поручения колониальных властей по приему и выплате денег, имели право выпускать банкноты. В 1876 г. колониальные власти отказались от права назначать директоров и продали имевшиеся у них акции этих банков. Кроме того, власти перестали держать в них основную часть своих денежных средств[1].

Непосредственное руководство банками президентств все больше переходило в руки представителей английского частного капитала. Индийских коммерческих банков до 1906 г. было очень мало, и они не делали погоды в кредитовании внутренней торговли.

Основная задача банков, функционировавших внутри страны, заключалась в проталкивании английских промышленных изделий и выкачке индийского сырья, в усилении эксплуатации индийских трудящихся через сферу обращения. Для осуществления этой задачи они широко использовали местный торгово-ростовщический капитал, который действовал в полуфеодальной деревне. «Сельскохозяйственного производителя, деревенского ремесленника и мелкого торговца, — говорилось в отчете Промышленной комиссии 1916—1918 гг., — финансирует махаджан (ростовщик. — *А. Л.*), деятельность которого не ограничивается предоставлением займов. Часто он выступа-

[1] G. B. Jathar and S. G. Beri, *Indian economics*, vol. II, Oxford University press, 1937, p. 447.

ет в качестве покупателя местных продуктов и продавца иностранных товаров. Махаджан или пускает в дело свой собственный капитал, или получает помощь от более состоятельного представителя его же класса. Последний обычно ведет крупные деловые операции с банками»[2].

Тесная связь английских банкиров с местными ростовщиками лишний раз показывала всю лицемерность «борьбы» английских властей против зол ростовщичества. Эта связь демонстрировала заинтересованность финансовых тузов Англии в увеличении задолженности крестьянства Индии, в сохранении феодальных пережитков в индийской деревне.

О развитии английских банков президентств в конце XIX в. некоторое представление дает табл. 14.

Таблица 14

Банки президентств (три банка) (тыс. рупий)*

Год	Капитал	Депозиты		Наличные деньги
		колониальных властей	частных лиц	
1870	36 187	54 305	63 961	99 687
1880	40 527	29 115	84 928	74 145
1890	44 754	35 925	147 635	129 675
1900	55 961	28 053	128 827	50 449

* A. Baster, *The Imperial banks*, London, 1929, p. 175.

К началу XX в. они в несколько раз увеличили объем своих операций в Индии, что отражало рост эксплуатации английскими финансистами индийских трудящихся. В тот период английские банки оставались вершиной кредитной системы страны. Они стояли высоко над народом и через многочисленных местных торговцев и ростовщиков захватывали значительную долю плодов его труда.

Бимал Гхош, знаток банковского дела, экономист и одновременно банкир, в своей работе «Исследование индийского денежного рынка» выделял шесть, по его мнению, существенных признаков банковской системы Индии тех лет, признаков, отражающих в определенной мере колониальный характер этой системы.

Первый признак. В Индии начала XX в. не было настоящего и единого денежного рынка, а там, где он существовал (в немногих крупных городах — Бомбей, Калькутта, Мадрас),

[2] «The Indian industrial commission, 1916—1918», vol. I, Calcutta, 1918, p. 197.

он базировался на деятельности европейских банков. В финансировании внутренней торговли и промышленности главную роль играли не президентские или местные акционерные банки, а местные банкиры и ростовщики[3]. В кредитовании внешней торговли монопольное положение занимали разменные, или валютные, банки.

Второй признак. Территориально операции президентских и акционерных банков ограничивались небольшими районами. Кроме трех крупных городов, все, даже значительные, центры были связаны между собой через местных банкиров-ростовщиков[4].

Третий признак. Ресурсы акционерных банков в значительной мере зависели от прихоти сравнительно небольшого числа крупных вкладчиков, что вело к резкому колебанию этих ресурсов по причинам, не имевшим никакого отношения к банковским операциям.

Четвертый признак. Европейский и местный денежные рынки были резко разграничены. Уровень процента на них был различный. Да и на индийском денежном рынке процентная ставка не была одинаковой. Это объясняется тем, что некоторые местные банкиры заключали между собой соглашения о высоте ссудного процента. Даже в крупных городах отсутствовало какое-либо подобие единого денежного рынка.

Пятый признак. Затруднения, связанные с получением кредита, особенно сезонного характера.

Шестой признак. В банках безраздельно господствовали иностранцы.

После первой мировой войны положение в кредитно-финансовом деле заметно изменилось; это было связано с убыстрением капиталистического развития и укреплением капиталистического уклада в Индии. Росли товарно-денежные отношения, появилась влиятельная «прослойка» индийских банков. Определенные сдвиги произошли и в метрополии. Финансовая олигархия начала новое наступление на колонии, что сказалось и в сфере банковских операций. Крупнейшие банки Великобритании старались подчинить банки других стран, осо-

---

[3] «Если иметь в виду, — писал в 1940 г. Банерджи, — что 90% индийского банковского дела находится в руках местных банкиров (т. е. крупных ростовщиков. — *А. Л.*), то станет ясным преобладающее влияние этой формы» (P. Banerjea, *A Study of indian economics*, London, 1940, p. 330).

[4] Даже в 1930 г., как отмечал провинциальный банковский комитет в Бихаре, «можно было с полной уверенностью утверждать, что финансовая система оказывала влияние на обычный сельский (т. е. ростовщический. — *А. Л.*) кредит (речь идет о высоте процента. — *А. Л.*), за редким исключением, в радиусе пяти-десяти миль вокруг города» («The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Patna, 1930, p. 28).

бенно усилилось стремление «большой пятерки» установить прямой контроль над колониальными банками. Расширялись границы деятельности отдельных банков, операции которых становились все более универсальными.

27 января 1921 г. произошло слияние банков президентств и был образован «Империэл бэнк оф Индиа». За пять первых лет своего существования он открыл 100 новых отделений[5]. Слиянием банков президентств связанные с ними английские финансисты пытались не допустить возникновения в Индии новых как английских, так и прежде всего неанглийских банков-конкурентов[6], а самое главное — усилить эксплуатацию Индии. Новый банк не стал подлинным центром банковской системы: не получил, в частности, права выпуска банкнот и не затронул монополии разменных банков по кредитованию внешней торговли. Он был связан с колониальными властями и выполнял их поручения по приему различных платежей. В 1935 г. из 973 млн. рупий его активов 442 млн. были вложены в государственные ценные бумаги[7]. Английские монополисты специально позаботились о том, чтобы банк не мог кредитовать индийскую фабричную промышленность. С этой целью было обусловлено, что он будет предоставлять займы на срок не свыше шести месяцев и не станет выдавать авансы под залог промышленных акций или недвижимости (формально последнее ограничение было отменено в 1939 г., но одновременно были введены новые)[8]. Предоставление кредита для текущих нужд промышленности также ограничивалось, а за выданные суммы взимался высокий процент[9].

Банк финансировал сферы экономики, связанные с аграрно-сырьевой специализацией, в первую очередь производство тех сельскохозяйственных культур, которые были выгодны английским монополистам. В Бенгалии, например, отмечал банковский комитет провинции, «он выдавал авансы торговцам под залог запасов джута, хранившихся на их товарных складах. Провинциальные купцы, торгующие джутом, выставляют векселя на своих калькуттских покупателей. Эти векселя учитываются в отдельных банках, расположенных в различных джутопроизводящих центрах провинции. В настоящее время банк захватывает все большую часть переводных операций. Как явствует из отчета контролера по денежному обращению в Индии (1928/29 г.), за период с 1926/27 по 1928/29 г. деньги, полученные через посредство «Империэл

---

[5] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, Bombay, 1938, p. 136.
[6] B. R. Rau, *Present-day banking in India*, Calcutta, 1930, p. 32.
[7] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, p. 98.
[8] Ibid., p. 192.
[9] Ibid., pp. 193—194.

бэнк», соответственно составляли 26,1, 30,4 и 33,6% общей ежегодной стоимости урожая джута»[10].

В еще больших масштабах «Империэл бэнк» кредитовал производство чая, находившееся под полным контролем английского капитала. Аналогичное положение было с кредитованием сырьевых культур и в других провинциях[11].

Важным источником получения прибылей для английских банков было урывание части прибавочного продукта не только у крестьян, но и у мелких товаропроизводителей-ремесленников, а также прибавочной стоимости мелких капиталистов-предпринимателей. Тот же «Империэл бэнк» в Шолапуре, крупном центре ручного ткачества, предоставил (на 1940 г.) ткачам займы на 150 тыс. рупий[12]. В связи с этим уместно привести указание В. И. Ленина о том, что «и производство заведомо *не*организованное капиталистически: мелкие ремесленники, крестьяне, мелкие производители хлопка в колониях и проч. и проч. подпали под зависимость банков и вообще финансового капитала»[13].

2. Английские валютные банки и колониальная монополия на внешнюю торговлю Индии

Монополистами в деле финансирования внешней торговли Индии с конца XIX в. стали иностранные, в основном

---

[10] «The Bengal provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 24.

[11] «Пенджабский комитет указывал, что «Империэл бэнк оф Индиа» имеет в Пенджабе 34 конторы, через которые ведутся переговоры о предоставлении авансов. Банк сделал также попытку с помощью владельцев товарных складов установить контакт с местными торговцами сельскохозяйственными продуктами. Отделения банка покупают и векселя, связанные с транспортировкой продуктов. Комитет Соединенных Провинций подробно перечислил методы поддержки, оказываемой банком сельскому хозяйству: 1) предоставление авансов надежным комиссионным агентам и дельцам под залог товаров во всех местах, где имеются его отделения, из расчета 7—7,5%, базирующихся на официальной ставке банка; 2) финансирование транспортировки товаров из районных в потребляющие центры главным образом посредством покупки векселей, которые представляют продукт, отправленный надежными клиентами; 3) кредитование продвижения продукта из распределительных центров в портовые города, откуда он идет на экспорт. Кредитование осуществляется путем покупки тратт и телеграфных переводов, выставленных на портовые города, по низкой ставке; 4) предоставление займов под залог золотых украшений из 7% годовых (хотя эти займы непопулярны среди сельского населения Соединенных Провинций). Мы считаем, что эта характеристика деятельности «Империэл бэнк» применима в большой или меньшей степени и к деятельности его в других частях Индии» («The Indian central banking enquiry commission», vol. I, Calcutta, 1931, p. 192).

[12] R. G. Kakade, *A socio-economic survey of weaving communities in Sholapur,* Poona, 1947, p. 54.

[13] В. И. Ленин, *К пересмотру партийной программы,* — Сочинения, т. 26, изд. 4, стр. 138.

английские, разменные, или валютные, банки. Они являлись специфическим типом британского капиталистического предпринимательства и таким орудием, с помощью которого финансовый капитал Англии, используя международные валютные расчеты и внешнеторговые операции, осуществлял эксплуатацию колониальных и зависимых стран, в том числе и Индии. Разменные банки способствовали вывозу британского капитала в Индию, а также поощряли экспорт сырья из страны и импорт английских промышленных товаров, смыкаясь на этом этапе с первой группой колониальных банков (банков президентств). Местный торгово-ростовщический капитал выступал как низовая агентура английского финансового капитала в эксплуатации индийского народа.

После кризиса 60-х годов деятельность разменных банков протекала более или менее спокойно (табл. 15). Они усердно содействовали закреплению экономики Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка Великобритании. К существовавшим разменным банкам, о которых говорилось в первых главах, прибавились новые: «Нэшнл бэнк оф Индиа», переживший хлопковую горячку, «Агра бэнк», «Гонконг бэнк». В то же самое время некоторые старейшие банки потерпели банкротство. В 1884 г. это случилось с «Ориентл бэнкинг корпорейшн». Этот банк разросся до колоссальных размеров: его отделения имелись на Дальнем Востоке, в Австралии, Новой Зеландии, на островах Тихого океана, в Индии, Шотландии. Деятельность его не ограничивалась валютными операциями (он вкладывал часть капитала в железнодорожные акции, широко предоставлял деньги под залог земли и т. д.). Однако, не имея достаточного количества средств, банк лопнул. Затем обанкротился «Агра бэнк» (после 1900 г.); «Чартерд мёркэнтайл бэнк оф Индиа, Ландн энд Чайна» вынужден был реконструироваться и получил новое название — «Мёркэнтайл бэнк оф Индиа».

Таблица 15

Разменные банки в конце XIX в.*

Год	Число	Капитал (тыс. ф. ст.)	Депозиты, полученные вне Индии (тыс. ф. ст.)	Депозиты, полученные в Индии (тыс. рупий)	Наличные деньги вне Индии (тыс. ф. ст.)	Наличные деньги в Индии (тыс. рупий)
1870	3	2 184	2 688	5 231	2 611	6 113
1880	4	3 073	7 305	33 988	2 046	18 009
1890	5	8 083	30 734	75 360	5 810	35 043
1900	8	15 774	54 263	105 035	11 945	23 958

* A. Baster, *The Imperial banks*, p. 175.

Из всех видов английского капиталистического предпринимательства разменные банки были наиболее инородным образованием. Они, как писал А. Бастер, являются «относительно обособленной и бесконтрольной частью индийской банковской системы. Их деятельность крайне специализирована, и это создает такое положение, при котором экспортер пользуется большей финансовой поддержкой, чем производитель. Разменные банки привлекают индийские депозиты, но в деловой сезон вследствие своей узкой специализации переводят все полученные деньги в портовые города, в то время как они очень нужны в глубинных районах»[14].

Прекрасно осведомленные о состоянии индийской экономики (хотя сами сведений о своей деятельности не публиковали)[15], валютные банки при малейшей неуверенности в местных финансах превращали свои капиталы из рупий в фунты стерлингов. Это вызывало резкие изменения в количестве денег, находящихся в обращении. Банки, опираясь на прочный денежный рынок Лондона, были мало заинтересованы в организации капиталистического кредита в Индии и в отличие от управляющих агентств функционировали как в Индии и других колониях, так и в самой Англии. Следовательно, этот вид британского капиталистического предпринимательства только частично базировался на индийской почве. Паразитизм этих детищ финансового капитала был предельно обнаженным.

Валютные банки цепко держались за свои привилегии и не раз проваливали мероприятия, которые могли бы ослабить их монополию по финансированию внешней торговли. После 1876 г., например, колониальные власти перестали быть акционером президентских банков. Но когда встал вопрос о предоставлении последним права заниматься операциями за пределами страны и получать депозиты вне Индии, разменные банки не допустили этого.

В 1913 г. была организована специальная комиссия по вопросу о создании центрального банка для Индии. Один из проектов, выработанных комиссией, давал некоторую возможность будущему банку проводить операции, связанные с внешней торговлей. Разменные банки единодушно выступили против такого предложения, и власти вновь спасовали. По выражению Б. Н. Шарма (во время дебатов по проекту в законадательной ассамблее), «правительство чувствовало себя совершенно бессильным перед всеобъемлющими интересами банков. Они имеют свои отделения на всем Востоке, лучшие эксперты находятся в их руках, и, какими бы хорошими

---

[14] A. Baster, *The Imperial banks*, p. 194.
[15] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, p. 55.

побуждениями ни руководствовалось правительство Индии, любой его проект, ущемляющий их мощь, будет провален, во всяком случае на время»[16].

Разменные банки всеми силами стремились не допустить появления конкурентов. «Сейчас,— писал М. Кейнс в 1913 г.,— видимо, очень трудно основать такой валютный банк, если он не получит поддержку какого-либо влиятельного финансового дома, уже имеющего сильные позиции в Индии»[17].

Эти банки были важным орудием борьбы английских империалистов с монополиями других держав, ибо своей политикой препятствовали развитию торговли между Индией и странами, неугодными британским монополиям: устанавливали, например, чрезмерно высокие разменные ставки для определенных валют. «Курс обмена всех валют, кроме фунта стерлингов, часто настолько высок что иногда выгоднее покупать валюту на лондонском рынке, чем в Индии. Доллары, купленные в Лондоне, обходятся дешевле, хотя в этом случае принимается во внимание стоимость перевода этих средств»[18].

Тем не менее уже накануне первой мировой войны в Индии функционировали отделения неанглийских разменных банков: немецкого «Дёйче азиатише банк», французского «Котуар насиональ», японских «Иокогама спиши бэнк» и «Бэнк оф Тайван», американского «Интернэшнл бэнкинг корпорейшн», Русско-азиатского банка и двух голландских[19]. Появление иностранных банков в Индии отражало растущие противоречия между империалистическими державами в борьбе за рынки сбыта, за источники сырья, за место приложения капитала.

После первой мировой войны усилилась концентрация и централизация английских банков, занимавшихся кредитованием внешней торговли; в их деятельности появились новые черты. Еще в 1909 г. английская монополистическая группа «Е. Д. Сассун энд компани», французский банк «Сосьете женераль» и другие французские и бельгийские банки основали новый разменный банк «Истерн бэнк». Он не только осуществлял операции по кредитованию внешней торговли, но и выступал в качестве местного банка.

---

[16] A. Baster, *The Imperial banks*, p. 181.

[17] M. Keynes, *Indian currency and finance*, London, 1913, p. 208.

[18] B. Chose, *A study of the Indian money market*, London, 1943, p. 90.

[19] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, p. 54. — «Котуар насиональ» начал действовать в Индии с 1862 г., «Икогама спиши бэнк» — с 1894, «Сумитомо бэнк» — с 1916, «Бэнк оф Тайван» — с 1917, «Мицуи бэнк» — с 1924, «Интернэшнл бэнкинг корпорейшн» — с 1903, «Нидерлэндз Индиа коммёршл бэнк» — с 1863 г. (B. R. Rau, *Present-day banking in India*, pp. 132—133).

Послевоенное наступление британского империализма выразилось и в концентрации уже имевшихся в Индии английских банков, и в проникновении в страну новых банков метрополии.

В апреле 1920 г. такие киты банковского мира, как «Ллойдс бэнк», «Вестминстер бэнк», «Нэшнл провиншл бэнк» и «П. энд О. стим нэвигейшн компани», создали крупный разменный банк — «П. энд О. бэнкинг корпорейшн». Кроме того, он был связан с «Чартерд бэнк оф Индиа». В 1921 г. новый банк слился с акционерным банком Индии «Аллахабад бэнк», который имел многочисленные отделения внутри страны, т. е. стал и разменным и местным банком. Но в 1927 г. его поглотил старейший разменный банк «Чартерд бэнк оф Индиа». Об этом событии один из руководителей последнего, входивший и в правление «П. энд О.», М. Торнер, заявил: «Мы вновь установили ценнейшие деловые контакты, которые несколько порастеряли, когда «П. энд О.» начал свои операции. Эти контакты распространяются на Индию, Бирму, Цейлон, Китай и Японию. Мы предотвратили переход этого дела в другие руки»[20]. Торнеру и прочим было чем гордиться: они не только вернули старые позиции, но и укрепили их. «Чартерд бэнк оф Индиа», захватив «Аллахабад бэнк», стал, таким образом, широко участвовать и во внутренних банковских операциях.

Один из крупнейших банков Англии, «Ллойд бэнк», после первой мировой войны также начал активно проводить политику подчинения колониальных и иностранных банков. Его внимания не миновала и Индия. Он зарился на разменный банк «Нэшнл бэнк оф Индиа», но ему не удалось подчинить его своему влиянию. Тогда в 1923 г. он купил фирму частных банкиров «Кокс энд компани», которые контролировали «Хенрис кинг энд компани» с отделениями в Индии и Египте, и, следовательно, впервые за свою историю стал непосредственно участвовать в банковских операциях вне пределов Англии. Британский депозитный банк теперь занимался и валютными операциями.

Некоторое время спустя другой член «большой пятерки» Великобритании — «Нэшнл провиншл бэнк» купил все дело частных банкиров «Гриндлэй энд компани» с отделениями в Бомбее, Калькутте и Симле, превратил его в акционерный банк и оставил у себя все его акции. Эти факты достаточно ясно говорят об усилившейся тенденции к сращиванию английских банков с колониальными, к прямому подчинению последних первыми. Рассматривая вопрос о концентрации банковского капитала, нужно учитывать, как указывал

[20] A. Baster, *The Imperial banks*, p. 231.

В. И. Ленин, что «крупные предприятия, банки в особенности, не только прямо поглощают мелкие, но и «присоединяют» их к себе, подчиняют их, включают в «свою» группу... посредством «участия» в их капитале, посредством скупки или обмена акций, системы долговых отношений и т. п. и т. д.»[21].

В отчете Центральной банковской комиссии указывалось, что разменные банки «принимают депозиты как на текущий счет, так и на хранение, принимают срочные депозиты, покупают векселя, подлежащие оплате в иностранной валюте, предоставляют займы под залог товарных и иных документов и финансируют импорт драгоценных металлов. Они играют некоторую роль в финансировании внутренней торговли, главным образом транспортируемых товаров или продуктов непосредственно до их вывоза или немедленно после ввоза»[22]. Иногда они предоставляли авансы и под залог земли.

Иностранные банки по кредитованию внешней торговли в основном действовали в портах и крупных экспортно-импортных центрах внутри страны. Они, так сказать, осуществляли кредитно-финансовую блокаду народного хозяйства Индии, препятствовали установлению выгодных для нее экономических связей с внешним миром. Не удивительно поэтому, что из 90 отделений 18 разменных банков в 1934 г. 66 отделений приходилось на восемь крупных городов (Бомбей — 18, Калькутта — 16, Мадрас — 6, Карачи — 7, Рангун — 9, Дели — 5, Канпур — 2, Лахор — 3)[23].

Таким образом, между двумя мировыми войнами положение британского капитала, действовавшего в области кредитования внешней торговли, упрочилось. Но общее ослабление английского империализма заставило колониальные власти уже с конца 20-х годов проводить серьезные финансово-валютные реформы, дабы сдерживать натиск других империалистических держав, сохранить контроль над экспортно-импортными операциями и сковывать рост деятельности национальной индийской буржуазии.

Стремясь вернуть утраченные позиции во внешней торговле, колониальные власти в 1927 г. искусственно установили высокий разменный курс рупии по отношению к фунту: 1 рупия стала равняться 1 шилл. 6 пенсам. Это подрывало индийский экспорт и поощряло импорт английских товаров. Протесты местной буржуазии ничего не изменили[24]. Завышенный курс рупии отвечал задачам эксплуатации Индии

---

[21] В. И. Ленин, *Империализм, как высшая стадия капитализма*, — Сочинения, т. 27, изд. 5, стр. 327.

[22] «The Indian central banking enquiry commission», vol. I, p. 29.

[23] «Commerce», 13.X.1934, p. 525.

[24] Представители различных отраслевых организаций и крупнейшие представители индийской национальной буржуазии, выступившие перед

в период общего кризиса капитализма, но первоочередная конкретная цель заключалась в стремлении удержать монополию внешней торговли в руках британских фирм. Одной экономической мощи английского капиталистического предпринимательства в сфере внешнеторговых и валютно-кредитных операций было уже недостаточно. Поэтому на помощь пришла «политика», регулирующая роль колониального аппарата.

Таблица 16

Доля Англии и других стран Британской империи во внешней торговле Индии (%)*

В среднем за пятилетие	Импорт		Экспорт	
	Англия	другие страны Британской империи	Англия	другие страны Британской империи
1909/10—1913/14	62,8	6,9	25,1	16,0
1914/15—1918/19	56,5	8,9	31,1	20,6
1919/20—1923/24	57,6	7,6	24,2	17,2
1938/39	30,5	27,6	34,3	19,3

* «Review of the trade of India in 1940/41», Calcutta, 1942, p. 182.

Одним из проявлений усиливавшегося кризиса Британской империи было уменьшение доли Англии во внешней торговле Индии (табл. 16). Чтобы оживить свою торговлю и вытеснить иностранных конкурентов, британские монополии вынуждены были вновь использовать государство. В 1932 г они насильственно включили Индию в систему имперских преференций. В результате экспорт английских промышленных изделий, получивших льготы, увеличился с 1931/32 по 1934/35 г. на 34%, а экспорт тех товаров, на которые эти преференции не распространялись, — лишь на 14,4%. Иное произошло с индийским экспортом в Англию: вывоз товаров,

Королевской комиссией по денежному обращению и финансам 1926 г., высказались против высокого курса рупии (см.: «Royal commission on Indian currency and finance, report», vol. I, London, 1926, pp. 121—122; vol. II, pp. 209, 230—233, 240). Как заявил индийский экономист М. Висвесварайя, тесно связанный с национальной буржуазией, противники подобной валютной политики утверждали, что высокий уровень рупии упорно поддерживается для того, чтобы помочь иностранным капиталистам, импортерам английских товаров, английским должностным лицам, английскому судоходству и английским страховым компаниям, которые осуществляют переводы из Индии в Англию (M. Visvesvaraya, *Planned economy for India*, Bangalore, 1934, p. 183).

на которые покровительственные пошлины распространялись, вырос на 7,5%, а не получивших льготы — на 39,7%[25]. С помощью имперских преференций финансовый капитал Англии пытался закрепить Индию в качестве аграрно-сырьевого придатка и удержать страну в сфере своего влияния. Однако конкуренция других империалистических держав с каждым годом возрастала.

О доле отдельных стран в импорте и экспорте Индии в 1937 г. можно судить по следующим данным (%)[26]:

	Импорт[27]	Экспорт
Англия	30	34
США	7	10
Япония	13	10
Германия	9	6

Тенденция к уменьшению удельного веса Англии во внешней торговле Индии, конкуренция со стороны монополий других стран наносили удар по операциям разменных банков[28]. Глава правления «Истерн бэнк» Дж. С. Гэскелл, выступая перед акционерами банка в 1934 г., сказал: «В прошлом одним из основных применений наших фондов было финансирование экспорта хлопчатобумажных тканей в Индию, Цейлон и Ирак. Но в настоящее время вследствие сильной конкуренции со стороны японских монополий эта область нашей деятельности сократилась»[29]. Иными словами, деятельность различных видов английского капиталистического предпринимательства прямо зависела от состояния экономических позиций британского империализма в других частях земного шара.

В годы экономического кризиса (1929—1933) объем внешней торговли Индии из-за резкого падения цен на индийские товары в стоимостном выражении уменьшился. Сокращение внешнеторгового оборота серьезно отразилось на операциях английских банков, однако последние скоро нашли компенсацию, поощряя вывоз золота из страны и вкладывая свободные фонды в ценные бумаги колониальных властей. В результате погашение внешних платежей (расходы колониальных властей, дивиденды иностранных компаний, фрахты и

---

[25] P. Banerjea, *A Study of indian economics*, p. 359.

[26] «International financial statistics», January, September 1953, pp. 152, 184.

[27] Исключая государственные закупки.

[28] «Изменения в направлении внешней торговли Индии, важные позиции, завоеванные в этой торговле некоторыми иностранными державами... стимулировали открытие иностранными банками своих отделений в Индии» (G. B. Jathar and S. G. Beri, *Indian economics*, vol. II, p. 452).

[29] «Commerce», 14.IV.1934, p. 508.

т. п.) привело к выкачке из страны различных ценностей и золотых украшений населения, накопленных несколькими поколениями. За шесть лет, с 1931 по 1937 г., стоимость вывезенного из Индии золота составила 241 млн. ф. ст. То было золото несчастья и слез. Осуществить это новое ограбление Индии финансовым магнатам Сити помогла система валютных банков.

Как видно из изложенного, в период общего кризиса капитализма отрицательная роль колониального государственного аппарата, тормозившего экономическое развитие Индии и усиливавшего эксплуатацию индийских народов английскими монополиями, росла. В этой связи следует упомянуть об увеличившемся выпуске колониальными властями различных займов, ибо это сказывалось и на деятельности колониальных банков. Реализация займов (приносивших солидные проценты) отвлекала часть накоплений местных имущих классов от создания самостоятельного капиталистического предпринимательства.

Общие размеры государственного долга, проценты по которому должен был платить индийский народ, в период между двумя мировыми войнами сильно увеличились. На 31 марта 1937 г. внутренняя задолженность равнялась 4664,2 млн. рупий, задолженность Англии — 357 307 тыс. ф. ст. (4764,1 млн. рупий)[30].

Полученные средства колониальные власти тратили не на развитие народного хозяйства страны, а на упрочение английского господства[31]. Финансовые мероприятия, чрезмерно высокий курс рупии, имперские преференции, отвлечение денежных средств при помощи государственных займов и некоторые другие акции били по всему народному хозяйству страны. Но они были выгодны разменным банкам, импортно-экспортным фирмам и другим видам английского монополистического капитала в Индии.

3. Колониальная структура банковской системы. Противоречия между английскими монополиями и индийской буржуазией в области кредита

Колонизаторы создали в Индии не только систему управляющих агентств, но и такую систему банков, которая отвечала задачам финансовых дельцов Сити, причем и эти банки, и управляющие агентства находились в руках той же финан-

[30] P. Banerjea, *A Study of indian economics*, p. 215.

[31] Проблемы денежного обращения и государственного долга проанализированы в кн.: Н. Гродко, *Кредитно-денежная система Индии в период колониальной зависимости*, М., 1956.

совой олигархии Англии. Банки тоже были одним из каналов, через которые английский капитал притекал в Индию. Но уже с самого начала резко проступала тенденция привлечь для эксплуатации страны местный, индийский капитал. И действительно, некоторые денежные накопления имущих классов в значительной мере попадали под контроль английского капитала, а не шли на развитие промышленности и организацию самостоятельных предприятий.

Многообразие форм использования британским капиталистическим предпринимательством индийского капитала можно свести к двум главным видам. Первый—часть денежных накоплений индийских имущих классов под контролем и через посредство английских монополий превращалась в капитал. В этом случае иностранная фирма полностью определяла характер и сферу деятельности капиталистического предприятия и прикарманивала основную часть его доходов. Наглядным примером являлись английские управляющие агентства, руководившие акционерными компаниями, в которых участвовал определенный процент индийских инвесторов. В целом к тому же виду относится использование местного денежного капитала британскими колониальными банками: индийцы становились держателями акций или помещали в банках вклады. Подобный метод привлечения денежных средств отдельных имущих слоев Индии рассматривался в предшествующей главе. Здесь же следует отметить, что британское предпринимательство в этом случае сохраняло полную независимость, а индийцы выступали лишь как собственники доли капитала и не имели никакой организационно-производственной самостоятельности.

Второй, очень распространенный, вид сложных взаимоотношений английского и индийского капиталов сводится к взаимодействию самостоятельных в организационно-производственном смысле предпринимательских институтов. С самого начала, как было показано в первой главе, колонизаторы ставили себе на службу низшие формы местного капитала: торгово-посреднический и ростовщический. Индийские торговцы и ростовщики всех мастей и калибров действовали на свой страх и риск, т. е. самостоятельно, хотя и занимали подчиненное положение в торгово-посреднической и кредитно-ростовщической эксплуатации Индии английской буржуазией. Эти докапиталистические формы существования местного капитала эволюционировали: оставаясь внешне самостоятельными, они на деле были составной частью указанной системы эксплуатации. С развитием капиталистического уклада в стране наряду с торговым и ростовщическим капиталом в сфере обращения появляются уже и самостоятельные по организационно-производственным признакам современные капиталисти-

ческие фирмы. Новая часть индийского капиталистического предпринимательства, в первую очередь индийские акционерные банки, вступала в противоречивые отношения с торговоростовщическим капиталом, из которого она в известной степени выросла, и с английским финансовым капиталом, в услужение к которому в значительной мере попадала. Индийские банки становились противоречивым звеном кредитно-денежной системы колониальной страны.

Иными словами, во втором случае британский капитал использовал самостоятельные образования местного капитала, так как не мог функционировать без них. Это была его низовая и массовая база. На примере колониальных банков подобная специфика части английского капиталистического предпринимательства в Индии проявлялась особенно полно.

«Работу» кредитно-денежной системы в целом удобно проследить, рассматривая организацию экспортно-импортной торговли и ее подготовки, ибо эта система была призвана содействовать внешней торговле и осуществлять ее кредитование.

Взаимодействие отдельных звеньев торговой и кредитной «цепи» колониальной эксплуатации показано в отрывке из отчета Общеиндийской банковской комиссии: «При экспорте движение товара из деревни в районный центр... финансируется заминдарами, ростовщиками, туземными банками и банкирами, кооперативными обществами. «Импириэл бэнк оф Индиа» и индийские акционерные банки также помогают финансированию деревни — предоставляют кредиты в районных центрах под залог товаров, находящихся на складах комиссионных агентов и экспортных домов. Комиссионные агенты и экспортные дома в свою очередь кредитуют деревенских производителей под залог контрактов о поставке в указанный срок определенного продукта. Разменные банки не принимают прямого участия на этой стадии движения продукта. Но когда последний транспортируется из районного центра в порты, разменные банки наряду с «Импириэл бэнк оф Индиа» и индийскими акционерными банками участвуют в финансировании его перевозки. Туземные банки и некоторые из разменных дают авансы под залог товара, находящегося на складе, но разменные банки обычно кредитуют лишь те фирмы, которые занимаются экспортными операциями. В районных центрах экспортеры, как правило, пересылают продукт через шроффа, финансирующего платежи и получающего комиссионные в размере от 0,5 до 0,25% стоимости товара. Реализуя векселя, выставленные на фирму экспортера и подписанные ее представителем, шрофф выручает цену продукта. Эти тратты... покупаются «Импириэл бэнк оф Индиа», мест-

ными и разменными банками, и шрофф, таким образом, получает фонды для дальнейших операций»[32].

Действие торгово-кредитного механизма можно проследить на примере Бихара и Ориссы. «Банки в Калькутте и Бомбее финансируют импортные и экспортные дома, комиссионные дома и дельцов, занятых внутренней торговлей. Последние в свою очередь дают полученные деньги провинциальным шроффам и ростовщикам, которые одновременно являются и торговцами. Большая часть операций с шеллаком, слюдой, джутом, углем, одеждой, солью и бензином в нашей провинции финансируется именно таким способом»[33].

В этих случаях смычка английского финансового капитала с индийским торгово-ростовщическим капиталом и посредническая вспомогательная роль местных акционерных банков в финансировании продвижения импортных товаров выступает достаточно отчетливо.

В Индии между производителем и потребителем важнейших видов продукции сельского хозяйства находилась цепь посредников, которым доставался зачастую не только прибавочный, но и часть необходимого труда.

Таблица 17

Доходы посредников в торговле сельскохозяйственными товарами (%)*

Товар	Доля			Плата за перевозки	Разное
	производителя	оптового торговца	розничного торговца		
Сахар	65,17	5,36	9,58	10,71	9,18
Картофель	56,13	5,40	18,60	11,90	6,8
Рис	66,80	3,19	6,25	5,56	17,20
Земляные орехи	74,70	—	—	8,53	16,77
Табак	42,18	10,17	6,53	6,66	34,46
Молоко	64,75	14,75	20,50	—	—
Яйца	62,50	—	—	16,50	21,0
Пшеница	68,50	1,90	3,30	17,00	9,30

* K. R. Kulkarni, *Agricultural marketing in India*, Bombay, 1951, p. 138.

Как видно из табл. 17, доля производителя колебалась от 42 до 74% продажной цены сельскохозяйственных продуктов. От 26 до 58% попадало в сейфы владельцев железных

[32] «The Indian central banking enquiry commission», vol. I, pp. 319—320.
[33] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 200.

дорог и различных торговцев-посредников[34]. К. Кулкарни приводит официальные данные, свидетельствующие, что крестьяне за выращенную ими пшеницу получали только 9 анн и 4 пайсы из каждой рупии, уплачиваемой потребителем[35], т. е. 60% цены. Нередко в качестве «потребителя» сахарного тростника, табака и других товаров выступал и крупный фабрикант или экспортер, которые давали весьма низкую цену. Крестьяне должны были еще платить ренту помещику, проценты — ростовщику, налоги — государству, что намного снижало их реальную долю в цене товара.

Следовательно, различные торговые и кредитно-финансовые посредники урывали огромную часть прибавочного труда непосредственных производителей — крестьян, покупая у них товары по низким ценам и продавая промышленные изделия по высоким. Основная доля прибылей посредников попадала в карманы английских финансистов и частично местных капиталистов. Одним только банкам доставалось обычно до 25% посреднических прибылей[36]. Чудовищно высокие доходы имел колосс английского финансового капитала — «Империэл бэнк оф Индиа».

Таким образом, кредитно-денежная система Индии была весьма неоднородна и разнотипна. Между некоторыми ее «звеньями» установилась определенная связь и зависимость при относительной самостоятельности отдельных ее частей. Связи осуществлялись через ожесточенную конкурентную борьбу, которая шла между различными кредитно-банковскими институтами. «У нас в стране, — заявил основатель крупнейшего индийского банка «Сентрал бэнк оф Индиа» С. Почкханавала, — есть шроффы, ростовщики, иностранные разменные банки, Имперский банк и локальные индийские банки, но все они заботятся только о себе и где только возможно уничтожают друг друга»[37].

Это уже вторая сторона медали: не сотрудничество, а борьба. Наиболее отчетливо она проявлялась в деятельности самых развитых форм местного предпринимательства в сфере кредита, в деятельности индийских акционерных банков.

---

[34] О приемах закабаления мелких товаропроизводителей торгово-ростовщическим капиталом говорится в отчете Комиссии по обследованию индийской промышленности: «Как сообщается, система авансов, связанная с обязательством продавать продукт через кредитора, распространена среди производителей хлопка и сахарного тростника и торговцев цветами и гхи (топленое масло. — *А. Л.*) в Соединенных Провинциях. Отмечается, что производители получают за свой продукт меньше, чем они выручили бы, если бы могли продавать его сами на рынке» («The Indian industrial commission, 1916—1918», vol. I, p. 216).

[35] K. R. Kulkarni, *Agricultural marketing in India*, p. 233.

[36] Ibid., p. 207.

[37] «Commerce», 7.IV.1934, p. 421.

Операции этих банков способствовали эксплуатации Индии английским финансовым капиталом. Процесс их развития был внутренне противоречив, так как он отражал рост местного капитализма в стране и в конечном счете усиление противоречий в социально-экономическом и политическом развитии Индии.

Таблица 18

Английские и индийские банки в 1921—1941 гг.*

Год (положение на 31 декабря каждого года)	Местные акционерные банки с капиталом свыше 100 тыс. рупий			Разменные банки		"Империэл бэнк оф Индиа"	
	число	капитал и резервы (млн. рупий)	депозиты (млн. рупий)	число	депозиты в Индии (млн. рупий)	капитал и резервы (млн. рупий)	депозиты (млн. рупий)
1921	65	130	800	17	750	100	660
1929	78	130	660	18	670	110	720
1931	88	130	660	17	670	110	640
1933	89	140	760	18	710	110	740
1935	100	150	900	17	760	110	790
1937	147	150	1085	18	730	110	810
1939	170	160	1100	19	740	110	880
1941	188	190	1490	17	1070	110	1080

* «Nalanda yearbook, 1946/47», p. 279.

Табл. 18 показывает, что удельный вес депозитов индийских акционерных банков между двумя мировыми войнами хотя и незначительно, но увеличился. «Империэл бэнк оф Индиа» и разменные банки продолжали сохранять ключевые позиции в кредитно-денежной системе. Но усиливались противоречия между индийскими и английскими банками.

Последние проводили дискриминационную политику. Они отказывали местным банкам в предоставлении кредита (чего прямо требовала ассоциация английских банков), затрудняли доступ в расчетные палаты и тем самым усложняли их деятельность, препятствовали расширению сети отделений индийских акционерных банков, вынуждали своих клиентов не помещать вклады в банки, принадлежавшие индийскому капиталу, тормозили развитие кадров местных банковских служащих и т. д. Британские монополисты использовали свои банки для укрепления позиций и в торговле, и в страховании, и в промышленности. О дискриминационной политике английских банков сообщала Общеиндийская банковская комиссия, состоявшая в основном из представителей крупного индийско-

го капитала и обследовавшая состояние системы кредитования в стране. Вот что она писала о политике «Империэл бэнк оф Индиа»: «По общему убеждению, банк чаще кредитует европейские предприятия, чем индийские, а те немногие местные компании, которые получили его поддержку, имели неприятности»[38].

Характерный пример дискриминации приводит индийский банкир и видный политический деятель П. Ситарамайя: «Когда я в 1923 г. основал «Андхра бэнк» (в Масулипатаме. — *А. Л.*), представитель Имперского банка запретил местным торговцам приобретать акции нового банка, входить в совет директоров, занимать пост управляющего или секретаря и в особенности вступать в деловые отношения с нами... Мы должны были бороться за каждый шаг на своем пути»[39].

Засилье английских банков, прежде всего монополия их на финансирование внешней торговли страны, вызывало все большее недовольство местных банкиров. Банковская комиссия так сформулировала претензии индийских бизнесменов к английским разменным банкам: «а) доля индийцев во внешней торговле страны, по данным индийской торговой палаты в Калькутте, составляет менее 15%. Это приводит, как утверждают, к потере огромной суммы в виде комиссионных, вознаграждения маклерам и страхования, выплачиваемых иностранцам. Преобладание неиндийского элемента во внешней торговле Индии объясняется тем, что и иностранные разменные банки создают большие возможности для деятельности лиц той же национальности; б) в настоящее время разменные банки являются почти монополистами в финансировании внешней торговли. Только два-три индийских акционерных банка занимаются этим делом (но мало), ибо оно почти целиком находится в руках неиндийских банков. Закон, регулирующий операции «Империэл бэнк оф Индиа», запрещает ему финансировать внешнюю торговлю. Ресурсы других внутренних акционерных банков (за редким исключением) недостаточны для этого. Если бы ресурсов хватало, все равно было бы очень трудно конкурировать с неиндийскими банками»[40].

Местная буржуазия выражала недовольство и политикой разменных банков. Чтобы получить кредит, «даже первоклассные индийские импортные фирмы обязаны помещать в разменных банках депозиты на сумму, равную 10—15% стоимости тех товаров, на которые предоставляется кредит, от европейских же домов в Калькутте помещения депозитов не тре-

[38] «The Indian central banking enquiry commission», vol. I, pp. 271—272.
[39] «Hindustan times», 13.IV.1955.
[40] «The Indian central banking enquiry commission», vol. I, p. 322.

буется»[41], — писали члены банковской комиссии. Это затрудняло деятельность индийских фирм, снижало их конкурентоспособность и усиливало позиции как английских разменных банков, так и торговых и иных фирм.

Используя свое положение, разменные банки принуждали клиентов страховать товары у английских страховых обществ. «Как полагают, в результате такой политики Индия каждый год выплачивает иностранным компаниям от 20 млн. до 30 млн. рупий в форме страховой премии, тогда как эти деньги должны были бы пойти не за границу, а индийским страховым компаниям»[42], — отмечала Общеиндийская банковская комиссия. Подобная политика проводилась не случайно: разменные банки сотнями нитей, особенно через управляющие агентства, были связаны с английскими страховыми обществами. Правда, после 1929 г. эти банки стали оказывать некоторую «поблажку» крупнейшим индийским страховым обществам.

Местных банкиров и промышленников возмущало прежде всего то, что британские разменные банки, мешая развитию индийского предпринимательства, сами загребали огромные деньги. Два индийских экономиста, К. Шах и К. Кхамбата, произвели подсчет и выяснили, что в 20-е годы примерно 2,5% величины стоимости всего внешнеторгового оборота поступало иностранным банкам. «2,5% от 6 млрд. рупий составляет 150 млн. рупий, и указанная сумма в виде всевозможных коммерческих комиссионных достается иностранным банкам, совершенно монополизировавшим эту сферу деятельности»[43]. 150 млн. рупий — огромный процент за кредитно-посреднические операции.

Зачастую разменные банки заключали между собой специальные соглашения «об общем уровне процента». Это еще более повышало их прибыли. Паразитизм английского финансового капитала увеличивался в кубе, в десятой степени: ведь все эти колоссальные доходы получались не вследствие применения британского капитала, а преимущественно в результате использования депозитов, полученных в самой Индии, т. е. английские финансисты богатели на чужом капитале. Более того, часть индийских вкладов разменные банки привлекали для финансирования британской торговли в других странах Востока. Таким образом, при недостатке капитала внутри страны английские дельцы употребляли индийский капитал для эксплуатации не только индийского, но и других народов, а основные барыши присваивали себе.

---

[41] Ibid., p. 323.
[42] Ibid., p. 326.
[43] K. Shah and K. Khambata, *Wealth and taxable capacity of India*, Bombay, 1924, p. 232.

Не удивительно, что иностранные разменные банки выплачивали огромные дивиденды: так, в период между двумя мировыми войнами «Гонконг энд Шанхай бэнкинг корпорейшн» выплачивала ежегодно в течение десяти лет на простые акции 64-процентный дивиденд и в течение семи лет — приблизительно 50-процентный; «Нэшнл бэнк оф Индиа» в тот же период регулярно выплачивал 20-процентный дивиденд и т. д[44].

По мере развития капитализма в Индии усиливалась борьба местной буржуазии, особенно мелкой и средней, за более доступный и дешевый кредит. Это было лишь одно из свидетельств обострившихся противоречий между английским и индийским капиталами.

К середине 30-х годов в Индии стала складываться довольно грозная для британского империализма обстановка. Социально-экономическое развитие страны ускорилось, что в первую очередь выразилось в росте местного капиталистического предпринимательства. Появились первые, но уже серьезные симптомы кризиса британского капиталистического предпринимательства. Всеобъемлющим же признаком (в нем слились экономические и политические факторы) нараставшего кризиса колониального господства было национально-освободительное движение и его радикализация. В 1919—1922 гг., в начале и конце 30-х годов мощный подъем национально-освободительного движения индийского народа все больше ставил под угрозу власть колонизаторов. Основная причина нарастания постепенного кризиса английского господства заключалась в усиливавшемся противоречии между потребностью страны в самостоятельном развитии и английским империалистическим гнетом. Это являлось конкретной формой выражения противоречий между производительными силами и производственными отношениями в колониальной Индии.

Британские империалисты в 30-е годы осуществляют серию реформ в целях укрепления колониального режима: модернизируют методы государственного управления, пытаются расширить социальную опору и ослабить национально-освободительное движение. Наиболее знаменательным событием явилось провозглашение колониальной конституции 1935 г., где содержались специальные гарантии в пользу британского капитала, а затем сформирование так называемых провинциальных конгрессистских правительств. Возникали новые формы союза и борьбы британских монополистов и индийской национальной буржуазии в области политики.

---

[44] M. Gopal, *The Theory of excess profit taxation,* Mysore, 1947, p. 104.

В сфере экономики важным событием стало основание в 1935 г. «Ризёрв бэнк оф Индиа». До первой половины 30-х годов английские колониальные власти саботировали рекомендации различных комиссий относительно создания единого банковского центра страны. К середине 30-х годов положение начало меняться. Чтобы пойти на некоторые уступки усилившейся местной буржуазии, не теряя в то же время контроля над сферой обращения, английским финансистам необходимо было образовать такое подобие центрального банковского института, которое позволило бы удержать контроль и над денежным обращением страны, и над растущими местными и иностранными банками и т. д.

Новый банк стал выполнять поручения колониальной администрации, хранил государственные средства, ведал делами, связанными с государственным долгом и выпуском новых займов. Банк получил монопольное право на эмиссию банкнот. По образцу «Бэнк оф Инглэнд» он был разделен на две части. Эмиссионный департамент занимался исключительно вопросами, связанными с выпуском ценных бумаг. В его функции входило и поддержание разменного курса рупии путем продажи и покупки английской валюты. У него же хранились золото и другие ценности, обеспечивающие бумажные банкноты. Последние должны были быть полностью обеспечены ценностями банка, причем на $^2/_5$ золотом и английскими ценными бумагами.

«Ризёрв бэнк оф Индиа» являлся центральным банком. На него налагались некоторые ограничения: ему запрещалось конкурировать с коммерческими банками и принимать прямое участие в различных торговых и промышленных предприятиях или операциях с недвижимым имуществом. Однако банк мог заниматься переучетом срочных (до 90 дней) векселей, связанных с внутренними расчетами, и срочных сельскохозяйственных векселей (до девяти месяцев), т. е. фактически кредитовал торговлю.

Он был держателем текущих счетов крупнейших банков страны, имевших каждый свыше 500 тыс. капитала. Эти банки назывались «списочными» (т. е. банки, включенные в список) и должны были держать в резервном банке 5% от своих обязательств до востребования и 2% от срочных обязательств. Следовательно, «Ризёрв бэнк оф Индиа» стоял на вершине кредитно-финансовой пирамиды и имел тесные контакты с совершенно различными типами банков: разменными, «Импириэл бэнк оф Индиа», местными акционерными и т. д.

Хотя «Ризёрв бэнк оф Индиа» являлся акционерным банком, он фактически находился под контролем английских колониальных властей, которые назначали 8 из 16 членов центрального совета директоров. Кроме того, никакое изме-

нение в уставе банка невозможно было произвести без согласия вице-короля.

«Ризёрв бэнк оф Индиа» новыми путями связывал индийскую рупию с английским фунтом стерлингов. Он дал в руки финансовой олигархии Великобритании мощное средство для массового ограбления страны — инфляцию. С помощью банка английские власти усилили изъятие из обращения серебряных рупий и замену их бумажными деньгами. За период между первой и второй мировыми войнами (1919/20—1939/40) они изъяли 1200 млн. серебряных рупий и ввели на 1050 млн. бумажных денег, «обеспечение» которых зависело от политики английских монополистов.

Таким образом, банковская система Индии, высшие звенья которой были созданы британским капиталистическим предпринимательством, являлась важным орудием эксплуатации Индии английским финансовым капиталом в качестве источника сырья, рынка сбыта и места приложения капитала. Колониальные банки были центром, от него тянулись нити к местному торговому и торгово-ростовщическому капиталу, имевшему представителей в сотнях тысяч индийских деревень и опутывавшему своими сетями десятки миллионов индийских крестьян. Торгово-ростовщическая агентура помогала колонизаторам выжимать огромные доходы из эксплуатации индийского крестьянства. Одновременно внутри кредитно-денежной системы сложились и крепли такие виды местного капиталистического предпринимательства, которые в своем развитии подрывали ее. Законы диалектики блестяще подтверждают и здесь свою истинность, позволяют понять особенности противоречивого развития капитализма в порабощенных странах.

4. Английское капиталистическое предпринимательство в Индии и колониальная структура индийской экономики

Ранее неоднократно подчеркивалось, что иностранное капиталистическое предпринимательство и его политическое орудие — колониальный государственный аппарат — создавали весьма ограниченный островок современного капиталистического производства, в основной же части экономики поощрялся рост только сырьевой специализации и консервировались докапиталистические методы эксплуатации. Британское капиталистическое предпринимательство — определенный тип колониального развития капитализма — исключало всестороннее и быстрое капиталистическое развитие страны. В период между двумя мировыми войнами паразитарная роль ан-

глийского империализма в области и производительных сил, и производственных отношений возрастает. Приведем несколько фактических данных для подтверждения этой истины.

Основой индийской экономики продолжало оставаться сельское хозяйство. В 1921 г. в нем было занято 70,9% населения страны, в промышленности (включая мелкую) — 10,7, в торговле — 7,1%. Через десять лет, ко времени проведения очередной переписи, положение не изменилось.

Таблица 19

Распределение самодеятельного населения по роду занятий в 1921 и 1931 гг.* (тыс.)

Род занятий**	1921 г.	1931 г.
Земледелие и скотоводство	104 944	102 454
Рыболовство и охота	748	840
Горнодобывающая промышленность	347	346
Обрабатывающая промышленность	15 715	15 352
Транспорт	1 970	2 341
Торговля	8 049	7 914
Армия, флот, полиция	1 040	841
Административный аппарат	1 005	995
Свободные профессии	2 081	2 310
Живут на доходы	184	216
Личные услуги	2 532	10 898
Неуточненные занятия	5 947	7 779
Непроизводительное население (заключенные) душевнобольные, обитатели богаделен, нищие, бродяги и пр.)	1 855	1 626

* «Census of India, 1931», vol. I, London, pt I — Report, Delhi, 1933, pp. 313—314.

** По классификации, примененной в переписи.

При непосредственном сравнении результатов переписи 1921 и 1931 гг. может показаться, что процент самодеятельного населения, занятого в сельском хозяйстве, несколько сократился. Однако эти цифры нельзя сопоставлять прямо, так как отчасти изменился принцип классификации.

Данные табл. 19 свидетельствуют о том, что основой экономики Индии являлось сельское хозяйство, что Индия была аграрной страной, а точнее — аграрно-сырьевым придатком капиталистической Англии. В то же время в деревне продолжали царить полуфеодальные методы эксплуатации, которые, в частности, через развивавшийся торгово-ростовщический капитал ставились на службу империализму.

Усиление эксплуатации крестьян английскими колонизаторами и помещиками вело к деградации сельского хозяйства,

к падению урожайности важнейших культур. Подтверждение — материал официальной комиссии по Соединенным Провинциям, где, как известно, было распространено временное заминдарство (табл. 20).

Таблица 20

Производство важнейших сельскохозяйственных культур и величина ренты в Соединенных Провинциях в 1914/15—1939/40 гг.*

Год	Площадь под обработкой (млн. акров)	Важнейшие продовольственные культуры (млн. т)	Полученная рента (млн. рупий)	Доля помещика, или чистая рента, оставшаяся после выплаты налога (млн. рупий)
1914/15	30,3	11,4	163,2	98,1
1919/20	30,7	11,4	178,4	110,7
1924/25	31,3	9,9	186,7	117,7
1929/30	29,8	9,5	194,0	123,7
1934/35	30,5	9,5	188,1	116,9
1939/40	31,9	10,3	181,0	110,8

* Цит. по: «Communist», 1949, № 3, Bombay, p. 9.

Таким образом, за период между двумя мировыми войнами в Соединенных Провинциях обрабатываемая площадь увеличилась всего на 5%, продукция важнейших продовольственных культур упала на 9%, размер выколачиваемой из крестьян ренты повысился на 10%, а чистая рента, получаемая помещиками, поднялась на 13%. Производство деградировало, эксплуатация росла, что нашло свое выражение и в возросшей задолженности деревни. В 1921 г. эта задолженность равнялась 4 млрд. рупий, в 1924 г. — 6 млрд., в 1930 г.— 9 млрд., а в 1937 г. достигла 18 млрд. рупий (или 1350 млн. ф. ст.). К налогам, к земельной ренте прибавлялся еще непомерный ростовщический процент. Финансовый капитал Англии через государственного чиновника, помещика и ростовщика все сильнее давил на многомиллионные массы крестьянства.

Ускорялся процесс обезземеливания и обнищания крестьян. С одной стороны, росло богатство помещиков, а с другой — в несравненно большей степени — число безземельных и малоземельных крестьян. Некоторое представление об основных социальных группах деревни позволяют получить следующие данные (млн.)[45]:

[45] См. С. Дж. Патель, *Сельскохозяйственные рабочие в Индии и Пакистане*, М., 1955, стр. 32.

	1921 г.	1931 г.
Все сельскохозяйственное население	106,3	110,0
в том числе:		
Землевладельцы, получающие ренту	3,7	4,2
Земледельцы — собственники земли	74,7	28,4
Земледельцы — арендаторы		36,2
Сельскохозяйственные рабочие	27,8	42,0

Большинство сельскохозяйственного населения — это малоземельные крестьяне, подвергавшиеся беспощадной эксплуатации со стороны колонизаторов, помещиков, ростовщиков. Огромное число разорившихся крестьян попало в те группы населения, деятельность которых в переписи определяется как «личные услуги» и «неуточненные занятия».

Нельзя забывать, что основная масса занятых на транспорте, в торговле и лиц свободных профессий (мелкие розничные торговцы, лавочники, паромщики, погонщики буйволов, служители культа и т. д.) была связана с деревней. В 1931 г. в обрабатывающей промышленности насчитывалось 15,3 млн. человек; это главным образом ремесленники, рабочие мелких предприятий и т. п. Значительная часть их также жила в деревне. В городах (населенные пункты, имевшие свыше 5 тыс. жителей) обитало 11% населения Индии. Эти цифры дают возможность судить о крайне недостаточном и однобоком развитии промышленности.

Стоимость промышленной продукции в 1921/22 г. равнялась 1860 млн. рупий, что соответствовало $^1/_7$ части всей стоимости валовой продукции. Колониальный характер промышленности Индии отчетливо проступает и в стоимостной структуре ее продукции: 40% приходилось на долю текстильных товаров, преимущественно хлопчатобумажных; 21% — на изделия кустарной и мелкой промышленности, где также преобладали текстильные товары; 28% — на пищевые продукты и напитки; 11% — на кожевенные изделия, бумагу и все другие промышленные товары, а также электроэнергию[46]. Большое место в промышленном производстве занимали сезонные и полусезонные отрасли. На предприятиях с числом рабочих 20 и более в 1931 г. было занято всего 3581 тыс. человек, из них на фабриках и заводах — 1520 тыс., на плантациях — 1080 тыс., на железных дорогах — 777 тыс.

Торможение развития производительных сил, консервация докапиталистических пережитков, весь комплекс колониальной эксплуатации крайне тяжело отражались на главной

[46] Цит. по: K. Shah and K. Khambata, *Wealth and taxable capacity of India*, p. 192.

производительной силе нации — людях. Если на Западе капитализм порождал безработицу на базе широкого развития производительных сил, то в Индии английский монополистический капитал, энергично препятствуя социально-экономическому и политическому прогрессу, вызвал к жизни колоссальную безработицу в обстановке неразвитости экономики. Это был и результат, и необходимое условие колониальной эксплуатации, созданное ею самой. Относительное перенаселение, в первую очередь в индийской деревне, возросло после первой мировой войны. Известный индийский статистик П. К. Ваттал, исследуя вопрос о безработице, приводил интересные данные, характеризующие ее масштабы[47].

Таблица 21

Общее число трудоспособного мужского населения и процент неработающих мужчин* (от 10 до 60 лет)

Год	Трудоспособное мужское население	Неработающие, но трудоспособные мужчины	Процент неработающих
1901	103 121 700	7 308 462	7,1
1911	109 862 123	8 336 702	7,6
1921	112 120 767	11 510 924	10,3
1931	124 015 009	17 720 365	14,2

* «Population. National planning committee series», 1947, p. 69.

Цифры табл. 21 достаточно ясно свидетельствуют о тлетворном влиянии империализма на Индию. Его губительные последствия усилились в период общего кризиса капитализма.

Кратко характеризуя самые главные проявления и последствия колониальной эксплуатации, нельзя обойти молчанием ужасающую нищету народных масс. В Британской Индии, по

[47] В этой работе проводится очень ценное пояснение: основная масса безработных — это люди, живущие в деревне. «Положение нашего сельского хозяйства и большинства ручных промыслов таково, что даже в самые лучшие времена они не могут на целый год обеспечить работой занятых в них людей. Число работников, не имеющих постоянной работы в сельском хозяйстве, а также в обрабатывающих отраслях, чрезвычайно велико. Таким образом, помимо обычной проблемы текущей безработицы, которая существует в Индии, так же как и в других частях цивилизованного (читай: капиталистического. — *А.Л.*) мира, мы сталкиваемся с нашей специфической проблемой абсолютной безработицы (на деле это относительная безработица, однако в условиях английского империалистического господства и консервации феодальных пережитков в деревне она превращалась в абсолютную, т. е. непреодолимую. — *А.Л.*). Последняя усугубляет первую, но все же она составляет сама по себе очень важную проблему» («Population. National planning committee series», 1947, p. 70).

подсчетам К. Шаха и К. Кхамбата, 1% населения получал более трети всего национального дохода, а 60% жителей — только 30%[48]. Все это приводило к тому, что «среднего дохода на одного местного жителя хватало только на то, чтобы прокормить двоих из каждых трех человек населения (или предоставить им еду два раза в день вместо необходимых трех) при условии, что все они согласятся ходить голыми, круглый год жить на улице, не иметь никаких развлечений или отдыха и не желать ничего иного, кроме пищи, и то наиболее низкосортной, грубой и малопитательной. Если же они хотят удовлетворить и другие нужды и требуют какую-нибудь одежду, пускай самую примитивную, какое-либо элементарное развлечение, они должны согласиться получать пищу только один раз в день вместо необходимых трех или кормить только одно из трех человеческих существ, живущих в Индии»[49].

Но то, что было каторгой для сотен миллионов индийцев, являлось раем для английской монополистической буржуазии. Все, что делала эта буржуазия или ее представители в Индии, в конечном счете сводилось к одному — к получению наибольших доходов. Колониальный характер экономики, сложная система экономических и политических рычагов империалистов служили целям наживы.

Английские официальные источники не приводили данных о размерах прибылей, выколачиваемых монополиями Сити из Индии. Имеется лишь несколько весьма приблизительных подсчетов. Так, по сведениям К. Шаха и К. Кхамбата, национальный доход Индии в 1921/22 г. равнялся 23 960 млн. рупий. Колониальный бюрократический аппарат в различных формах изымал 3 млрд. рупий, налоги в княжествах составляли еще 750 млн. рупий, т. е. всего 3750 млн. рупий. Эта огромная сумма, полученная от эксплуатации народа, живущего впроголодь, предназначалась для поддержания английского господства. 500 млн. рупий — так называемые «расходы на родине» (т. е. в Англии) — вообще уходили из страны. Однако не только эти 500 млн. были потеряны для Индии. Основная часть из оставшихся 3250 млн. рупий также шла на паразитические нужды колонизаторов. Это была, так сказать, внутренняя дань, предназначавшаяся для финансирования всей той политической надстройки, которую создали английские захватчики в целях колониального порабощения Индии.

Эти колоссальные доходы британские империалисты получали в первую очередь потому, что в их руках находилась по-

---

[48] K. Shah and K. Khambata, *Wealth and taxable capacity of India*, p. 254.

[49] Ibid., p. 307.

литическая власть. Кроме того, финансисты Сити выжимали многие миллионы рупий экономическим путем. Следующие цифры характеризуют средний размер ежегодных доходов, извлекавшихся иностранными капиталистами из Индии в начале 20-х годов (млн. рупий):

Проценты на иностранный капитал, зарегистрированный в Индии	600
Фрахты и стоимость перевозки пассажиров, выплачивавшиеся иностранным компаниям	416,3
Уплата комиссионных банкам	150
Прибыли иностранных бизнесменов и специалистов в Индии	532,5

Таким образом, вместе с «расходами на родине» из Индии уходило 2198,8 млн. рупий[50], хотя часть из них вновь реинвестировалась в стране.

Заслуживает внимания и исчисление суммы ежегодных прибылей, выколачивавшихся английскими империалистами, исчисление, произведенное М. Висвесварайя примерно через 10 лет после К. Шаха и К. Кхамбата. М. Висвесварайя, однако, не включил в свою оценку «расходы на родине» и задолженность тем иностранцам (неангличанам), которые имели торговые отношения с Индией.

О доходах, получаемых английскими капиталистами в Индии, дают представление следующие цифры (млн. рупий)[51]:

Проценты на британские капиталовложения в Индии, определяемые в 13 млрд. из расчета 5% годовых	650
Доходы английских и иностранных судоходных компаний	350
Комиссионные иностранных банков	210
Прибыли, оклады англичан, занятых в угольной, джутовой, чайной и других отраслях индийской промышленности	400

Полученная сумма, 1610 млн. рупий, лишь частично показывает размер тех огромных прибылей, которые английские монополисты выкачивали из Индии.

Итак, на вопрос, какими путями получались и из чего складывались огромные прибыли английских монополистов в Индии, можно коротко ответить так:

а) беспощадная эксплуатация основной части населения страны — крестьянства, осуществлявшаяся путем изъятия значительной части прибавочного и необходимого продукта в форме земельной ренты и ростовщического процента, а также посредством неэквивалентной торговли и налогового пресса;

---

[50] Ibid., p. 234.

[51] M. Visvesvaraya, *Planned economy of India,* p. 178.

б) эксплуатация миллионов мелких товаропроизводителей-ремесленников, осуществлявшаяся посредством поставки сырья и сбыта готовой продукции, путем неэквивалентной торговли и ростовщической кабалы;

в) жесточайшая эксплуатация индийского рабочего класса, выражавшаяся в большой продолжительности рабочего дня и интенсификации труда при самых отсталых технически и вредных для здоровья условиях работы, сведение заработной платы к уровню, который был гораздо ниже стоимости рабочей силы, сведение ее к голодному минимуму и т. д.

Прибыли английских империалистов сильно увеличивались также в результате перераспределения в их пользу значительной части доходов местной буржуазии, особенно мелкой и средней.

Жесточайшая эксплуатация, нищенские условия жизни, политическое бесправие, национальная дискриминация превращали жизнь трудящихся Индии в сплошное страдание. Все это заставляло народ страны активнее бороться за свое освобождение. Противоречие между возраставшей потребностью Индии в самостоятельном экономическом, политическом и культурном развитии и усиливавшимся гнетом английского империализма с каждым годом становилось все более острым, все более нестерпимым. На разрешение этого противоречия, на уничтожение чужеземного ига и было направлено национально-освободительное движение народов Индии, в котором все больше сплачивались все антиимпериалистические силы, в первую очередь рабочий класс, крестьянство, городская мелкая буржуазия и национальная буржуазия.

Глава пятая

МЕЛКОТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И НИЗШИЕ ФОРМЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Возникновение капиталистического уклада в Индии шло двумя принципиально разными, хотя и связанными между собой, путями. В результате, с одной стороны, сложилось английское, а с другой — индийское капиталистическое предпринимательство. Первое, вызванное к жизни развитием капитализма в Англии, было призвано отвечать новым задачам колониальной эксплуатации Индии; второе вырастало из уродливого и трудного разложения феодализма в порабощенной стране. Британское капиталистическое предпринимательство, за редким исключением, с самого начала оказалось представленным более или менее развитым видом капиталистической деятельности как в сфере производства, так и в сфере торговли и кредита. Иностранные капиталисты пересаживали в Индию в основном тот организационно-производственный вид капиталистического хозяйствования, который был типичен для тогдашней Англии, и приспосабливали его к колониальным условиям.

Специфика становления индийского капиталистического предпринимательства не может быть раскрыта в нескольких строках. В предшествующих главах уже рассматривались или назывались отдельные аспекты этой темы, в данной и последующих главах остановимся на других ее сторонах. Следует отметить, что капиталистический уклад в Индии возник в обстановке довольно широкого развития в стране товарно-денежных отношений. Товарное производство в период разложения феодальной формации неизбежно порождало капитализм и в Индии. «Марксизм учит, — писал В. И. Ленин,— что общество, основанное на товарном производстве, стоящее в обмене с цивилизованными капиталистическими нациями, на известной ступени развития неизбежно становится и само на путь капитализма»[1].

---

[1] В. И. Ленин, *Две тактики социал-демократии в демократической революции*. — Сочинения, т. 11, изд. 5, стр. 37.

В Индии вследствие колониального порабощения, изуродовавшего нормальный ход изживания феодализма, не только пути и формы становления капиталистического уклада, но и этапы его развития отличались рядом особенностей. Классической европейской стадиальности в созревании капиталистического уклада здесь не наблюдалось.

Классический путь возникновения капитализма в Англии, давший К. Марксу необходимый материал для создания бессмертного «Капитала», был следующим. На поздней стадии феодализма пышно расцвело простое товарное производство. Из него начал вырастать капитализм, образовавший в промышленности крепкую прослойку разнообразных мануфактур. Когда же мануфактурная стадия в развитии капитализма полностью исчерпала свои потенции, наступил следующий этап, этап капиталистической фабрики и эпохи «свободной конкуренции». Эта стадия также, реализовав свои возможности, в конце XIX в. уступила место периоду господства монополистического капитализма.

Нарушение нормального хода социально-экономической эволюции Индии отчетливо проявилось и в искажении классической стадиальности созревания капиталистического способа производства. Английские захватчики использовали в своих интересах часть товарного производства, а порожденные им местные капиталистические производственные отношения до эпохи империализма успешно душили. В результате до второй половины XIX в. в стране наметились только самые первые ростки капиталистического уклада, да и то лишь в отдельных районах. Во второй половине столетия началось неравномерное, но более или менее одновременное развитие всех видов местного капиталистического предпринимательства. Но этот процесс совершался в условиях параллельного насаждения зрелого иностранного капиталистического предпринимательства, с которым устанавливались сложнейшие отношения сотрудничества и борьбы.

Следовательно, и в Индии возникновению капиталистического уклада предшествовало довольно значительное расширение сферы товарно-денежных отношений и появление зачатков низших форм капиталистического производства. Однако создание всесторонней базы простого товарного производства далеко еще не закончилось, мануфактурная стадия не наступила, когда уже появился сектор капиталистической машинной индустрии и то, что с ней связано в области оптовой торговли и кредита. Выделение простого товарного производства из натурального и процесс первоначального накопления капитала, становление капиталистических мануфактур и фабрик происходили не тогда, когда подготовительный этап в основном для каждой стадии завершался, а почти синхронно. Не-

завершенность господствовала во всем. Если говорить образно, здание индийского капитализма воздвигалось не последовательно (этаж за этажом), а сразу (от фундамента до крыши) на куцем и неровном основании, оставаясь в целом недостроенным и непрочным.

Английское капиталистическое предпринимательство пользовалось результатами предшествовавшего развития индийских промыслов, а затем доводило их до полного упадка[2]. Индийский капиталистический уклад развивался иногда эволюционно, а чаще скачками из оставшихся местных промыслов, но не вытеснял их до конца. На отдельных этапах становления капитализма в Индии в разных отраслях мелкого промышленного производства наблюдалось многообразное сочетание простого товарного производства, низших форм предпринимательства и фабрики (иностранной и местной).

1. Остатки натурального и простое товарное производство в промышленности

Одной из важнейших особенностей развития капиталистического уклада в Индии было то, что оно в течение долгого времени совершалось в условиях сохранения натуральных и расширения мелкотоварных видов производства. Яркий пример тому — главная отрасль индийской экономики, сельское хозяйство, где до последних лет из-за тлетворного влияния сильных феодально-помещичьих пережитков эти виды производства преобладали. В промышленности тоже удельный вес докапиталистических или раннекапиталистических форм очень велик. При анализе специфики развития капитализма в такой стране, как Индия, нельзя ограничиваться разбором зрелых форм капиталистического предпринимательства, хотя они и были во многом ведущими, так как рядом с ними и под ними существовали (существуют и сейчас) и изменялись обширные сферы натурального, мелкотоварного и мелкокапиталистического производства. Взаимодействие небольшого, но постоянно увеличивавшегося «островка» развитого капитализма с другими видами капиталистического предпринимательства и с другими экономическими укладами составляет важные стороны противоречивого процесса становления и роста капиталистического способа производства в Индии.

Наиболее полное представление об эволюции мелкого ремесла, о разорении мелких производителей, о росте товарного производства и о становлении низших форм капиталистического предпринимательства дает ручное ткачество, краткая

[2] Так, в Бенгалии до середины XIX в. было очень распространено кустарное производство джутовых изделий на рынок. Британские джутовые фабрики полностью уничтожили этот вид мелкой промышленности.

история которого уже была изложена выше. Однако производство тканей не является исключением.

Разные виды ремесла по-разному взаимодействовали с английским капитализмом и многочисленными подвидами индийского капиталистического предпринимательства. Наиболее нетронутой и массовой отраслью дофабричной промышленности, представлявшей натуральные и мелкотоварные виды производства, было изготовление местных сортов сахара. На примере этой отрасли можно проследить сосуществование и борьбу различных социально-экономических форм, многие особенности эволюции простого товарного производства и появление на его основе капиталистических организаций, в более чистом виде сходных с европейскими.

Возделывание сахарного тростника и получение из него сахара было известно в Индии с древних времен. Есть предположение, что Индия — родина сахара[3]. Ко времени завоевания страны английскими колонизаторами здесь имелось развитое кустарное производство определенных сортов сахара, который в то время был важным предметом индийского экспорта в различные страны Азии. Колониальное иго задержало развитие этой отрасли местной промышленности. Но до второй половины XIX в. внутреннее производство все же полностью удовлетворяло потребности населения в сахаре. Кроме того, и в этот период он в довольно значительном количестве вывозился за границу[4]. К началу XX в. 97% продукции сахарной промышленности в Индии составлял гур, вырабатываемый в основном из сахарного тростника, и 3% — талмисри, получаемый из сока пальмы[5].

Гур издавна являлся одним из основных продуктов питания крестьянских семей, поэтому его производство имело огромное значение для Индии и было широко распространено, хотя в каждом отдельном случае оставалось небольшим и в известной мере носило натуральный характер. В то же время необходимо отметить, что сахарный тростник с давних пор был одной из наиболее известных товарных культур.

---

[3] См. M. Gandhi, *Indian Sugar its past, present and future,* Calcutta, 1934, pp. 1—2.

[4] Для увеличения производства сахара на экспорт некоторые английские фирмы даже создали рафинадные предприятия, перерабатывавшие гур. В Бенгалии, например, насчитывалось несколько крупных по тем временам сахарных предприятий (одно из них давало в год 7 тыс. *т* сахара и считалось тогда самым крупным и лучше всего оборудованным в мире). Предприятия, основанные в президентстве Мадрас фирмами «Перри энд компани» и «Бинни энд компани», развились в современные сахарные заводы, существующие и поныне. Это один из примеров зачатков капиталистического предпринимательства еще в прошлом веке.

[5] См. H. Ghose, *Sugar in India, its cultivation, manufacture and trade,* Calcutta, 1934, p. 283. — Гур — густо вываренная патока, содержащая от 60 до 80% сахарозы.

Технологический процесс изготовления гура довольно прост. Сначала выжимают сахарный тростник и получают сладкий сок. Его вываривают в открытых чанах до тех пор, пока он не загустеет, затем очищают. Охлажденная масса затвердевает и принимает форму плиток или брусков[6]. Однако на практике «изготовление гура осуществлялось в различных местностях различными методами. Вкусы также менялись от округа к округу»[7]. Некоторые способы получения гура были «чрезвычайно примитивны»[8]. Все это свидетельствовало об отсутствии единого рынка сбыта, о старинных традициях в организации труда и о неравномерности развития самого товарного производства гура, наиболее старой и распространенной формы изготовления сахара в Индии. «Это в основном домашняя промышленность, — писал в 1938 г. ежегодник по сахарной промышленности, — и в каждом отдельном случае гур изготовляется в небольшом количестве. Извлечение сока из сахарного тростника при помощи давильной машины, приводимой в движение буйволом, достигает 60%; если машина работает на механической энергии, выход сока поднимается до 70%. Гур высокого качества производится в Колхапуре, Мируте и Коимбатуре. В тех местах, где климат относительно сухой, он сохраняется в хорошем состоянии около года, а во влажном климате портится за 4 месяца»[9].

По мере развития в стране товарно-денежных отношений гур во все больших размерах стал вырабатываться для продажи, причем исторически сложившимся всеиндийским центром производства этого продукта были Соединенные Провинции (к середине 30-х годов — 50%). Частично гур реализовался внутри провинции, но сравнительно крупные количества его вывозились и за ее пределы: в Пенджаб — 128 тыс. *т*, в провинцию Бомбей — 83 тыс., Бихар и Ориссу — 63 тыс., Центральные Провинции и Берар — 46 тыс., Бенгалию — 43 тыс. *т*[10]. Отдельные сорта, производимые в Соединенных Провинциях, пользовались популярностью в стране. Как отмечал Р. Агарвала, «за гур мирутского изготовления платили

---

[6] При таком способе изготовления гура по сравнению с заводским теряется примерно 25% сахарозы.

[7] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, Allahabad, 1933, p. 4. — Далее Р. Агарвала пишет: «Качество гура зависит главным образом от того, насколько хорошо выжатый сок очищается и вываривается. Лучший сорт производится в западных районах Соединенных Провинций, особенно в Мируте. Район Горакхпура поставляет большое количество дешевого гура очень низкого качества, и он употребляется преимущественно как сырье для рафинадных предприятий» (ibid, pp. 4—6). В последнем случае речь идет уже о специфической связи простого товарного производства с капиталистическим.

[8] H. Ghose, *Sugar in India...*, p. 183.

[9] «Indian sugar industry, annual, 1938», Bombay, ed. by M. Gandhi, p. 61.

[10] Ibid., p. 62.

наивысшую цену, и он продавался в других районах как высокосортный продукт»[11].

После первой мировой войны изготовление гура на рынок достигло таких размеров, что вызвало изменения в орудиях производства. Железные тройные валики (жернова) вытесняли более примитивные виды оборудования для выжимки сока, в ряде случаев механическая тяга пришла на смену буйволам, использовавшимся в качестве двигательной силы[12].

Получение гура представляло собой в основном натуральное хозяйство и мелкотоварное производство, причем последнее вырастало из натурального хозяйства, но полностью его так и не вытеснило. Это была наиболее массовая и наиболее отсталая форма изготовления сахара, но в ней были заинтересованы миллионы индийских крестьян.

Развитие простого товарного производства на базе традиционного деревенского ремесла показательно еще и в том отношении, что оно закрепляет исторически сложившиеся различия в производстве разных сортов одного товара, а затем ведет к еще большей специализации в его изготовлении как форме роста общественного разделения труда в пределах одной отрасли мелкой промышленности. В этом отношении показательно и традиционное гончарное ремесло. В Соединенных Провинциях (теперь Уттар Прадеш) наряду с повсеместным изготовлением глиняной посуды в деревнях сложилось четыре главных центра производства высококачественных керамических изделий: Кхурджа (современные фарфоровые и фаянсовые изделия старинных образцов с характерной персидской разрисовкой), Чунар (изделия, знаменитые своей коричневой или черной глазурью), Низамабад (черная глиняная керамика с искусным рисунком серебром) и Китхор (более грубая глиняная посуда для повседневных нужд). Кроме того, Лакхнау славится керамикой, имеющей форму различных фруктов, Бенарес — игрушками и т. д.

В конце 40-х годов в Уттар Прадеше, по оценочным данным, выпускалось в год до 2110 тыс. гончарных изделий стоимостью 75,4 млн. рупий. На долю деревенской гончарной посуды приходилось почти все — 75 млн. рупий. Это подтверждает тот факт, что главный рынок для промыслов — деревенский житель. Доходы гончаров были мизерные даже в основ-

---

[11] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 5.

[12] Изменения в средствах производства влекли за собой и социальные сдвиги. «Эксперименты, проведенные в Соединенных Провинциях сельскохозяйственным департаментом, показали, что улучшение методов изготовления гура, особенно в период с 1908 по 1912 гг., дало возможность (мелким предпринимателям. — *А.Л.*) успешно работать на коммерческой основе и конкурировать с производством гура в крестьянском хозяйстве» (H. Ghose, *Sugar in India*..., p. 186).

ных центрах: около 3,5 рупии в день[13]. Поэтому и профессиональный гончар зачастую вынужден искать «в мертвый сезон» другие виды занятости.

Чтобы правильно понять процесс складывания рынка рабочей силы (особенно для низших видов капиталистического предпринимательства) и общественного разделения труда в Индии, крайне важно обратиться к проблеме занятости и касты. Капиталистический способ производства, как известно, вызывает к жизни все новые подвиды общественного производства, требует быстрого и массового перелива большого количества рабочих рук из одной сферы деятельности в другую. Сохранение в индийском обществе такого пережитка прошлого, каким является каста, — серьезный тормоз на пути не только социального, но и производственного прогресса. «Кастовые барьеры, — писал Х. Шривастава, — это больной вопрос не только экономического развития и личной свободы, но и социальной экологии[14]. Кумхар не может выполнять работу тели или джулаха и, как следствие этого, не может заняться лучшим и более выгодным промыслом, например изготовлением тканей кхади, выжимкой растительных масел или изготовлением гура»[15].

Каста — один из важнейших и специфических пережитков индийского средневековья — придавала и придает огромное своеобразие всем процессам капиталистического развития в стране, что в первую очередь проявлялось в особенностях формирования всех классов или прослоек капиталистического общества Индии, а также в некоторых формах классовой борьбы в деревне и в городе.

Однако вернемся к вопросу о различных путях эволюции простого товарного производства. Увеличение выпуска таких изделий, как, например, гур и керамика, не привело к массовому отделению крестьян от земледелия, однако в домашней ткацкой промышленности создалось иное положение: здесь взаимодействие капиталистической фабрики и простого товарного производства и вызревание в последнем на широкой основе низших форм капиталистического предпринимательства пошли по другому пути, резко отличному от классического европейского пути развития капитализма в промыслах, но весьма распространенному в Индии и вообще в странах Азии, в том числе Японии.

Мелкие ткачи, работавшие на рынок, до конца XIX в. зависели от иностранных, а с начала XX в. все в большей степени

---

[13] См. H. Srivastava, *Ornamental pottery and clay modelling in Uttar Pradesh*, — «Modern Review», 1953. II.

[14] Экология — раздел биологии, изучающий взаимоотношения организма с окружающей средой.

[15] «Modern Review», 1953, II, p. 146.

от местных фабрик, поставлявших им пряжу, из которой они вырабатывали ткани на дому. Ткачество стало внешним отделением иностранной, а затем местной фабрики[16]. Иными словами, произошло такое разделение труда, которое крепчайшими узами привязало миллионы ткачей к капиталистическим фабрикам. Владельцы последних использовали это обстоятельство для установления завышенных цен на пряжу. К началу второй мировой войны основная масса потребляемой ткачами пряжи стала поступать с местных текстильных фабрик[17]. Индийское капиталистическое предпринимательство отвоевало это ремесло у иностранных бизнесменов. Для судеб ручного ткачества многих областей Индии большое значение имело строительство в период экономического кризиса 1929—1933 гг. значительного числа фабрик по выработке хлопчатобумажной пряжи. Так, за 1931—1935 гг. в Мадрасской провинции возникло 31 новое предприятие. По данным М. Мехта[18], из 58 фабрик провинции 42 вырабатывали только пряжу, 12 имели небольшие ткацкие цехи, а остальные 4 — ткацкие и прядильные отделения. В Мадрасе, хотя и в изменившихся условиях, совершилось примерно то же, что раньше наблюдалось в Западной Индии: мелкие ткачи получали более дешевое сырье — фабричную пряжу. Это временно повысило их конкурентоспособность, но гибельная для них зависимость от фабрики возросла.

Как показывает официальное обследование, процесс отделения ткацкого ремесла от другого рода занятий принял весьма значительные масштабы: в 1940 г. ручным ткачеством постоянно занимались 1434 тыс. человек, а частично — 747 тыс. Кроме того, оплачиваемых помощников насчитывалось 253 тыс., а неоплачиваемых (в основном члены семьи) — 2573 тыс. На 2 млн. ручных ткацких станков работало до 5 млн. ткачей (вместе с семьями до 10 млн.)[19].

Процент ткачей, занимавшихся исключительно ручным ткачеством, был особенно велик в ряде районов: в Траванку-

---

[16] Следует отметить, что аналогичный процесс — захват капиталистической фабрикой (иногда мануфактурой) производства сырья для местных промыслов — наблюдался не только в ручном ткачестве (хотя это важнейшая отрасль мелкой промышленности), но и в других ремеслах: изготовление предметов из металлов, стекла и т. д.

[17] В 1940 г. на ручных ткацких станках было переработано около 360 млн. англофунтов пряжи. 79% поступило от индийских фабрик, 7% составила импортная пряжа и 14% — ручная, причем пряжа, изготовленная на дому, в основном потреблялась в экономически отсталых районах, где значительное количество домотканой ткани шло на личное потребление («The Indian cotton textile industry, annual, 1949», Bombay, p. 152).

[18] M. Mehta, *The Structure of Indian cotton-mill industry of India*, Allahabad, 1949, pp. 84—95.

[19] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 147.

ре, Кочине и Синде он достигал 100, в Бомбее — 88, Мадрасе — 87, Майсуре — 97, Хайдарабаде — 85, в Пенджабе — 81, в Соединенных Провинциях — 75, в Бенгалии — 75[20]. Небольшой процент приходился на Ассам.

Рост общественного разделения труда выражался и в том, что в главных районах ручного ткачества кустари работали на рынок, на который поступала почти вся их продукция. В княжестве Майсур фактически все ткани изготовлялись для продажи, причем основная их масса направлялась за пределы княжества, и только 5—10% потреблялось на внутреннем местном рынке. В провинции Мадрас 80—90% домотканых тканей поступало на внутренний рынок, 5—10% вывозилось и 5—10% шло на личное потребление. Наибольший процент личного потребления тканей ручной выделки падал на Ассам (80) и Пенджаб (50). В Пенджабе из оставшейся половины 35% продавалось на внутреннем рынке, а 15% вывозилось[21]. Но доля таких районов в общем производстве домашних тканей была небольшой.

Важное значение для ручного ткачества имели внешние рынки сбыта. К 1940 г. от четверти до трети экспорта тканей из Индии слагалось из тканей ручной выделки. Их покупали главным образом индийские эмигранты, проживавшие в странах Юго-Восточной Азии, Африки и т. д. Но и здесь росла конкуренция с фабричной продукцией.

Увеличивавшееся разорение деревенских ремесленников, рост товарности, специализация мелкого производства и другие причины приводили к тому, что ткачи сосредоточивались в довольно крупных городских центрах и отрывались от сельского хозяйства. «Ручное ткачество, согласно сведениям комитета (комитет, обследовавший положение ручного ткачества в 1941 г. и представивший отчет в 1942 г. — *А. Л.*), в основном стало отраслью городского производства. В провинции Бомбей 45% всего числа ручных ткацких станков находится в 26 центрах, в Мадрасе — 39% в 49 городских центрах. Почти такое же положение наблюдается в Центральных Провинциях, Бераре, Хайдарабаде и других районах. Многие ткачи, правда, еще работают в деревнях, но надо заметить, что, проживая в деревнях, они почти не связаны с сельским хозяйством»[22].

В некоторых городах удельный вес их был особенно велик. Так, в Мадуре они составляли 30% всех жителей (55 тыс. из 182 тыс.), в Сурате — 29, в Шолапуре — 41, в Шантипуре (Бенгалия) — 40% и т. д.[23]. Сосредоточение большого числа

[20] Ibid., p. 150.
[21] Ibid., pp. 156—157.
[22] Ibid., p. 150.
[23] Ibid.

ткачей в определенных центрах сплачивало ткачей, делало их выступления в защиту своих интересов более массовыми, повышало их роль в национально-освободительной и классовой борьбе.

2. Складывание низших форм капиталистического предпринимательства и торгово-ростовщический капитал

Изготовление гура позволяет рассмотреть процесс товаризации деревенского промысла и рост мелкого товарного производства как путь, более или менее приближенный к европейскому пути развития ремесла. Эволюция ткачества демонстрирует иное — изменения в наиболее развитом и распространенном кустарном промысле, потерявшем свою производственную самостоятельность (основное сырье — пряжа — поступало не от мелкого производителя, а от капиталистической фабрики). Ткачество — наглядный образец колониального пути разложения мелкотоварного производства и выделения из него капиталистических «побегов».

До сих пор основное внимание, коль скоро речь шла о ручном ткачестве, уделялось влиянию, так сказать, «внешних» факторов — вначале английской фабричной промышленности, а затем местной фабрике. Наличие мощных конкурентов вело к абсолютному уменьшению числа ткачей на протяжении многих десятилетий, к сокращению сферы их деятельности. Это подтверждается фактическим материалом. Во всех отчетах властей Центральных Провинций отмечалось, что на рубеже двух веков положение деревенских ткачей ухудшилось, а число занятых обработкой кожи с 1890/91 по 1901/02 г. (включительно) понизилось на 26%, гончаров и ремесленников по металлу — на 10, плотников — на 16%[24]. В Бомбее ручное ткачество находилось в упадке. «Численность людей, занятых в других отраслях домашней промышленности, сильно сократилась»[25]. В Бенгалии «ткачи более всего страдают от западной конкуренции, и многие из них вынуждены заняться чем-нибудь иным»[26]. В Соединенных Провинциях «великая ручная ткацкая промышленность продолжает увядать; другие местные ремесла, как правило, не развиваются»[27].

Процесс сокращения мелкого производства продолжался и в период между войнами, но теперь победителями над мелким производством все чаще оказывались индийские фабри-

[24] «Statement exhibiting the moral and material progress and condition of India during the 1901—1902 and the nine preceeding years», London, 1903, p. 343.
[25] Ibid., p. 348.
[26] Ibid., p. 335.
[27] Ibid., p. 389.

канты. Владельцы текстильных предприятий Бомбея, например, реализуя пряжу, эксплуатировали ткачей не только своей провинции, но и иных районов. В Центральных Провинциях, «где было много ткачей, работавших на ручных станках, продавалось большое количество пряжи. Крупные компании, сбывающие пряжу, — указывалось в одном официальном отчете, — являются отделениями бомбейских фирм «Хаджи Хуссейн Дада» и «Хаджи Карим Нур». Пряжу (частично домашнего производства, частично иностранного или местного фабричного производства) они получают из Бомбея» [28].

Тенденцию к сокращению сферы деятельности ручного ткачества достаточно убедительно подкрепляют следующие данные о числе занятых производством хлопчатобумажной пряжи и тканей (тыс. человек)[29]:

	На хлопчатобумажных фабриках	В ручном ткачестве
1911 г.	230,6	2 907,1
1921 г.	332,2	2 407,3
1931 г.	395,5	2 113,5

Тот факт, что ручное ткачество все же сохранилось, объясняется, на наш взгляд, огромным удельным весом докапиталистических укладов в индийской экономике, отсутствием сложившегося единого внутреннего рынка, существованием ряда локальных рынков, в том числе в отдельных национальных районах. Развитие капитализма в Индии вело к созданию рынков двоякого рода: общеиндийского и местно-национальных рынков (например, Махараштры и др.). Эволюция низших форм капиталистического предпринимательства больше связана с трудным процессом образования локально-национальных рынков (содержание которых в ходе капиталистического развития менялось).

В данной главе внимание преимущественно обращается, однако, не на действие внешних социально-экономических сил, а на внутренние изменения в индийских ручных промыслах, в частности изменения, происходившие под влиянием внешних причин. Последние оказывали двойственное влияние на мелкотоварное производство, ускоряли и в то же время тормозили его развитие, обусловливали господство наиболее мучительных и затяжных форм его разложения.

В первую очередь следует отметить, что само ткачество не оставалось неизменным: совершенствовались производственный процесс и орудия труда. Несмотря на резкое умень-

---

[28] «The Central Provinces provincial banking enquiry committee», vol. I. Nagpur, 1930, p. 25.

[29] «The Indian cotton textile industry, 1851—1950», Bombay, 1950, p. 122.

шение числа занятых, производство домотканых тканей не сокращалось, а увеличивалось. Это достигалось, помимо всего прочего, дальнейшей интенсификацией труда, максимальным удлинением рабочего дня и т. д. Кустари, чтобы выжить, вырабатывали больше, но с каждым годом получали все меньше и меньше. В индийском ежегоднике по текстильной промышленности писалось: «К началу 30-х годов положение ручного ткачества было весьма жалким; безработица стала обычным явлением в наиболее важных центрах; а где имелась кое-какая работа, ткач зарабатывал лишь жалкие гроши. Некоторые могут сказать, что, хотя в отдельных районах наблюдалось падение производства, общая продукция домотканых тканей по всей стране сократилась незначительно. Но нужно помнить, что производство не является надежным показателем, когда речь идет о таком виде деятельности, как ручное ткачество. Ведь этим ремеслом по наследству занимаются некоторые слои населения или касты. Фабрику, если она не приносит прибыли, можно закрыть, ручной же станок будет продолжать работу, даже если он и не дает прибыли, ибо от этого целиком зависит самое существование ткачей. Следовательно, коль скоро заработок уменьшается, ткач работает дольше и производит больше, надеясь количеством возместить то, что он теряет в цене на единицу товара»[30].

Таким образом, ручное ткачество утрачивало свои позиции. Однако отсутствие других отраслей экономики, могущих поглотить освобождающиеся рабочие руки, обрекало мелкого производителя на прозябание в хиреющей сфере производства и на прогрессирующее сокращение его доходов. Колониальное иго обрекло дофабричные виды индийской промышленности на уничтожение, но одновременно создавало «условия» для продления их агонии (прежде всего крайне дешевую рабочую силу). Баснословно дешевый труд индийского кустаря — причина мистической на первый взгляд живучести местных промыслов.

Торможение английским монополистическим капиталом всестороннего и быстрого развития экономики Индии привело к образованию огромной армии безработных не только в сельском хозяйстве, но и в кустарной и мелкой промышленности. Перед второй мировой войной, по официальным данным, «намного увеличилось число безработных или полубезработных ткачей. Вообще последние не имеют работы более шести месяцев в году, и даже в остальное время их занятость не обеспечена и нерегулярна. Они (члены комитета. — *А. Л.*) пришли также к заключению, что за 10—12 лет заработок ткачей в стране резко сократился, в некоторых случаях на

[30] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 144.

70—80%. Их теперешний заработок чрезвычайно низок, занятость далеко не достаточна, а вознаграждение — скудно»[31].

В Бомбейской провинции с 1925 по 1938 г. поштучная оплата за изготовление трех видов сари (нипани, мехешвари и илкал) уменьшилась соответственно на 50, 48 и 59%. Существенное сокращение доходов заставляло многих ткачей искать новое занятие. Некоторые ткачи перешли на изготовление местных папирос «биди». В Шолапуре жены ткачей были вынуждены подрабатывать изготовлением «биди»[32].

Ручное ткачество переживало большие трудности в связи с усиливавшейся конкуренцией фабричных тканей. Это коснулось даже таких крупнейших центров ручного ткачества, как Шолапур. Здесь уже с 1925 г. ручное производство сари столкнулось с фабричным производством тканей, изготовленных на городских или близлежащих фабриках. Борьба за рынки развертывалась не только в окружающих районах, но и в тех провинциях, куда эти ткани вывозились. Выпуск фабричных сари в Шолапуре и Хайдарабаде особенно возрос перед второй мировой войной[33].

Бедственное положение мелких ткачей усугублялось зависимостью их от торгово-ростовщического капитала, расцветшего пышным цветом в затхлой и мертвящей обстановке колониального гнета. Эксплуатация мелкого производителя шла по линии сбыта, продажи сырья и финансирования. Степень закабаления (как сочетание этих трех видов) в разное время и в разных районах была неодинаковой, но везде она увеличивалась. По данным, относящимся к 1940 г., доход торговцев-посредников при продаже готовых тканей колебался от 5 до 46% продажной цены на различные виды тканей[34]. Общая стоимость тканей ручной выделки в это время составляла 720 млн. рупий[35]. Если учесть, что примерно половина этих тканей вырабатывалась ткачами, находившимися в кабале у торговцев-ростовщиков, то прибыль последних достигала в среднем 100 млн. рупий.

Торгово-ростовщический капитал наживался и на продаже пряжи кустарям. По сведениям комитета, обследовавшего хлопчатобумажную текстильную промышленность, цена ее превышала фабричную цену на 12,5—15%. Так как на стоимость пряжи падает не меньше половины, а обычно и больше всей стоимости домотканой ткани, то торговцы и ростовщики

[31] Ibid., p. 166.

[32] R. G. Kakade, *A socio-economic survey of weaving communities in Sholapur*, Poona, 1947, p. 49.

[33] Ibid., p. 77.

[34] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 157.

[35] В том числе хлопчатобумажные ткани — 470 млн. рупий, шелковые — 150 млн., ткани из искусственного шелка — 40 млн., шерстяные — 30 млн. рупий и т. д. (ibid., p. 147).

только от закабаленных ими ткачей получали еще примерно 50 млн. рупий. Таким образом, захватив в свои руки доставку сырья и сбыт готовой продукции, они выжимали из мелких производителей не менее 150 млн. рупий в год. Это огромная сумма: ведь она в 2—3 раза превышала прибыль крупнейшей акционерной компании страны — металлургического комбината «Тата айрн энд стил компани».

Наживаясь на жесточайшей эксплуатации мелких ткачей, торгово-ростовщический капитал обрекал их и их семьи на полуголодное существование и подрывал жизненные устои ремесла. Обогащение торговцев-ростовщиков было прямо пропорционально разорению самостоятельных ткачей. Торговцы-ростовщики, паразитируя на этом ремесле, содействовали его упадку, снижали его конкурентоспособность.

Однако главное заключалось в том, что после первой мировой войны ускорился процесс имущественного и социального расслоения самих ткачей. Из их среды выделялись, с одной стороны, наемные рабочие, с другой — капиталистические предприниматели. Последние формировались в основном двумя путями. Часть в прошлом самостоятельных ткачей иногда попадала в зависимость от своего разбогатевшего собрата (обычно той же касты), который, используя кабальные долги, сосредоточивал в своих руках сбыт тканей и закупку сырья и превращал ткачей в надомных рабочих рассеянной мануфактуры. Другая часть попадала под власть пришлых торговцев-ростовщиков. Массовое разорение ткачей создавало условия для образования мелких капиталистических предприятий типа простой кооперации или централизованной мануфактуры. В последнем случае разорившиеся ремесленники открыто превращались в наемных рабочих. «Раньше, — отмечалось в материалах комитета 1941 г., — каждый ткач был независимым работником. Но в настоящее время огромное большинство из них работает за плату на мастера-ткача (т. е. на разбогатевшего члена своей касты. — *А. Л.*), махаджана (пришлого ростовщика. — *А. Л.*) или каркхандара (владельца мелкого предприятия. — *А. Л.*). Однако промышленность до сих пор находится в неорганизованном состоянии, большинство ткачей еще работает у себя на дому»[36]. В другом месте этого документа прямо говорилось, что «теперь класс мелких предпринимателей фактически контролирует ручное ткачество во многих районах»[37]. Процесс разорения ткачей и превращения их в рабочих рассеянной или централизованной мануфактуры зашел особенно далеко в провинциях Бомбей и Мадрас.

---

[36] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 147.
[37] Ibid., p. 150.

В период между двумя мировыми войнами в этих провинциях число самостоятельных мелких ткачей сократилось очень резко: накануне второй мировой войны они составляли соответственно 21 и 28% всех работавших на ручных ткацких станках. В других районах (Ассам, Пенджаб, Бихар) число таких ткачей тоже уменьшилось, но они все же составляли большинство. По имеющимся данным, в 30-е годы в Бомбейской провинции от ручной ткацкой промышленности зависело существование около 523 тыс. человек; здесь сложилось несколько значительных текстильных центров, в которых насчитывалось от 2 тыс. до 5 тыс. станков[38]. Бо́льшая часть ткачей была опутана сетями торгово-ростовщического капитала. Но это уже была не однородная по своему социальному положению масса.

Некоторые из них работали на дому на своих станках (около 20%), т. е. сохраняли относительную самостоятельность. Но и в этом случае ткач зачастую получал пряжу на условии, что изготовленный продукт будет продан через кредитора.

Во вторую, основную, группу входило до 75% ткачей. Они сильно зависели от владельца мануфактуры, у которого получали необходимый материал, и, как правило, находились у него в неоплатном долгу. Зачастую они работали на сдельщине. Три четверти из них едва зарабатывали себе на хлеб. По существу это были рабочие рассеянной мануфактуры, эксплуатация которых прикрывалась долговой кабалой.

Третья группа ткачей (примерно 5%) — это преуспевшие, «выбившиеся в люди» мелкие предприниматели. Под контролем таких мелких капиталистов работали их разорившиеся собратья, хотя сами предприниматели нередко в большой степени зависели от крупных торговцев и ростовщиков.

Необходимость повышать конкурентоспособность перед лицом крепнущей мощи развитого капиталистического предпринимательства, ускорение процесса имущественной дифференциации, выделение мелких капиталистических предприятий вели и к некоторому изменению орудий производства, к модернизации ткацких станков. Все это повышало производительность труда отдельных ткачей и капиталистических мануфактур, но еще более ухудшало положение экономически маломощных или «консервативных» ткачей. Если к 30-м годам усовершенствованные виды ткацких станков были очень редки, то в начале 40-х годов они составляли уже 35% обще-

---

[38] D. Samant and M. Mulky, *The organization and finance of industries in India*, Calcutta, 1930, p. 235.

го числа[39] (около 2 млн., причем действовавших — 1,7 млн.)[40]. Процент усовершенствованных типов станков, на которых в день вместо 4 ярдов можно было изготовить 7 ярдов ткани, был особенно велик в тех районах, где процесс разложения простого товарного производства и развитие низших форм капиталистического предпринимательства зашел далеко. Представление об этом дают цифры, показывающие удельный вес усовершенствованных станков в общем числе ручных ткацких станков (%)[41]:

Травайкур	89	Бомбей	55
Мадрас	81	Соединенные Провинции	19
Майсур	78	Орисса	15
Кочин	73	Пенджаб	5
Бенгалия	67		

Интересно отметить, что процент их был особенно велик на юге Индии. В этой части страны со времени мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. капитализм развивался относительно быстрыми темпами.

На примере шелковой промышленности одного из районов Бихара можно проследить, как проходило разложение простого товарного и зарождение мелкокапиталистического производства, и уяснить, какова была роль торгово-ростовщического капитала. «Шелковая промышленность Бхагалпура, — сообщал банковский комитет Бихара в 1930 г., — в настоящее время является частично организованной (т. е. капиталистической мануфактурой. — *А. Л.*), частично домашней промышленностью (в значительной мере это рассеянная мануфактура. — *А. Л.*). 1600 ручных ткацких станков принадлежат ткачам и 250 — фабрикам. Однако фабрики (на деле это мануфактуры. — *А. Л.*) финансируют ткачей и продают их товары: ткачи находятся в хронической задолженности у этих фабрик и торговцев. Ни один ткач не в состоянии работать у мастера, пока не получит аванс в размере от 150 до 200 рупий. Никаких процентов на аванс не устанавливается, но если ткач меняет хозяина, то его долг должен отдать новый хозяин. Независимые ткачи занимают из расчета 12,5% под залог драгоценностей (если таковые имеются), в противном случае устанавливается более высокая норма процента. Только 30% ткачей свободны от долга. Остальные практически привязаны к своим махаджанам. Последние образуют нечто вроде профессио-

[39] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 147.

[40] Из 2 млн. ручных ткацких станков для выделки тканей из хлопка предназначалось 1400 тыс., из шелка — 371 тыс., из шерсти — 99 тыс., из искусственного шелка — 25 тыс., для выделки другой продукции — 100 тыс. («The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 147).

[41] Ibid., p. 147.

нальной организации для защиты своих необеспеченных долгов (читай: для закабаления ткачей. — *А. Л.*). Ни один ткач не может перейти к другому махаджану без отпускного свидетельства от своего прежнего хозяина»[42].

Члены банковского комитета вынуждены были показать, хотя в несколько приукрашенном виде, процесс вытеснения мелкого ремесла капиталистической мануфактурой, победу капиталистического производства над мелкотоварным, что, впрочем, не означало полного его исчезновения. «Ни кооперативное кредитование, ни государственная техническая помощь (она, кстати, и не оказывалась. — *А. Л.*) не были в состоянии дать отдельному ткачу столько, сколько дает фабрикантам экономия от производства в крупном масштабе, от лучшего сбыта и квалифицированного управления. В результате, в то время как ткачи, работающие на дому, погружаются в бездну нужды и лишений, владельцы капиталистических шелковых фабрик, на которых в среднем занято не более 25 рабочих, процветают. Это производство, таким образом, медленно движется к своему неизбежному концу, к фабричной стадии»[43].

Разорение мелких производителей, рост капиталистических предприятий, проникновение торговцев и ростовщиков в мелкотоварное и капиталистическое производство — все эти явления, по данным провинциального банковского комитета в Бихаре и Ориссе, наблюдались также в производстве серебряных филигранных изделий Каттака, в изготовлении металлических колокольчиков в Ориссе.

Повсюду, по свидетельству комитета, доставка сырья, сбыт готовой продукции все больше попадали в руки торговцев-ростовщиков. Там, где городская мелкая промышленность еще находила сбыт для своих изделий, появлялся торговый капиталист и организовывал ее на капиталистический лад (как в шелковой промышленности Бхагалпура). В этих условиях мелкотоварное производство влачило жалкое существование. Оно базировалось на чрезмерном труде всего семейства, ибо другого источника существования у этих несчастных не было. Городская домашняя промышленность имела тенденцию все больше подпадать под контроль ростовщика[44]. Все же степень развития низших форм капиталистического предпринимательства в основных промыслах Индии была различной.

Потрясения мирового капиталистического хозяйства разоряли мелких производителей. Мощное иностранное пред

[42] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Patna, 1930, p. 92.
[43] Ibid.
[44] Ibid.

принимательство как внутри страны, так и за ее пределами препятствовало возникновению мелких капиталистических предприятий. В качестве примера можно взять обувную промышленность. Еженедельник «Коммерс» писал в марте 1934 г.: «За исключением небольшого числа крупных предприятий, таких, как «Купер Аллен» и «Чэмберс», кожевенная и обувная промышленность в Индии находится еще на «домашней стадии» развития. Даже в Агре, которая снабжала обувью все районы страны, от Пешавара до мыса Каморин, складывание более крупных предприятий только начиналось, когда эта отрасль промышленности была захвачена ураганом мирового кризиса. Импорт дешевой японской обуви и изделий фирмы Батя оказал гибельное влияние на промышленность. Даже более крупные предприятия не могли успешно противостоять жестокой конкуренции иностранных импортных товаров»[45].

Представители местной буржуазии, особенно в Южной Индии, заинтересованной в развитии кожевенной или дубильной промышленности, всегда выступали за переработку сырых шкур внутри страны и за установление высокой экспортной пошлины, дабы помешать вывозу необработанных кож и поощрить местное производство. Британские экспортные фирмы, а также английские фабриканты в Англии придерживались противоположных взглядов, и это решало дело.

В период между двумя мировыми войнами развитие простого товарного производства и мелкого капиталистического предпринимательства в Индии было следствием усиливавшегося разложения старых, феодальных, и становления новых, капиталистических, отношений. Однако этот процесс протекал очень мучительно, уродливо и относительно медленно. Мелкая промышленность состояла из всевозможных переходных к капиталистическим форм производства. В то же время увеличивался слой небольших капиталистических заведений.

3. Капиталистические мануфактуры и небольшие механизированные предприятия

В Индии, естественно, имелись различные виды мануфактур, причем они появлялись не только в городах, но и в сельской местности, создавая своеобразные очаги «чистого» капиталистического производства в деревне. Те же промыслы, ткачество и сахароварение, дают возможность ознакомиться с организацией и спецификой многочисленных мануфактур, возникавших на широкой базе менявшегося простого товарного производства.

[45] «Commerce», 31.III.1934, p. 437.

Сахароделательные мануфактуры представляют как исторически, так и логически более ранний вид индийской мануфактуры. Сахарная промышленность интересна и тем, что в ней с изготовлением отличных, но строго определенных сортов сахара были связаны разные виды социально-экономических производственных отношений. Это позволяет лучше понять эволюцию низших форм капитализма, поэтому в данном разделе большое место отводится сахароварению.

Разновидностью гура является раб (жидкая патока), но производству последнего соответствуют уже иные, более высокие типы социально-экономических отношений. Раб употребляется исключительно для выделки белого сахара, и предприятия по его изготовлению известны под названием «бел»; под этим обычно подразумевается «постройка с земляными стенами и соломенной крышей, где происходит вываривание. Предприятие создается временно, на срок от трех до четырех месяцев, в зависимости от продолжительности сезона. Внутри находится закрепленная над очагом или печью установка из пяти чанов для вываривания сока»[46]. Кроме того, на территории заведения расположены помещения для рабочих и управляющего, склад, кухня. Все эти сооружения огорожены забором. Налицо новая хозяйственно-организационная единица. Предприятия «бел» работают на сырье, полученном от крестьян, и в этом их принципиальное отличие от ткачества: они не придаток фабрики, а надстройка над крестьянским товарным производством. Но сырье — не сахарный тростник, а уже выжатый из него сок.

«Бел» — предприятия типа мануфактуры, с четким разделением труда. Основная масса их сосредоточивалась в Соединенных Провинциях. По данным Р. Агарвала, специалиста по сахарной промышленности провинции, происходившего из семьи, в течение нескольких поколений связанной с производством местных сортов сахара, на предприятии «бел» обычно занято 11 человек[47]. Своеобразным управляющим и доверенным лицом владельца был так называемый мунши (счетовод), в обязанности которого, помимо управления работами, входили учет количества сока, полученного от крестьян, подсчет выработанных калса (горшков с рабом), составление ежедневных отчетов и т. д. Мунши обычно принадлежал к той же касте или религиозной общине, что и владелец мануфактуры. Под его руководством работали следующие категории рабочих:

дарога, или сторож, должен был не только сторожить предприятие, но и следить за тем, чтобы рабочие не обманывали

---

[46] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 89.
[47] Ibid.

владельца и не присваивали себе сырье или готовую продукцию. Обычно на каждом предприятии был один дарога, но иногда нанимали и двоих;

халваи (кондитер) — известный также под именем каригар — занимал центральное место в производственном процессе. С помощью никхара, джхуки и каменщика он сооружал печи, руководил производственными операциями, связанными с выварной сока и получением раба, определял режим варки, от него в конечном счете зависел результат работ. Это был не подсобный рабочий, а профессионал;

под началом халваи работал никхара (дословно — очиститель), которого обычно нанимал сам халваи, хотя платил ему хозяин. Функции никхара заключались в очистке горячего сока и в аэрации (охлаждении) вываренного сиропа;

бхишти (дословно — водонос) был занят переноской сока со склада в помещение, где варили раб, и наполнением чана;

джхуки (дословно — питатель) — остальные рабочие. Как правило, их было шесть, главный назывался джамадар (старшина). Обязанности их заключались в поддержании огня в печи, в очистке чанов, удалении золы, сушке выжатого сахарного тростника, применявшегося в качестве топлива, и в другой подсобной работе. Среди джхуков преобладали представители «низшей» касты, например чамаров, но встречались гуджары и ахиры.

Продолжительность рабочего дня на мануфактурах не нормировалась, но, по сведениям Р. Агарвала, колебалась от 8 до 12 часов в сутки в зависимости от поступления сока[48]. Оплата рабочих осуществлялась в денежной форме[49]. Обычно они получали часть денег вперед и посылали ее домой, семьям. Частично оплата производилась и в натуральной форме, в виде определенного количества сока и раба. Работа на мануфактурах являлась важным видом сельскохозяйственного отхода и неземледельческих заработков, тем более важным, что рабочий сезон совпадал с перерывом в сельскохозяйственных работах. В Соединенных Провинциях, по подсчетам

---

[48] Ibid., p. 92.

[49] По сведениям того же Р. Агарвала, номинальная заработная плата различных категорий рабочих «бел» в 1902 и 1932 гг. была следующей: мунши в 1902 г. получал в месяц от 5 до 7 рупий, в 1932 г. — 12—18 рупий (40—60 рупий за весь сезон), дарога — соответственно 4—5 и 8—10, халваи — 40—55 и 70—100 рупий за сезон; никхара в 1932 г. зарабатывал четверть этой суммы, бхишти в 1902 г. — 1 рупию и 8 анна с колху (пресс для дробления сахарного тростника); а в 1932 г. — 4—5 рупий в месяц (40—50 рупий за сезон), джхуки — 3—4 рупии и 8 анна и 6—8 рупий в месяц (R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 92). Однако реальная заработная плата в целом не увеличилась, так как цены за этот период выросли. Но в этой отрасли не наблюдалось такого абсолютного обнищания, как у ткачей.

Р. Агарвала, в 1928 г. имелось до 9500 предприятий «бел», на которых работало около 114 тыс. человек[50]. Кроме того, в этой провинции примерно 190 тыс. было занято выжимкой сахарного тростника, т. е. изготовлением сырья[51].

Кому принадлежали эти мануфактуры? «Производство раба и последующая переработка его в сахар, — отмечал Р. Агарвала, — находится в руках или деревенского заминдара, или кхандсара, или того и другого». Таким образом, здесь перед нами уже третий вариант формирования собственников мелких капиталистических заведений — из помещиков. Последние получали доходы также от эксплуатации сезонных рабочих. Кроме того, помещики использовали мануфактуры для усиления эксплуатации крестьян. «Часто заминдары заранее скупают сок сахарного тростника у своих арендаторов, а затем с прибылью продают его кхандсару, удерживая разницу»[52]. Те же кхандсары, как и торговцы-ростовщики, пользовались нищетой крестьян, их нуждой в деньгах и заранее договаривались о покупке будущего урожая тростника или полученного из него сока. В таких случаях цена было на 10% ниже рыночной.

Своеобразие мануфактуры «бел» заключалось в том, что она являлась промежуточным предприятием: изготовление конечного продукта, сахара, здесь не происходило. «Бел» зависела от поставок сока мелкими крестьянскими хозяйствами[53], а выпускаемый ею продукт нуждался в дальнейшей переработке.

Превращение раба в сахар (так называемый кханд или кханр) завершалось на предприятиях, известных под названием кхандсар или кхандсал (сахароварня). Не удивительно поэтому, что владелец подобных предприятий, кхандсари, нередко являлся и собственником «бел», нанимал и оплачивал рабочих, изготавливающих раб. Производство кханда было особенно распространено в тех же западных районах Соединенных Провинций (Рохилкханд и Мирут), где сосредоточивалась основная масса мануфактур по выделке раба. Здесь изготовлялся главным образом деши кханд (дословно — местный, или отечественный, сахар).

Предприятия, объединяемые общим названием кхандсар, весьма отличались друг от друга. В первую очередь необхо-

---

[50] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 89.

[51] Ibid.

[52] Ibid., p. 5.

[53] Предприятие типа «бел» лишний раз подтверждает правоту марксистского положения о том, что «мануфактура никогда не в состоянии бывает охватить всего производства, оставаясь лишь надстройкой над массой мелких заведений» (В. И. Ленин, *Развитие капитализма в России*, — Сочинения, т. 3, изд. 5, стр. 401).

димо отметить, что они встречались как в сельских местностях, так и в городах, причем в деревнях технологический процесс получения кханда был довольно простым, а в городах — более сложным: после первой мировой войны все чаще стали применять центрифугу. В Барейли, например, в 1923 г. насчитывалось всего 10—12 центрифуг, работавших с помощью механической энергии, а в 1931/32 г. — уже 150 (т. е. примерно в 15 раз больше)[54].

По сведениям Р. Агарвала (официальных данных нет), среднее число рабочих, занятых на одном кхандсаре, как правило, колебалось от 20 до 50 в зависимости от размеров заведения и объема работы. В Соединенных Провинциях в конце 20-х годов было 200—250 подобных предприятий, на которых работало не менее 10 тыс. человек[55]. На кхандсарах, расположенных в сельских районах, в начале 30-х годов строгого разделения труда не было. Точнее говоря, отдельные этапы производственного процесса не закреплялись за определенными рабочими, они выполняли все виды работ. Однако общее разделение функций все же можно отметить. На этом предприятии были заняты рабочие нескольких категорий: ту ри, аравала, пати; имелись и другие категории вспомогательных рабочих: женщины из касты чамаров занимались уборкой черепков разбитых калса и т. д.

Таким образом, перед нами довольно крупное предприятие типа мануфактуры, крупнее, чем «бел».

Следующий этап развития этого вида производства сахара был представлен предприятиями (расположенными в основном в городах), на которых употреблялись центрифуги, приводимые в движение человеком или механической силой. Производственные функции отдельных рабочих здесь разделялись более четко, чем на предприятиях предыдущей группы. Появились и новые категории рабочих, необходимость в которых порождалась новым производственным процессом. Эти типы кхандсаров — более развитые формы мануфактуры, и оборудование для них частично поставляли фабрики. Находились указанные типы кхандсаров главным образом в Барейли, а также в Шахджаханпуре, Пилибхите и др.

Некоторые предприятия, применявшие механическую двигательную силу, обладали определенными признаками, демонстрировавшими процесс перерастания мануфактуры в фабрику. Но в целом это были еще мануфактуры. Рабочая сила для них вербовалась из деревни. На квалифицированных рабочих (профессия их зачастую была наследственной) существовал большой спрос, причем «одна и та же партия

[54] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 6.
[55] Ibid., p. 99.

рабочих из года в год была занята на предприятиях одной и той же группы»[56]. Рабочий день продолжался обычно 7—9 часов. Преобладала повременная оплата (поденная)[57].

По данным Р. Агарвала, основная масса кхандсаров Рохилкханда принадлежала немногим владельцам[58].

Процесс развития сахароварения не закончился на указанной стадии. Наступление следующего этапа было связано с появлением предприятий, которые имели прессовальную машину для дробления и выжимки сахарного тростника. Она приводилась в движение механической силой, вырабатываемой паровыми двигателями, двигателями внутреннего сгорания или электрическими моторами. Раб, как и раньше, изготовлялся в открытых чанах, а для получения сахара употреблялась центрифуга. «Эти предприятия отличались от современных сахарных заводов своими размерами, несложностью механизмов и простотой технологического процесса. Однако большинство из них были достаточно велики, чтобы по индийскому фабричному закону быть причисленным к фабрикам»[59]. По оценке сахарозаводчиков, в начале 30-х годов предприятия различных типов с числом рабочих от 20 и выше давали 50 тыс. *т*, или четверть всего ежегодного производства кханда[60].

Итак, если изготовление гура представляло натуральное хозяйство или простое товарное производство, то изготовление кханда было уже мелкокапиталистическим, мануфактурным производством. В отдельных случаях некоторые кхандсары обладали более или менее выраженными признаками фабрики, однако в целом они находились на мануфактурной стадии.

---

[56] Ibid., p. 103.

[57] Механик получал в месяц 18—25 рупий, бхишти — 10—14, оператор — 24—25, рабочий, наблюдавший за центрифугой, — 10—20, простой рабочий — 8—9, чамары — от 3 анна до 3 анна и 6 пайс в день (см. R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 105).

[58] R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, p. 51.

[59] M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 34.

[60] См. «Commerce», 5.V.1934. — Однако если судить по акцизному сбору на кханд, взимавшемуся с тех предприятий, на которых работало не менее 20 рабочих и применялась механическая энергия, их продукция составила в 1934/35 г. 6200 *т*, в 1935/36 г. — 4800, в 1936/37 г. — 3600 и в 1937/38 г. — 3600 *т*. В то же время общая продукция кханда в 1937/38 г. оценивалась в 125 тыс. *т*, а в 1934/35 г. — в 150 тыс. *т*. Таким образом, на предприятия, подпадавшие под категорию «фабрики», приходилось всего около 3% производства сахара-кханд. Все это свидетельствует о том, что основная масса этих предприятий — или мелкие заведения, или заведения, выпускавшие гур и раб (продукты, не содержавшие 90% сахарозы) и потому не облагавшиеся акцизным сбором. Кроме того, надо иметь в виду, что владельцы кхандсаров прибегали к различным уловкам, чтобы их заведения не были зачислены в категорию фабрик. Хорошо известны факты, когда даже несколько небольших «предприятий с вакуумной аппаратурой производили кханд, но не уплачивали акцизный сбор» («Indian sugar industry, annual, 1938», p. 30).

Мелкая капиталистическая мануфактура, на которой применялись примерно те же орудия производства, не завершила собой процесс развития капитализма снизу[61].

После экономического кризиса 1929—1933 гг. в Индии растет число мелких ткацких предприятий, где использовались уже ткацкие станки, приводимые в движение механической силой. Предприятия, на которых применялась значительная часть этих станков, обладали признаками, свидетельствующими о своеобразной переходной ступени этих заведений (от простой кооперации к мануфактуре и частично к фабрике). Наиболее крупные из них можно назвать мелкими фабриками, здесь осуществлялось не только формальное, но и все более реальное подчинение труда капиталу.

Эти капиталистические предприятия возникали главным образом в тех районах, где процесс разложения ручного ткачества зашел особенно далеко, где были развиты низшие формы капиталистической деятельности, а конкуренция фабричных тканей оказалась наиболее сильной. «В Бомбее механизированные ткацкие станки были применены в тех центрах, где продукция ручного ткацкого станка вытеснена с рынков сбыта. На новых станках работали ткачи, которые раньше трудились на ручных»[62]. К 1941 г в стране насчитывалось до 11 640 ткацких станков, приводимых в движение механической тягой, из них 6350 (55%) — в Бомбейской провинции, 1300 — в Майсуре и 1300 — в Колхапуре[63].

Появление небольших капиталистических фабрик означало дальнейшее усиление конкуренции и ухудшение положения широких масс мелких производителей. Эти предприятия выступали конкурентами как при сбыте готовых изделий, так и при закупке пряжи (в 1938/39 г. только 6378 механических ткацких станков потребили до 9 млн. фунтов пряжи), но цена производства на них была все же на 15—25% выше, чем на крупных фабриках.

Образование мелких фабрик свидетельствовало об увеличении слоя средних промышленных капиталистов, означало новый этап в развитии низших форм капиталистического предпринимательства в промышленности. Только к середине

---

[61] Ряд интересных соображений и фактов о развитии капиталистических мануфактур в Индии читатель может почерпнуть из статьи Л. И. Рейснера «Роль мануфактуры в развитии некоторых отраслей фабричной промышленности Соединенных Провинций Индии в конце XIX и в первой четверти XX в.» («Индия. Очерки экономической истории», стр. 72—94). На наш взгляд, автор слишком расширительно трактует роль мануфактуры, зачастую «относя» на ее счет то, что было подготовлено и сделано главным образом развитием простого товарного ремесленного производства. Другие основные соображения автора возражений не вызывают.

[62] «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 144.

[63] Ibid., p. 148.

30-х годов развитие капитализма в некоторых важных отраслях стало приводить к перерастанию мануфактуры в мелкую фабрику в достаточно широких масштабах.

Таким образом, наблюдался как бы обычный для капитализма процесс вытеснения мелкого ремесла сперва мануфактурой, а затем уже небольшой фабрикой. Однако это происходило в условиях, резко отличных от условий Западной Европы и России, в обстановке империалистического гнета, при сохранении сильных феодальных пережитков в сельском хозяйстве. Кроме того, в стране имелся развитый капиталистический уклад, представленный английскими монополистами и современным индийским бизнесом.

Рядом с современными предприятиями, принадлежавшими английским монополиям или местным капиталистам, существовало множество небольших капиталистических предприятий и мелкотоварных производителей. По мере развития капитализма в стране число мелких и средних капиталистов увеличивалось; обострялись противоречия между ними и английским империализмом, между ними и помещиками и устанавливались сложные отношения с индийским крупным капиталом. Капиталистический уклад в Индии был не только неоднороден (в смысле существования различных видов предпринимательства, иностранного и индийского), но и многолик (представлен всеми видами капиталистической организации производства) и весьма незрел. Страна состояла из отдельных социально-экономических районов, разнящихся друг от друга степенью развития капитализма. Укрепление капиталистического уклада, создание общеиндийского рынка и локальных национальных рынков происходило как в результате роста капиталистического предпринимательства в данном национальном районе, так и путем проникновения крупных предпринимателей из других капиталистически более развитых частей страны.

Некоторое представление об этой «смешанности» капиталистического уклада дают сведения по Бихару и Ориссе. «В 1921 г., — говорилось в отчете провинциального банковского комитета 1929 г., — в провинции насчитывалось 1086 заведений (цензовых предприятий, применяющих свыше 10 наемных рабочих. — *А. Л.*), на которых занято всего 219 974 человека. Из этих заведений только 75 (8 тыс. человек) связаны с выращиванием таких специальных продуктов, как чай, индиго и пр., а 488 (127 178 человек) — с добычей минерального сырья, из них 380 — угольные шахты и 92 — шахты, добывающие слюду (соответственно 103 315 и 12 840 человек). Двумя самыми крупными предприятиями являются «Тата стил компани» и «Джамалпур рэйлуэй уоркшоп» (железнодорожная мастерская. — *А. Л.*). Все упомянутые заведения, за

исключением незначительного числа шахт по добыче угля и слюды, финансируются извне. Насчитывается 111 фабрик по производству лака, 33 селитроочистительных заведения и 20 фабрик по производству растительного масла, причем число занятых на каждой из последних равно примерно 41. Кроме того, имеется 7 заведений по прессовке джута, 4 небольших ткацких заведения (для хлопка), 4 лесопилки, 4 кожевенных предприятия, 5 литейных по выплавке железа и бронзы, 39 машиностроительных и строительных мастерских, 2 мыловаренные фабрики, 17 мукомольных заводов и заводов по обработке риса и стручковых овощей, 41 сахарный завод (из них только 10 с числом рабочих свыше 100), 30 фабрик по изготовлению биди и сигарет, 11 предприятий, производящих известь, и 36 печатных машин. Большинство этих предприятий — мелкие заведения; исключение составляют «Джапла симент уоркс» (цементный завод. — *А. Л.*) и табачная фабрика Монхир, а также несколько сахарных заводов. Крупные заведения — собственность компаний, зарегистрированных вне провинции, и ими же финансируются. Мелкие управляются и финансируются в этой же провинции»[64].

Многие из перечисленных заведений, хотя и назывались фабриками и заводами, на деле были небольшими и средними предприятиями мануфактурного типа. Развитие местного капитализма в этой части Индии находилось еще на сравнительно низкой ступени, но в то же время в страну уже проникли английские монополии, а также индийские акционерные компании, возникшие в результате роста капитализма в других районах, а затем распространившие сферу деятельности на Бихар и Ориссу. Иными словами, перед нами проблема специфики развития капиталистического уклада в Индии и вглубь и вширь.

Итак, процесс развития мелкого товарного производства и особенно низших форм капиталистического предпринимательства в промышленности, а также в торговле и кредите в Индии проходил в условиях, резко отличных от тех, которые сложились в странах Европы. В крупнейших европейских государствах, прежде всего Англии, развитие капитализма протекало, так сказать, в «нормальных», классических условиях: разложение феодального строя сопровождалось ростом простого товарного производства, сначала низших, а затем высших форм капиталистического предпринимательства. Дряхлеющий феодальный строй был основным препятствием на пути капитализма. То, что в ряде государств континентальной Европы буржуазия в своих классовых интересах сохранила помещичье землевладение и ряд других феодальных

[64] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1932», vol. I, p. 90.

институтов, сути дела не меняло, хотя придавало капитализму этих государств определенную специфику.

В Индии же, стране колониальной, эти процессы проходили по-иному. Английские колонизаторы, захватив страну, обескровили, ограбили ее, нарушили старое разделение труда, т. е. задержали и изуродовали ее экономическое, политическое и культурное развитие. Когда же в первые десятилетия XX в. началось более быстрое и более широкое развитие местного капитализма, Индия находилась под игом иностранного монополистического капитала, стремившегося сохранить феодальные пережитки и торгово-ростовщическую кабалу в индийской деревне. Молодой индийский капитализм наталкивался не только на институты местного феодализма, но и на мощь английского империализма, в руках которого сосредоточивалась вся власть.

Такого положения, когда наиболее «современный» капитализм консервировал и использовал для своего обогащения феодальные пережитки и торгово-ростовщическую кабалу в деревне, не было и не могло быть в передовых странах Западной Европы, ибо они не являлись колониями и развитие капитализма в них происходило в другую, домонополистическую эпоху.

От гнета британских империалистов, от феодально-помещичьей и торгово-ростовщической кабалы прежде всего страдали широкие массы индийских крестьян, ремесленников и рабочих, безжалостная эксплуатация которых являлась основным источником огромных прибылей, получаемых английскими монополистами в Индии. Колониальный гнет тяжело сказывался и на положении местной буржуазии, занимавшейся промышленной деятельностью, особенно на положении владельцев мелких и средних предприятий, торговых и иных заведений. Именно указанные категории владельцев, а не мелкие и средние держатели акций крупных компаний составляли часть местной некрупной буржуазии (если брать различные слои индийской буржуазии), наиболее активно выступавшей против английских империалистов. Это и понятно. Конкуренция иностранных монополий, дискриминация различного рода — все это очень тяжело отражалось на деятельности небольших капиталистических предприятий, лишало их рынков сбыта, источников дешевого сырья и кредита. Значительная часть доходов мелких и средних капиталистов попадала в карманы английских монополистов, что зачастую приводило к полному разорению индийских предпринимателей. В то же время с развитием капитализма в стране все более усиливались противоречия между иностранными монополиями и индийскими феодальными элементами, с одной стороны, и всеми слоями местной национальной буржуазии — с другой.

Глава шестая

РАЗВИТОЕ ИНДИЙСКОЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Торгово-ростовщический капитал и возникновение индийского капиталистического предпринимательства

Капиталистическому способу производства предшествует долгий период вызревания необходимых предпосылок для возникновения новой формации. Такая подготовительная стадия известна в марксистской литературе как эпоха первоначального накопления капитала. К. Маркс убедительно доказал, что основное содержание ее заключается в двуедином процессе:

а) отделения непосредственных производителей от средств производства и превращения в свободных нищих, вынужденных продавать свою способность к труду и становиться наемными рабочими;

б) накопления значительных сумм денежного капитала (и стоящих за ними средств производства) в руках нарождающейся буржуазии, могущей превратить звонкую монету в производительный капитал, т. е. по-капиталистически (в целях получения прибавочной стоимости) соединить средства производства и наемного рабочего.

Материал предшествующих глав книги затрагивал или освещал многие аспекты проблемы первоначального накопления в Индии. В целом колониальное порабощение (а) изуродовало «нормальное» течение этого процесса и сделало его крайне мучительным для народа, (б) замедлило ход первоначального накопления и растянуло его на долгий промежуток времени. В результате многие явления, связанные с ним, далеко еще не завершились даже в наши дни. Поэтому в Индии в формировании кадров пролетариата и складывании национальной буржуазии наблюдался ряд специфических черт.

На протяжении колониального периода своей истории страна была сперва источником первоначального накопления, а затем аграрно-сырьевым придатком и источником огромных прибылей для капиталистической Англии. Это обескровливало ее. Поляризация капитала — на одном полюсе, наемного

труда — на другом тормозилась и искажалась. Значительная часть денежных средств уходила из Индии, а оставшаяся часть искала применения не в сфере капиталистического производства. Колоссальные массы нищавших и разорявшихся крестьян и ремесленников вынуждены были на все более кабальных условиях трудиться на помещика или ростовщика. Появившаяся со второй половины XIX в. многомиллионная армия безработных влачила жалкое существование. Десятилетиями главной «отдушиной» для обездоленного люда было не столько втягивание в капиталистическое производство, сколько нищенское существование и массовая гибель от голода и эпидемий.

В данном параграфе, исходя из задач настоящей главы, рассматриваются лишь некоторые вопросы, связанные с процессом первоначального накопления в Индии: проблема первоначального накопления денежного капитала и возникновения развитого (машинного) индийского капиталистического предпринимательства.

Маркс, исследуя пути перехода от феодального способа производства к капиталистическому, писал, что один из путей сводится к подчинению купцом производства, а не к превращению производителя в купца и капиталиста. «Как ни велико историческое значение последнего пути в качестве переходной ступени... все же этот путь сам по себе не ведет к перевороту в старом способе производства, так как он скорее консервирует и удерживает его как свою предпосылку... Подобные отношения повсюду стоят на пути действительного капиталистического способа производства и гибнут по мере его развития. Не совершая переворота в способе производства, они только ухудшают положение непосредственных производителей...»[1]. В порабощенной Индии этот путь в целом преобладал, он был особенно мучительным для масс.

Сама обстановка колониальной страны создавала предпосылки для аккумуляции денежных средств в течение долгого времени почти исключительно в руках экономических и политических прислужников англичан. Уже отмечалось непомерное, нездоровое для нормального развития разбухание низших форм капитала — торгового и ростовщического. Британская буржуазия, эксплуатируя страну как аграрно-сырьевой придаток, была заинтересована в создании крепкой торгово-посреднической и ростовщической сети.

Не удивительно поэтому, что гнет торгово-ростовщического капитала был особенно велик в районах производства товарных культур, например хлопка. «В результате всесторон-

---

[1] К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 25, ч. I, изд. 2, стр. 367.

него обследования, проведенного около пяти лет назад Индийским центральным комитетом по хлопку,— писал в 1934 г. экономист М. Висвесварайя, — было обнаружено, что 65% хлопкоробов занимают деньги у саукаров и местных банкиров (т. е. у мелких или крупных ростовщиков. — *А. Л.*), 13% — у кооперативных обществ и 15% — у своих землевладельцев (у помещиков. — *А. Л.*), которые большей частью авансировали свой собственный капитал»[2].

В специфических условиях Индии первоначальное накопление денежного капитала выражалось в первую очередь в росте индийского торгово-ростовщического капитала, что могло происходить главным образом вследствие его приспособления к эксплуатации страны английскими капиталистами в качестве рынка сбыта и источника сырья. Он был сначала частично агентом английского торгового капитала, затем в какой-то мере промышленного и, наконец, финансового капитала Великобритании. Индийский торгово-ростовщический капитал использовался для эксплуатации докапиталистических форм производства в Индии, для консервации их. Он являлся своеобразным приводным ремнем иностранного капитализма к полуфеодальной деревне и был тесно связан как с колониальным капиталистическим предпринимательством, так и с феодальными пережитками в сельском хозяйстве.

В предыдущих главах уже сообщались некоторые приблизительные данные о доходах торгово-ростовщической буржуазии и помещиков. Приведем еще цифры, относящиеся к началу 20-х годов XX в. и демонстрирующие источники и удельный вес главным образом непредпринимательских доходов части имущих классов Индии[3]:

1) проценты по задолженности деревенского населения, определяемой в 4 млрд. рупий из расчета 10% годовых (обычно процент гораздо выше. — *А. Л.*) — 400 млн. рупий;

2) рента помещикам (авторы подсчетов предполагали, что сумма, равная поземельному налогу, взимавшемуся государством, шла помещикам, если брать все провинции Индии) — 350 млн. рупий;

3) прибыли местного капитала, занятого в финансировании внутренней торговли и промышленности, исключая предпринимательский доход капиталистов (около миллиарда рупий из расчета 10% годовых), — 100 млн. рупий;

4) доходы деревенских лавочников, считая 100 рупий на одну деревню в год (750 тыс. деревень), — 75 млн. рупий;

5) различные доходы мелких торговцев, домовладельцев и др. — 75 млн. рупий.

---

[2] M. Visvesvaraya, *Planned economy for India*, Bangalore, 1934, p. 196.

[3] K. Shah and K. Khambata, *Wealth and taxable capacity of India*, Bombay, 1924, p. 234.

Таким образом, на долю перечисленных имущих слоев Индии приходилось около миллиарда рупий в год.

Торгово-ростовщическому, как и всякому, капиталу присуще внутреннее стремление к самовозрастанию. Известно множество примеров обогащения ростовщиков. Остановимся для иллюстрации на истории ростовщической семьи Гхатате. Ее родоначальник Гопалрао в середине XIX в. служил у одного марварийского дельца в г. Парди, близ Нагпура. В то время еще не было железной дороги, соединяющей Калькутту с Бомбеем, и Парди был главным рынком Нагпура. Скопив немного денег, Гопалрао стал заниматься мелкими ростовщическими операциями и торговлей зерном. Он преуспел в этом и к концу своей жизни имел около 10 млн. рупий. Третье поколение семьи Гхатате в 20-х годах XX в. владело полностью 49 деревнями, в 46 других получало 8 анн от каждой рупии дохода, собранного с крестьян деревни, и в 33 — меньше 8 анн от каждой рупии дохода. Кроме того, семье принадлежало 25 ростовщических контор (из них 3 в Нагпуре), производивших многомиллионные обороты, а также ряд жилых домов[4].

В 30-х годах XX в. в Центральных Провинциях имелись еще и такие фирмы, как дома Раджа Гокулдаса, Читнавис, Ботани, Бути, Ганпат Рао Панде, Мохта Хингангхатского. Разными путями появлялись и новые крупные ростовщики. Пандит Гаджадхар Прасад Патериа, например, богатейший ростовщик Джаббалпура, начал свою карьеру в конце XIX в. в качестве пуджари (оплачиваемого священнослужителя в храме). Сперва он ссужал небольшие суммы розничным торговцам и мелким купцам, а затем его капитал достиг 2 млн. рупий.

Происходило не только обогащение местных гобсеков, намечалась и определенная специализация в их деятельности. Так, местные банкиры-шроффы либо становились исключительно ростовщиками, либо совмещали банковские операции с другими видами деятельности (торговля тканями, зерном и пр.)[5].

Концентрация торгового и ростовщического капиталов приводила к созданию крупных и богатых фирм, наподобие торгово-ростовщических домов в странах средневековой Западной Европы, России и Японии, да и в самой Индии (знаменитый дом «Джагат сетхов»). Однако этот процесс не был связан с концентрацией промышленного капитала, так как

---

[4] «The Central Provinces provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Nagpur, 1930, p. 337.

[5] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Patna, 1930, p. 20.

его тогда еще не было (или он только зарождался). Это была непрочная концентрация торгово-ростовщического капитала, паразитировавшего на докапиталистических формах производства.

Крупные ростовщические дома имели многочисленные конторы в различных районах страны. Особенно широко раскинули свои сети ростовщики, принадлежавшие к торговым общинам марвари и гуджарати. При англичанах они расползлись почти по всей Индии. На юге действовали крупные ростовщики из касты четти. Торгово-посредническая деятельность позволила небольшому кругу торговцев сколотить довольно значительные состояния. Их операции не ограничивались пределами Индии: они помогали английским империалистам эксплуатировать трудящихся Бирмы, Малайи, Восточной Африки и других стран[6].

Колониальная эксплуатация Индии при консервации феодальных методов эксплуатации позволила местному торгово-ростовщическому капиталу достичь огромных размеров и долгое время выступать в качестве относительно самостоятельной силы, чего не было в государствах Европы эпохи позднего феодализма. Своим чрезмерным расцветом торговый и ростовщический капиталы обязаны колониальному режиму, тормозившему социально-экономическое и культурное развитие Индии.

Однако нельзя забывать и об их скрытых потенциях и о последствиях их операций. «Поскольку ростовщичество, — указывал Маркс, — выполняет двоякую роль: во-первых, создает вообще наряду с купеческим капиталом самостоятельное денежное имущество, во-вторых, присваивает себе условия труда, т. е. разоряет владельцев старых условий труда, — постольку оно является мощным рычагом для образования предпосылок промышленного капитала»[7].

На определенном этапе денежные накопления торговцев и ростовщиков стали важным условием и существенной предпосылкой создания индийского капиталистического предпринимательства. Таково одно из специфических проявлений диалектики развития капиталистического уклада в порабощен-

---

[6] О колоссальном размахе ростовщических операций четти, об огромных доходах, полученных ими, свидетельствует следующая выдержка из индийской газеты: «Небольшая группа шейлоков (они назывались наттукоттай четтиарами и происходили главным образом из дистрикта Рамнад в Тамилнаде) ограбила Бирму примерно на 2 млрд. рупий. Размер капитала, «вложенного» только в землю и образованного в результате того, что было просрочено время выкупа сотен тысяч закладных, составил 900 млн. рупий. Это почти на 400 млн. рупий превышает все британские «капиталовложения» в Бирме» («People's age», 5.IX.1948, p. 13).

[7] К. Маркс, *Капитал*, т. III, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. XIX, ч., II, изд. I, стр. 160.

ной Индии: из верного слуги англичан вырастал их конкурент[8].

«Превращению денежного капитала, — писал К. Маркс о развитии капитализма в Западной Европе, — образовавшегося путем ростовщичества и торговли, в промышленный капитал препятствовал феодальный строй в деревне, цеховой строй в городе»[9]. В Индии главным препятствием для такого превращения было английское господство. Но в то же время в условиях колониальной страны, когда захватчики сохраняли феодальные методы эксплуатации в деревне, местные предприниматели могли выйти лишь из среды преимущественно индийских торговцев-компрадоров и ростовщиков — давних пособников англичан по колониальной эксплуатации.

Следовательно, низшие формы индийского капитала и, что не менее важно, их особенности не являются изолированным порождением внутренних факторов социально-экономического и политического развития Индии; огромное влияние на их формирование оказали факторы внешние — цели и степень развития капитализма в Англии. Сложное сочетание этих двух групп факторов обусловило и специфику перелива денежного капитала в производственную деятельность, и специфику перерастания торговца и ростовщика в капиталистического предпринимателя. Те же внутренние и внешние условия (вернее, сочетание указанных причин) создали возможность осуществлять это перерастание по широкому фронту — от низших форм капиталистического предпринимательства до крупной фабрики или иного типа развитого капиталистического дела.

Уродливое становление местного капиталистического предпринимательства в промышленности можно отчетливо проследить на примере образования текстильных фабрик в Бомбее и Ахмадабаде. Здесь не было обычного для стран Запада вырастания из мелкотоварного производства мануфактуры, а затем уже фабрики. Еще в конце XVIII — начале XIX в. английский капитал подорвал или изуродовал развитие многих видов индийского ремесла и зачатков мануфактуры. Возобновившееся в последней трети XIX в. развитие

---

[8] Существо отношений между местными крупными компрадорами и ростовщиками и английскими колонизаторами передают предсмертные слова Джиджибхоя, одного из виднейших дельцов Бомбея середины XIX в. Этот верный слуга колонизаторов завещал потомкам не забывать, «что преданность британской короне является их первым делом, верность ей — первой добродетелью». Однако потомки постепенно начали произносить совершенно иные речи.

[9] К. Маркс, *Капитал*, т. I, — К. Маркс и Ф. Энгельс, Сочинения, т. 23, изд. 2, стр. 760.

мануфактуры протекало в неблагоприятных условиях. Поэтому фабричные предприятия в первых отраслях промышленности возникали, минуя мануфактурную стадию или во всяком случае ее развитую стадию.

Следовательно, особенности начального этапа становления капиталистического уклада в Индии заключались не только в том, что он частично слагался из насаждаемого извне предпринимательства колониального типа, но и в том, что индийская «половинка» этого уклада росла на необычной основе и необычным путем.

Первые индийские фабриканты и мануфактуристы вышли из тех слоев местных имущих классов, которые уже давно были помощниками английского капитала в деле колониальной эксплуатации, т. е. из среды торговцев-посредников и ростовщиков.

В различных районах страны переход их к предпринимательской деятельности осуществляется весьма неравномерно. Различны были также его характер, формы и зрелость, что явилось результатом неравномерности развития капитализма в отдельных областях.

Однако новоявленные предприниматели, как правило, долго не бросали прежнюю деятельность. Кроме того, большая часть торговцев и ростовщиков продолжала свои привычные, «исконные» операции. Даже в 1918 г. комиссия по обследованию индийской промышленности писала: «Обычно индийские капиталисты (под этим подразумеваются и ростовщики и торговцы. — *А. Л.*) занимаются традиционным делом — торговлей в деревне. Они ограничивали свои операции финансированием сельского хозяйства и существующих предприятий. Улучшение средств сообщения и более тесное соприкосновение Индии с внешним миром позволили торговцам использовать изменившуюся обстановку, но использовали они ее исключительно для того, чтобы увеличить объем своих традиционных операций. Как и помещики, они ссужали деньги земледельцам, тратили капиталы на приобретение земли, что приносило им значительные доходы. Они убеждались в том, что торговля, ростовщичество и в меньшей степени кредитование деревенских ремесленников могут принести огромные и надежные доходы, в то время как современные отрасли промышленности требуют технических знаний и сулят сомнительные и во многих случаях, очевидно, небольшие прибыли»[10].

Перерастание осуществлялось по широкому фронту, но в целом медленно и захватывало только часть торгово-ростов-

---

[10] «The Indian industrial commission, 1916—1918», vol. I, London, 1919. p. 64.

щического капитала[11]. До мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. в стране наблюдалось абсолютное возрастание торгово-ростовщических операций при одновременном увеличении удельного веса таких видов деятельности, которые были переходными к капиталистическому предпринимательству.

Первоначально у определенного круга торговцев и ростовщиков возникали отдельные элементы капиталистического предпринимательства, сочетавшиеся с традиционными операциями. Отпочкование чисто капиталистического предпринимательства происходило постепенно, с большими трудностями и завершалось лишь для части капиталистов, но общая тенденция развития проявлялась именно в этом.

Проиллюстрировать смешанную и разностороннюю деятельность крупных ростовщических фирм можно на примере известного марварийского дома Абирчанда, принадлежавшего семейству Дага. Банковский комитет Центральных Провинций писал: «Под названием фирмы Рай Бахадур Бансилал Абирчанд» функционирует единственный местный банк провинции. Он имеет здесь 8 отделений и за ее пределами — 17. Хотя эта фирма и не зарегистрирована, она ведет дело по методу современных европейских банков и даже применяет систему оплаты по чекам. Отличие ее от акционерных банков заключается в том, что она комбинирует торговлю с банковским делом и предоставляет авансы под залог недвижимости. Клиентура фирмы состоит из деловых людей, лиц, занятых операциями с хлопком, зерном, сахаром, золотом и серебром, из мелких торговцев, земледельцев, мелких промышленников и ремесленников. Среди ее вкладчиков можно найти государственных служащих, лиц свободных профессий и т. д. Иногда она получает в качестве депозитов благотворительные фонды. В зависимости от положения заемщика и характера предоставляемого фирме залога уровень заемного процента колеблется от 6 до 12. В зависимости от срока вклада процент на него колеблется от 4 до 6»[12].

О совмещении различных видов деятельности, о многослойности торговцев и ростовщиков и о богатстве крупных городских банкиров-ростовщиков позволяют судить данные (далеко не полные), относящиеся к провинциям Бихар и Орисса 20-х годов.

---

[11] Следует сказать, что относительная самостоятельность торгово-посреднических и ростовщических операций выражалась и в существовании специальных профессиональных организаций (типа торговых палат и т. п.). Так, Делийская ассоциация торговцев тканями, старейшая коммерческая организация Дели, объединила всех крупных купцов Дели, Каннура и Амритсара, торговавших иностранными тканями («Royal Commission on Indian currency and finance», vol. II, London, 1926, p. 425).

[12] «The Central Provinces provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 98.

Эти же данные показывают и степень концентрации капитала в руках верхушки банкиров-ростовщиков и торговцев:

Капитал (тыс. рупий)	Число шроффов
20—50	451
50—100	133
100—250	69
250—500	27
Свыше 500	6

Весь капитал 686 дельцов равнялся 55 млн. рупий; кроме того, они использовали около 20 млн. рупий заемного капитала. Примерно 15% средств направлялось в промышленность, 70% — в торговлю и 15% — в сельское хозяйство (речь идет о городских шроффах) и на кредитование потребления. Местные торговцы и ростовщики, особенно крупные, сочетали полуфеодальные и капиталистические методы эксплуатации индийских трудящихся[13].

В следующую, вторую, группу условно можно включить наиболее состоятельных местных банкиров, проживающих в сельской местности. В сельских районах Бихара и Ориссы действовало, например, 2530 крупных ростовщиков, выступавших и в качестве рентополучателей. Размер их ростовщических операций был различен: 57% ростовщиков вкладывало в операции до 20 тыс. рупий, 27% — 20 тыс. — 50 тыс., 11% — 50 тыс. — 100 тыс., 5% — свыше 100 тыс. рупий. Крупные деревенские ростовщики кредитовали главным образом помещиков: последние задолжали им 100 млн. из 240 млн. своей общей задолженности. Таким образом, кредиторы урывали значительную часть земельной ренты, получаемой задолжавшими им клиентами. Показательно, что 90 млн. рупий эта группа ссужала городским финансистам. В данном случае перед нами конкретный канал оттока не находивших себе прибыльного применения денег из сельских районов в города.

Третий слой торгово-ростовщического капитала был представлен мелкими деревенскими лавочниками и ростовщиками, общая численность которых в указанной части Индии достигала 100 тыс. Задолженность населения этим лицам составляла 1550 млн. рупий. Вторая, или средняя, категория

---

[13] Банковский комитет Бихара и Ориссы писал, что «ростовщические операции местных торговцев-ростовщиков переплетаются с другими смежными видами деятельности, такими, как заминдари (т. е. деятельность в качестве помещика. — *А.Л.*), торговля тканями, зерном и драгоценными металлами; они также были заинтересованы в мукомольных и маслоделательных фабриках» («The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 19).

ростовщиков ссудила своим деревенским собратьям небольшими суммами 50 млн. рупий[14].

Приведенное деление на группы, конечно, во многом условно, но оно важно для понимания этапности становления индийского капиталистического предпринимательства и его дальнейшей эволюции. Существование различных категорий владельцев денежного капитала позволяло почти одновременно создавать разные виды капиталистического предпринимательства, которое развивалось затем по своим внутренним законам. Из слоя крупной торгово-ростовщической буржуазии вышли фабриканты, банкиры и другие дельцы, из средней — владельцы более мелких капиталистических заведений, а основная масса ростовщиков-торговцев продолжала получать доходы главным образом от взимания процентов с мелких товаропроизводителей (крестьян, ремесленников и малоимущих горожан).

Для развития возникшего капиталистического уклада (в первую очередь индийской его части) торгово-ростовщический капитал, обслуживавший традиционные сферы деятельности, становился внешним и противоречивым фактором. Низшие виды капитала вновь и вновь способствовали появлению уже на более широкой базе местного капиталистического предпринимательства, но в то же время тормозили развитие имевшихся капиталистических заведений. Так, например, кожевенная промышленность Мадраса, очень важная для провинции, в какой-то степени работала на заемных средствах, полученных у экспортных фирм (в этом случае процент колебался от 9 до 12) или у местных торговцев (тогда процент достигал 24 и 30).

«Различные мелкие компании в Бенгалии, Бихаре и Орисе, в Соединенных Провинциях, — писал П. Локанатхан, — в получении необходимого им краткосрочного капитала зависят от ростовщика, который ссужает их деньгами под очень высокий процент»[15]. Это порождало противоречия между предпринимательской и ростовщической буржуазией.

Богатые ростовщики давали долгосрочные кредиты и фабричным предприятиям. «Бомбейский комитет (речь идет о банковском комитете 1929 г. — *А. Л.*) отмечал, что шрофф иногда предоставляет долгосрочный капитал даже для нужд промышленности. В некоторых случаях он держит облигации промышленных предприятий или авансирует деньги под залог акций; порой предоставляет долгосрочные займы под обес-

---

[14] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, pp. 35, 42.

[15] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, London, 1937, pp. 194—195.

печение основного капитала предприятий»[16]. Многие крупные индийские капиталисты совмещали в своем лице и дельца эпохи первоначального накопления и современного предпринимателя.

Местный банкир-ростовщик нередко выступал и как торговец, и как предприниматель, и как помещик. Так, «один крупный бхагалпурский шрофф вкладывает краткосрочные депозиты в приобретение краткосрочных «хунди» (векселя местных банкиров. — *А. Л.*) или в операции с одеждой и зерном, долгосрочные же депозиты тратит на кредитование своих промышленных предприятий, а собственный капитал пускает на займы под залог земли, так как эти сделки заключаются на очень длительный срок»[17].

И, наконец, как было показано на примере текстильных фабрик Бомбея и Ахмадабада, торгово-ростовщический капитал основывал фабричные промышленные предприятия и перерастал в промышленный капитал.

Эти разные формы, а иногда и этапы эволюции местных торговцев-ростовщиков в получателя прибавочной стоимости по мере развития капитализма повторялись и в других районах Индии. Однако переход от торгово-ростовщической деятельности к капиталистическому предпринимательству оставался, как правило, незавершенным. Он и не мог завершиться для всей массы торговцев и ростовщиков в условиях господства английского капитала и сохранения феодальных пережитков в деревне. Даже для отдельных лиц этот процесс растягивался на многие годы и не заканчивался. Ранее упоминался ростовщический дом Мохта Хингангхатского. Эта марварийская семья очень давно занималась ростовщическими, банкирскими операциями в княжестве Биканир и сколотила крупное состояние. Семейство Мохта, члены которого были к тому же крупными помещиками, стало одним из первых среди торгово-ростовщической общины марвари вкладывать свои капиталы в текстильную промышленность. К концу второй мировой войны Гопалдас Мохта возглавлял «Лакшми бэнк» в Аколе и являлся единственным собственником текстильной фабрики «Р. С. Рекчанд Гопалдас Мохта спининг энд уивинг миллз». Кроме того, ему принадлежали маслодельные фабрики, рисорушки, хлопкоочистительные и прессовальные предприятия, шахты. Он соединял в одном лице ростовщика, банкира, промышленника и помещика.

Крупные индийские ростовщики-торговцы, а нередко и помещики вкладывали свои капиталы в различные формы ка-

---

[16] B. Ghose, *A Study of the indian money market*, London, 1943, p. 145.

[17] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 191.

питалистической промышленности — от работы на дому до фабрик. Этот процесс протекал неравномерно не только во времени, но и в пространстве. Огромные средства, полученные главным образом от эксплуатации крестьян и сосредоточенные в значительной мере в руках небольшого круга крупных ростовщиков — торговцев — банкиров, затем частично шли на строительство капиталистических предприятий, включая мелкие. Так, небольшими заведениями по производству биди, расположенными в Бихаре и Ориссе, владели видные гуджаратские и марварийские капиталисты, представители старинных ростовщических общин. «Весь капитал маслодельных фабрик, мукомольных и рисовых предприятий и шелковых мастерских, — писал банковский комитет Бихара и Ориссы, — принадлежит частным лицам, главным образом марварийским торговцам и банкирам, которые сами предоставляют им оборотный капитал или прибегают иногда к поддержке местного денежного рынка и акционерных банков»[18].

Сосредоточение значительного числа мелких и средних предприятий в руках сравнительно небольшой кучки предпринимателей, являвшихся одновременно торговцами-ростовщиками, давало им возможность усилить не только эксплуатацию рабочих, но и ограбление крестьянства. В 1923—1924 гг. в Центральных Провинциях, например, возникло довольно много хлопкоочистительных и прессовальных предприятий, «после чего в ряде хлопковых центров были образованы хлопкоочистительные или прессовальные пулы (объединения)»[19]. В результате ряд предприятий закрылся, но чистая прибыль, получаемая действовавшими фабриками, делилась между владельцами всех предприятий в соответствии с числом принадлежавших им прессов и хлопкоочистительных предприятий. Пулы давали возможность взвинчивать цены. «Эта система, — вынужден был признать банковский комитет по Центральным Провинциям, — существует для того, чтобы поддержать плату за очистку и прессовку на высоком уровне. Мы получили ряд жалоб, что такая высокая плата неблагоприятно отражается на сельскохозяйственном производстве»[20].

Положение колониальной страны обусловило рекрутирование местной крупной торгово-промышленной буржуазии из слоев, тесно связанных с английскими колонизаторами и заинтересованных в сохранении полуфеодальных методов эксплуатации крестьянства. Индийская буржуазия, посвятив-

[18] Ibid., p. 97.
[19] «The Central Provinces provincial banking enquiry committee 1929—1930», vol. I, p. 219.
[20] Ibid., p. 220.

шая себя предпринимательской деятельности, происходила из торгово-посреднических и ростовщических слоев и в дальнейшем не порывала связей с ними. Ее ряды и по настоящее время пополняются новыми предпринимателями — выходцами из того же имущего слоя.

Таты, карримбхои, джиджибхои, гокулдасы, вадии, петиты, представляя долгое время в значительной мере торговый (посреднический) и ростовщический капитал, действовавший в полуфеодальной деревне, одновременно все больше выступали как представители и фабричного промышленного капитала.

В подобных условиях важную роль приобретает изучение формы перерастания торгово-ростовщического капитала в относительно крупное самостоятельное капиталистическое предпринимательство.

2. Становление местного развитого капиталистического предпринимательства и индийские управляющие агентства

Развитие капиталистического уклада в Индии началось во второй половине XIX — начале XX в., т. е. тогда, когда капитализм в Западной Европе и в Северной Америке вступал в монополистическую стадию. Под воздействием внутренних и внешних факторов уже первые крупные индийские капиталисты, вышедшие из среды торговцев и ростовщиков, до известной степени должны были перенимать материально-организационные формы и некоторые методы британского капитализма.

Так, индийские фабриканты заимствовали у англичан форму управляющего агентства (впрочем, здесь наблюдалось очень сложное взаимовлияние английских и индийских институтов)[21]. Однако следует сразу же подчеркнуть принципиальное отличие английских управляющих агентств от индийских. Первые выросли в результате развития английского капитализма вширь, распространения его на чужие территории, в частности на колониальную Индию. Вторые же явились следствием уродливого развития местного капитализма в колониальной стране при сохранении полуфеодальных и ростовщических приемов эксплуатации основной массы населения.

Если английские агентства были средством порабощения и эксплуатации Индии, то индийские — одной из специфиче-

[21] Уже в 1858 г. была образована акционерная компания, контролировавшаяся управляющим агентством «Фрамджи энд компани». Она руководила первой хлопчатобумажной фабрикой Бомбея «Ориентл миллз». Позже фабрики, основывавшиеся в Бомбее и Ахмадабаде, попадали, как правило, под контроль тех или иных управляющих агентств.

ских форм, в которых проявлялось стремление местного капитала к самостоятельной предпринимательской деятельности в фабричной промышленности. Но сама форма указывала на тесную связь индийских фабрикантов с английским капиталом и носителями феодальных пережитков в стране. Индийские агентства также были своеобразным видом «насаждения» фабричного капиталистического предпринимательства. Однако данный процесс резко отличается от того, который был представлен английскими агентствами. Речь идет об особом пути становления местной фабричной промышленности в условиях колониальной и полуфеодальной страны в эпоху империализма.

К началу XX в. индийские управляющие агентства являлись формой самостоятельной организации и развития индийского капитала, начавшего перерастать из торгово-ростовщического в промышленный (фабричный) капитал и перескакивавшего через некоторые промежуточные этапы капиталистического развития. В самой этой организации преломились многие черты колониального пути становления капиталистического уклада. Краткий анализ эволюции данного специфического института капиталистического предпринимательства позволит лучше понять особенности развития индийского капитализма в целом.

Некоторые ведущие торговые дома, из которых выросли первые местные управляющие агентства, были связаны с теми или иными машиностроительными фирмами Англии. Торгово-посредническая деятельность крупнейших дельцов помогала налаживать эти связи. Но британские бизнесмены предпочитали сбывать в колонию устаревшее оборудование, и не удивительно, что некоторые индийские фабрики превращались в «музей текстильного оборудования», как их тогда называли.Стоимость строительства текстильной фабрики в Индии в 2—3 раза превышала стоимость такого же строительства в Англии. Плохо было и с техническими кадрами.

Первые индийские фабрики в Бомбее были основаны на капиталы, нажитые в посреднической торговле, путем ростовщичества и т. д. Уровень концентрации производства, достигнутый к этому времени в Англии и в других западноевропейских странах, определял размеры сходных предприятий в Индии (иначе они были бы не конкурентоспособны).

К концу XIX в. уже имелось несколько десятков индийских управляющих агентств. Учредители новой компании обычно становились и ее управляющими агентами. Если имелся сильный конкурент, с ним иногда заключали соглашение, по которому ему отчислялась определенная доля доходов агентства; он же предоставлял часть капитала, необходимого для организации компании. Этот метод доволь-

но часто практиковался в Ахмадабаде. После образования фирмы борьба за право быть управляющим агентом между самими агентствами еще более обострялась. Слабые гибли. По сведению С. Ратнагара, за период с 1895 по 1905 г. в Бомбее прекратили существование 23 агентства (руководили 26 фабриками), а с 1905 по 1915 г. — 21 (24 фабрики); как правило, это были более мелкие фирмы.

Индийские управляющие агентства долгое время действовали почти исключительно в хлопчатобумажной промышленности Западной Индии. Сфера их операций в промышленности была в отличие от английских крайне ограниченной, тем более ограниченной, что и в этой отрасли (в Бомбее) британский капитал занял очень сильные позиции.

Таблица 22

Распределение управляющих агентств Бомбея между группами буржуазии и концентрация производства*

Группа буржуазии	1895 г.		1915 г.		1925 г.					
	агентства	фабрики	агентства	фабрики	агентства	фабрики	веретена	ткацкие станки	рабочие	капитал (рупии)
Парсы . .	15	22	14	25	13	22	978 200	25 600	54 700	35 992 000
Индусы . .	27	30	11	18	17	19	831 740	15 150	28 800	33 345 000
Мусульмане	4	4	7	11	3	15	587 650	10 810	26 500	32 153 430
Европейцы** . .	4	14	8	29	8	25	1 073 500	21 660	44 500	96 161 200

* «Bombay industries: the cotton mills», Bombay, 1927, p. 54.

** С. Ратнагар выделил фирму Сассунов в особую группу еврейской буржуазии. Ее следует, на наш взгляд, включать в число европейских (т. е. английских) агентств. Сассуны в XX в. англизировались и представляли одно из ответвлений британской монополистической буржуазии в Индии.

Из табл. 22 видно, что 8 английских управляющих агентств (т. е. не менее 20% их общего числа) контролировали более 30% фабрик, свыше 31% веретен, около 30% ткацких станков и эксплуатировали примерно 29% рабочих всех текстильных фабрик Бомбея. Эти цифры убедительно показывают, что даже в «цитадели» индийского капитала — хлопчатобумажной промышленности — британские монополии обладали крепкими позициями. Некрупные английские капиталисты иногда выступали партнерами местных фабрикантов. Так, управляющее агентство «Манилал Марсден энд компани» в Ахмадабаде по сути дела было смешанной англо-индийской компанией.

На протяжении десятилетий подавляющая масса местных агентств контролировала одну, от силы две фабрики и представляла средний или крупный по тому времени индийский промышленный капитал.

С развитием местного фабричного капиталистического предпринимательства эволюционировало и менялось содержание деятельности некоторых управляющих агентств. В тех частях страны или в тех отраслях промышленности, где капитализм развивался преимущественно вглубь, они становились формой концентрации и централизации капитала ведущих фирм. В Бомбее, например, текстильная промышленность с самого начала характеризовалась сравнительно высоким уровнем концентрации производства. Дальнейшее ее развитие вело не столько к увеличению числа фабрик, сколько к еще большей концентрации и централизации капиталистического производства. За период с 1915 по 1925 г. здесь была построена только одна текстильная фабрика («Прайм миер миллз»), но число установленных на предприятиях веретен увеличилось на 433,6 тыс., а ткацких станков — на 19,2 тыс. Оплаченный капитал фабрик возрос на 127 455 тыс. рупий. В производство было втянуто 36 тыс. новых рабочих.

После окончания первой мировой войны в некоторых районах страны, где раньше имелись только предприятия английских капиталистов, появились фабрики, основанные местными торговцами и ростовщиками. Это — второй путь становления местного фабричного предпринимательства при развитии капитализма вглубь.

Однако новые фабрики, как правило, уступали по размерам английским.

В Соединенных Провинциях, например, в течение более 50 лет все крупные промышленные предприятия, главным образом текстильные, создавались исключительно английскими дельцами. Это были фабрики, каждая из которых имела в 1905 г. не менее 40 тыс. веретен и 500 ткацких станков. К таким фабрикам принадлежали «Элджин», «Муир», «Канпур котн» и «Виктория миллз» в Канпуре, где сосредоточивались почти все ведущие предприятия провинции. «Только после 1921 г. несколько энергичных индийских промышленников тоже занялись этим делом. Они относились к тому типу индийских торговцев, который имеет большой опыт, но слабую техническую подготовку»[22]. Построенные ими фабрики имели от 20 тыс. до 40 тыс. веретен и от 500 до тысячи ткацких станков.

---

[22] M. Mehta, *The Structure of cotton-mill industry of India*, Allahabad, 1949, p. 134.

Примерно аналогичный процесс проходил и в большинстве других районов страны. Вначале английские бизнесмены основывали некоторое число фабричных или иных предприятий, становившихся монополистами в той или иной отрасли, в том или ином районе. Затем кое-кто из самых разбогатевших местных торговцев-ростовщиков и другие состоятельные лица тоже начали строить промышленные предприятия, на первых порах уступавшие по величине английским. Любопытно, что английские предприниматели иногда весьма «оригинально» характеризовали новые предприятия: так, английский джутовый король Дэвид Юл назвал индийские фабрики «Элиас», «Бирла», «Дайарам Поддар», «Хукумчанд», «Адамджи» и «Раджа Джаноки Нат Рой», которые стали возникать или приобретаться индийцами в джутовой промышленности, иностранными фирмами в Индии.

По мере развития капитализма в различных частях Индии форма управляющих агентств перенималась все новыми группами местных крупных ростовщиков и торговцев. В Центральных Провинциях в 20-е годы XX в., сообщалось в отчете банковского комитета, «многие туземные банкиры (т. е. ростовщики-торговцы. — *А. Л.*) владеют хлопкоочистительными предприятиями и действуют в качестве управляющих агентов хлопчатобумажных фабрик»[23].

Таким образом, дальнейшая эволюция капиталистического производства в существующих отраслях промышленности вела к выделению небольшого числа разбогатевших агентств из основной массы их менее удачливых собратьев. Однако строительство новых фабрик, демонстрировавшее расширение капиталистического уклада, приводило к возникновению значительного числа новых индийских управляющих агентств. Затем из этого последнего слоя опять выделялась группа усилившихся агентств, происходили аналогичные процессы, а следующая волна расширения местного капитализма несла (до второй мировой войны) новую массу местных агентств.

Распространение управляющих агентств как формы местного капиталистического предпринимательства в промышленности было связано с тем, что средства, нажитые отдельными торговцами и ростовщиками, были недостаточны для основания более или менее крупных фабричных предприятий. Нужны были дополнительные источники получения капитала.

Существование индийских управляющих агентств давало возможность использовать и деньги, привлеченные со стороны при помощи акционерной формы предприятия, хотя нужно

[23] «The Central Provinces provincial banking enquiry committee 1929—1930», vol. I, p. 338.

заметить, что до первой мировой войны и даже после нее акции были сосредоточены в руках узкого круга лиц. Иногда средства частично предоставлялись теми торговцами, у которых фабрика обязывалась покупать сырье или через которых она сбывала свои товары.

Для привлечения необходимого денежного капитала пускались в ход семейные и деловые связи и, что особенно характерно для дельцов Индии, использовалось внутрикастовое кредитование: члены одной касты или общины оказывали друг другу финансовую поддержку; этим особенно были знамениты марвари и четти[24]. Этим занимались и иные кастовые или религиозные общины на всех ступенях капиталистического бизнеса. Например, на юге Индии руководство некоторых кооперативных обществ состояло из камма, редди, брахманов (высшие касты в сельских районах), и они не брали на работу представителей других общин. Если председателем кооперативного общества был редди или брахман, то соответственно все служащие также состояли из редди и брахманов[25].

На помощь банков при основании фабрики нечего было рассчитывать, их было мало, а главное — структура банковского дела обусловливала не поощрение индийского предпринимательства в промышленности, а эксплуатацию страны как аграрно-сырьевого придатка Великобритании.

Не следует смешивать различные этапы финансирования фабричного капиталистического предпринимательства через управляющее агентство. Первый — превращение торгово-посреднических фирм или торгово-ростовщических домов в управляющие агентства и мобилизация значительных масс своего и чужого денежного капитала для строительства капиталистической фабрики. Второй — привлечение новых сумм чужого денежного капитала для поддержания или расширения существующего капиталистического предпринимательства. Следовательно, связь последнего с торгово-ростовщическим капиталом обнаруживалась не только в том, что оно «вышло» из него, но и в том, что развитие (а в трудные времена и существование) организационно и хозяйственно обособлявшихся видов капиталистического предпринимательства в значительной степени зависело от продолжавшегося перелива денежных накоплений в сферу капиталистического предпринимательства.

---

[24] Многочисленные факты, свидетельствующие о внутрикастовом кредитовании индийской фабричной промышленности во второй половине XIX в., и их анализ читатель найдет в книге В. И. Павлова «Формирование промышленной буржуазии в Индии» (М., 1958)

[25] «All-India rural credit survey. Report of the committee of direction»; vol. II, The General report, Bombay, 1954, p. 55,

Долгие годы отдельные участки местного фабричного производства росли не только за счет капитализации прибавочной стоимости, созданной в них же, но и за счет притока денежных накоплений извне. Местные агентства стремились в своей сфере направлять и контролировать притекающий денежный капитал. Но использовали они не экспортируемый из Англии капитал, а свои средства и средства местных имущих классов, полученные в результате торгово-ростовщической и помещичьей эксплуатации трудящихся. Часть накоплений верхушки имущих классов — торговцев-посредников, ростовщиков, помещиков, князей[26] — превращалась в руках управляющих агентств в производительный капитал.

Реализация на бирже части акций подконтрольной компании позволяла укрепившимся управляющим агентствам получать учредительскую прибыль и применять для своего обогащения новые массы чужого капитала, не теряя власти над подконтрольной компанией. Если на Западе фабриканты увенчали пирамиду мелких вкладчиков капитала — рантье, то в Индии вначале возникала капиталистическая фабрика, а потом уже управляющее агентство «подводило» под нее через акционерную форму подконтрольной компании основание — разношерстную массу инвесторов (перед нами опять смешение и нарушение нормальных капиталистических процессов).

Ускорившееся после первой мировой войны развитие капиталистического предпринимательства в Индии сопровождалось усложнением его структуры. В фабричной промышленности это выразилось в росте акционерного капитала, не принадлежавшего индийским управляющим агентствам.

Из табл. 23 видно, что управляющие агентства предоставляли фабрикам только от 21 до 24% всех капиталов, остальной же капитал был в значительной мере получен на стороне. Данные таблицы позволяют судить и о некоторых особенностях капиталистического предпринимательства Ахмадабада — так называемых частных вкладах. Фабриканты города вышли в основном из среды крупных банкиров-ростовщиков, шроффов, которые, как уже было показано на примере фирмы Абирчанд, принимали вклады. Занявшись промышленной деятельностью, шроффы не прекратили ростовщических операций и сохранили клиентуру, но получаемые средства в известной мере направляли в промышленность. Под названием «частные вклады» скрывалось и внутрикастовое кредитование. Репутация и связи крупных шроффов были, так ска-

[26] Интересно отметить, что самым крупным акционером группы фабрик, контролировавшихся управляющим агентством «Е. Карримбхой энд санз», был сиьнейший феодальный властитель Индии — низам Хайдарабада.

Таблица 23

Источники капитала 64 фабрик Бомбея и 56 фабрик Ахмадабада в 1930 г.*

Источник	Бомбей		Ахмадабад	
	тыс. рупий	процент к итогу	тыс. рупий	процент к итогу
Управляющие агентства	53,2	21	26,4	24
Частные вклады	27,3	11	42,6	39
Акционерный капитал	121,4	49	34,0	32
Выпуск облигаций	23,8	10	0,8	1
Банковские ссуды	22,6	9	4,2	4

* «The Indian central banking enquiry commission», vol. I, Calcutta, 1931, p. 278.

зать, ручательством за сохранность этих вкладов. Недаром во главе индийских управляющих агентств обычно стоял известный торговец или ростовщик, а само агентство носило его имя[27].

Многое из того, что говорилось о методах обогащения английских управляющих агентств, применимо (по форме) и для характеристики индийских агентств. Чтобы усилить свою финансовую мощь и власть над подконтрольными компаниями, крупные агентства практиковали перекрестное кредитование компаний своей группы. Так, в 1927 г. несколько текстильных фабрик Бомбея, руководимых агентством «Карримбхой Ибрагим энд сан», приобрело акции другой компании этой группы, «Праймиер миллз», в следующем размере (рупии)[28].

«Фазалбхой миллз» . . . . . на 457 130
«Пирл миллз» . . . . . на 361 130
«Кресент миллз» . . . . . на 361 130
«Индиан бличинг компани» . . . . . на 192 000

[27] Экономисты Д. Самант и М. Мульки писали: «Индийские деловые дома, подражая европейским фирмам, занимаются краткосрочным кредитованием предприятий своих клиентов. Подобный способ финансирования, возможно, вызван тем, что в стране нет промышленных банков... Интересно отметить,—продолжали они,— что практика помещения «частных вкладов» в промышленные предприятия популярна у компаний, находящихся под контролем индийского капитала (их принимал даже металлургический комбинат «Тата айрн энд стил компани».—*А.Л.*), но в компаниях, находящихся под контролем европейцев, она не так распространена. Это объясняется тем, что европейские компании создаются с огромным акционерным капиталом, из которого покрываются расходы и на основной, и на оборотный капитал; кроме того, они находятся в более благоприятном положении в смысле получения банковских займов и авансов на льготных и выгодных условиях» (D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India*, Calcutta, 1937, pp. 40, 124).

[28] N. Das, *Industrial enterprise in India*, London, 1938, p. 155.

Отчисления от прибылей, так называемые расходы на управление, плата директорам, различные комиссионные, махинации с фондами компаний приносили индийским управляющим агентствам значительные доходы. Зачастую в тех случаях, когда подопечные компании несли потери, индийские, как и английские, управляющие агентства продолжали получать прибыль (табл. 24).

Таблица 24

Убытки отдельных компаний и доходы управляющих агентств* (тыс. рупий)

Компании (английские и индийские)	Год	Убытки компаний	Комиссионные агентства
„Майер Сассун милльз"	1929	145,4	36
„Е. Д. Сассун юнайтид милльз"	1929	2125,7	120
„Эдвард Сассун милльз"	1929	309,3	36
„Дэвид милльз компани"	1929	543,6	12
„Е. Д. милльз"	1928/29	375,8	36
„Пирл милльз"	1928/29	613,6	36
„Фазалбхой милльз"	1928/29	578,3	36
„Карримбхой милльз"	1928/29	452,6	40
„Кресент милльз"	1928/29	334,6	12
„Индиан бличинг компани"	1928	99,7	24
„Финдлей милльз"	1929	119,9	36
„М. Гокулдас спиннинг энд уивинг компани"	1928/29	938,8	36
„Монокджи Петит милльз"	1928	294,4	277
„Мадхаджи Дхарамси манюфэкчуринг компани"	1929/30	359,3	35
„Кохинур милльз"	1929	57,6	12
„Фрамджи Петит милльз"	1929	407,6	12

* N. Das, *Industrial enterprise in India*, p. 154.

Развитие индийских управляющих агентств было одним из ведущих путей складывания слоя крупных фабрикантов. Но сама эта форма, пронизанная паразитическим духом торгово-ростовщического стяжательства колониальной страны и испытывавшая влияние «гениальных» финансовых афер европейских монополий, долго препятствовала появлению «образованного» индийского бизнесмена. Нередко «проделки» английских и индийских агентств достигали таких размеров и осуществлялись такими методами, что С. Ратнагар, связанный с крупным индийским капиталом Бомбея, вынужден был признавать: «Казалось, всякое представление о честной торговле, честном производстве было поставлено на голову. Создавалось общее впечатление, что промышленность существу-

ет исключительно для поддержания гигантской системы надувательства»[29].

Нравы основателей агентств, привыкших обогащаться за счет чужой хозяйственной деятельности и не очень заботившихся о последствиях, механически переносились на новый, капиталистический вид хозяйствования, что тормозило развитие последнего. Наиболее ясно это видно из следующих фактов. Данные комитета по тарифным вопросам показывают, что бомбейские хлопчатобумажные фабрики за период с 1917 по 1925 г. должны были отчислить в амортизационный фонд 123,2 млн. рупий (при норме отчисления 2,5% стоимости зданий и 5% стоимости машин в год), а перевели только 90 млн. рупий. 33,2 млн. рупий основного капитала было изъято из производства. Зато за восемь лет, с 1915 по 1922 г., эти фабрики выплачивали средний дивиденд в размере 53% на капитал в 125 млн. рупий, и общая сумма дивидендов за этот период составила 500 млн. рупий.

То же происходило в Ахмадабаде. Некоторые фабрики за три года (1923—1925) при норме амортизации 4% должны были отчислить 12 млн. рупий в амортизационный фонд, а на деле отчислили 8,1 млн., т. е. «проели» 4 млн. рупий основного капитала. Но зато они выплатили 12,1 млн. рупий дивидендов. «Положение в других отраслях промышленности не лучше, если даже не хуже»[30].

Авторы этих подсчетов исходили из низкой нормы амортизации и не принимали во внимание моральный износ, даже когда речь шла о крупных предприятиях. Одной из важнейших причин, по которой проблема амортизации в Индии игнорировалась, была система управляющих агентств. С самим амортизационным фондом агентства производили различные манипуляции. «Всякий раз, когда комиссионные управляющего агентства устанавливаются на основе полученных прибылей, — писали Д. Самант и М. Мульки, — амортизационные расходы не исключаются из той суммы, из которой выводятся комиссионные. Текущие расходы, в том числе на замену изношенного оборудования, в указанную сумму не входят. Это соблазняет агентов переводить текущие расходы в амортизационный фонд и, таким образом, увеличивать свое вознаграждение»[31].

Приведенные факты свидетельствовали о сложном харак-

---

[29] «The Bombay industries: the cotton mills». A review of the progress of the textile industry in Bombay from 1850 to 1926 and the present constitution, management and financial position of the spinning and weaving factories, ed. by Rutnagur», Bombay, 1927, p. 51.

[30] D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India,* pp. 159—160.

[31] Ibid., p. 167.

тере воспроизводства в Индии. В натуральной форме оно не могло совершаться без поставок иностранного оборудования, а в стоимостной форме осуществлению его мешали частично британские монополии (паразитизм перезрелого капитализма), частично индийские агентства (паразитизм недоразвившегося и уродливого крупного местного капитала).

Махинации крупного капитала, в том числе управляющих агентств, в период экономических потрясений приводили к нередким банкротствам и к серьезному ущербу для рядовых акционеров. Например, во время кризиса 1929—1933 гг. в результате краха компании «Индур миллз», находившейся под контролем группы Карримбхоя, акционеры потеряли 5,2 млн. рупий. Подобные банкротства вызывали резкое недовольство у некоторых групп индийской буржуазии и других слоев имущих классов, обладавших акциями различных компаний. Осознание своих особых интересов и, главное, стремление защищать их привело к созданию нескольких организаций, представлявших интересы акционеров в противовес управляющим агентствам. Первая такая организация — Ассоциация акционеров Бомбея — возникла в 1928 г. В 1934 г. была создана аналогичная, хотя и более умеренная по взглядам ее участников ассоциация в Ахмадабаде. Члены этих организаций весьма активно выражали свое возмущение деятельностью управляющих агентств. По заявлению председателя Ассоциации акционеров Бомбея А. М. Каджи, даже «наиболее ревностные защитники системы управляющих агентств должны признать, что она изжила себя и не способна удовлетворить нужды современного бизнеса»[32].

Особенно известен был своими резкими выступлениями против злоупотреблений агентств другой руководитель этой ассоциации — Сахраб Давар. Об активности указанной организации свидетельствует следующий факт: в 1933 г. было проведено 47 собраний и 32 заседания различных подкомитетов по многим вопросам[33]. Эти данные демонстрируют появление новых и довольно многочисленных прослоек местной буржуазии, связанных с развитым капиталистическим предпринимательством и имевших серьезные разногласия с управляющими агентствами.

Деятельность агентств была разнородной. Большинство из них осуществляло контроль над одной акционерной компанией, меньшее число — над несколькими и лишь отдельные — над многими. По мере концентрации производства и капитала усиливалась тенденция к захвату как можно большего числа компаний в самых различных отраслях. Сосредо-

[32] «Commerce», 3.II.1934, p. 154.
[33] «Commerce», 31.III.1934, p. 472.

точение контроля в руках незначительного числа крупных агентств осуществлялось за счет гибели более мелких фирм. Централизация происходила и путем захвата одной группой агентств других, причем последние иногда продолжали свое внешнее самостоятельное существование.

Во второй главе приводились сведения о развитии ведущего (по величине капитала) индийского управляющего агентства «Тата». Оно являет первый пример вырастания местной монополистической группировки из рядов индийской крупной буржуазии. Форма агентства прекрасно подошла и для нового содержания. Послевоенные операции концерна Тата отражают дальнейшее как отраслевое, так и территориальное расширение сферы его деятельности. С окончанием в 20-е годы строительства гидростанций в Западной Индии мощь концерна и его прибыли сильно возросли. «В Бомбее, — писала В. Энсти, — очень трудно судить, какая цена (на электроэнергию. — *А. Л.*) может считаться «справедливой», так как интересы различных компаний Тата переплелись и они образовали одну большую монополию. Гидроэлектрические компании, действующие как единое целое, заключили с фабриками, трамвайными компаниями и железными дорогами совместные контракты и дали гарантии друг другу. Размеры установленной цены, следовательно, ограничиваются конкуренцией электроэнергии, с одной стороны, угля и нефти — с другой, ибо между гидроэлектрическими компаниями конкуренции нет»[34]. «Бомбей илектрик саплай энд трэмуэй компани», — писал другой экономист, — практически обладала монополией на освещение города»[35].

Большую роль в создании электрического треста Бомбея с самого начала играли американские монополисты. В 1929 г. одна из подконтрольных Моргану компаний стала совместно с концерном Тата руководить гидростанциями в Западной Индии[36].

Поиски новых рынков сбыта, дешевой рабочей силы, дешевого сырья в целях увеличения прибыли заставляли крупнейших местных капиталистов проникать в новые районы стра-

---

[34] V. Anstey, *The Economic development of India*, London, 1929, p. 34.
[35] T. Harris, *Tata Jamshedji Nusserwanji*, London, 1925, p. 243.
[36] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 137. — Индийский журнал следующим образом излагал условия соглашения: фирма Тата разделит с американским синдикатом управление компаниями «Тата пауэр», «Тата хайдро-илектрик» и «Андхра вэли пауэр». Американский синдикат получит половину прав и уплатит в виде компенсации 3750 тыс. рупий. Управляющее агентство этих компаний будет преобразовано в частную акционерную компанию, руководство которой будет состоять из семи директоров. Четыре назначаются синдикатом (причем двое будут американскими экспертами, а двое — индийскими) и три — фирмой Тата.

ны. Это приводило к усилению конкуренции не только с английскими монополиями, но и с местной буржуазией различных национальных областей Индии.

Руководители концерна Тата после первой мировой войны распространили свою деятельность на новые области страны. В 1918 г. на юге Индии, в г. Эрнакулам, возникли предприятия «Тата ойл миллз компани», созданные в расчете на экспорт, главным образом в США, грубых растительных масел. Однако в это время американские империалисты установили благоприятные пошлины для ввоза аналогичных изделий с Филиппин. Потеряв внешний рынок сбыта, предприятия Тата сперва стали выпускать заменители животного масла, а затем — мыло, одеколон, пудру и другие изделия парфюмерии. В 1925 г. был построен цементный завод (в Хайдарабаде).

Большое внимание концерн начал обращать и на создание развитых видов капиталистического предпринимательства в сфере обращения. В 1919 г. он основал крупную страховую компанию «Нью Индиа эшурэнс компани». Но более значительные последствия имело создание специального «Тата индастриэл бэнк» для долгосрочного кредитования промышленности. Банк финансировал различные предприятия концерна и гигантскую сахарную корпорацию, которая была организована в 1920 г. явно со спекулятивными целями. Впрочем, через год она была ликвидирована. Затем «Тата индастриэл бэнк» произвел вложения в «Тата айрн энд стил компани», «Тата пауэр компани», «Тата ойл миллз», «Нью Индиа эшурэнс компани», также связанную с Тата, «Бритиш Индиа корпорейшн», «Бомбей илектрик саплай энд трэмуэй компани» и в «Индастриэл файнэнс». «Трудно не прийти к выводу, — писал П. Локанатхан, — что все капиталовложения были очень сильно связаны с деловыми предприятиями, основанными и контролируемыми управляющими агентами «Индастриэл бэнк»[37].

В 1922 г. банк обанкротился, но концерн Тата уже успел получить некоторые прибыли от его деятельности. Часть операций этого банка перешла в 1923 г. к «Централ бэнк оф Индиа», а все акции промышленных компаний, принадлежавшие «Индастриэл бэнк», были переданы его дочерней компании — «Индастриэл файнэнс». В том же году «Централ бэнк оф Индиа» стал управляющим агентом другого банка — «Юниэн бэнк оф Индиа».

Во время первой мировой войны и после нее, в 1922—1927 гг., некоторые видные индийские банкиры попытались вложить часть капитала контролируемых ими банков в промышленные предприятия. Так, «Типлз бэнк» поместил круп-

[37] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 259.

ные средства в текстильные фабрики, находившиеся под контролем управляющего этого банка, а связанный с ним «Амритсар бэнк» 66% своих активов вложил в 10 компаний, контролируемых «Пиплз бэнк». Эта операция окончилась крахом: местные банки не были подготовлены в тому, чтобы предоставлять долгосрочный кредит промышленным предприятиям, но в ней обнаружились новые черты индийского капитализма. Современное кредитно-банковское дело становилось важной частью индийской «половинки» капиталистического уклада.

3. Индийские акционерные банки

В колониальных условиях поле деятельности местных капиталов было весьма ограниченным. Империалистический гнет сковывал предпринимательскую активность национальной буржуазии. Хотя колонизаторы и препятствовали становлению капитализма в Индии, но некоторыми своими действиями они в известной мере и ускоряли его. «Империализм вечно снова порождает капитализм (из натурального хозяйства колоний и отсталых стран), снова порождает переходы от мелкого капитализма к крупному, от слабого товарообмена к развитому и т. д. и т. п.»[38].

Развитие местных акционерных банков являлось отражением этого процесса. В их создании сказались рост капитализма и увеличение богатства имущих классов Индии. В то же время эти банки своими операциями продолжительное время в какой-то мере способствовали эксплуатации Индии в качестве источника сырья и рынка сбыта для капиталистической Великобритании. Они в известной степени укрепляли финансовую базу английской колониальной администрации, так как держали значительное количество государственных бумаг.

Создание индийских банковских институтов происходило весьма своеобразно, что было следствием многих особенностей развития индийского капитализма, о которых уже шла речь. Индийские акционерные банки возникли не на основе достаточно полного развития промышленного капитала, не становились сразу его обособившейся частью, они выросли из широкого развития товарных и кредитных операций и усилившегося торгово-ростовщического капитала.

Появление в Индии английских, а затем образование по их образцу местных акционерных банков демонстрировало специфику развития кредитно-денежных институтов. Если английские банки насаждались иностранными банкирами, то

[38] В. И. Ленин, *Тетради по империализму*, М., 1939, стр. 83.

индийские были порождены уродливым развитием капитализма внутри страны. Их становление отличалось от становления аналогичных кредитных институтов в Западной Европе. То, что говорилось раньше об этапности в складывании местного капиталистического предпринимательства, о соотношении разных форм и видов капитала в сфере производства, применимо и для характеристики индийской части банковской ситемы. В данном параграфе акцент делается на некоторые специфические черты самого банковского дела как вида местного капиталистического бизнеса в сфере обращения.

Национальные акционерные банки были лишь одной из верхушечных и средних частей кредитно-денежной системы страны. Общая экономическая отсталость Индии, сильные феодальные пережитки в деревне и недостаточное развитие капитализма находили свое выражение, в частности, в преобладании низших, раннекапиталистических форм кредитно-денежных операций. Даже накануне второй мировой войны из 2500 индийских городов только 400 имели конторы акционерных банков, «а в других местах жители сельских районов, торговцы, купцы и мелкие предприниматели, коль скоро речь идет о банковских операциях, в основном зависят от туземных банкиров и ростовщиков, удовлетворяющих 90% потребностей страны в кредите»[39].

Основателями первых индийских акционерных банков также становились крупные торгово-посреднические ростовщические дома, которые лучше и быстрее реагировали на изменения в ходе экономического развития и переводили «избыточный» денежный капитал в новые области предпринимательской деятельности, в том числе в сферу современного кредитно-денежного дела. Усиление позиций английских монополий после первой мировой войны ускорило процесс перелива капитала, совершенствования и даже внутренней перестройки операций местных банковско-ростовщических домов. В Бенгалии, например, английские банки и торговые фирмы серьезно потеснили старые кредитные конторы шроффов. «Раньше

---

[39] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, Bombay, 1938, pp. 173—174. — Необходимо упомянуть и о таком виде развитого капиталистического предпринимательства в сфере обращения, как страховые общества. «Страховые общества индийские и неиндийские, — указывалось в отчете банковской комиссии, — занимают очень важное место в финансовой системе страны, ибо в течение долгого времени они держат значительную часть сбережений народа. Чистый доход (премия от всех видов страхования, произведенного в Индии), полученный индийскими и неиндийскими компаниями, составлял к концу 1928 г. около 100 млн. рупий, из которых свыше 50 млн. приходилось на долю неиндийских компаний. Общая величина их активов в Индии равнялась 300 млн. рупий, в то время как индийские компании имели около 230 млн.» («The Indian central banking enquiry commission», vol. I, Calcutta, 1931, p. 37).

вся внутренняя торговля, — писал в своем отчете бенгальский банковский комитет в 1929—1930 гг., — финансировалась ими (шроффами. — *А. Л.*), но, согласно данным индийской торговой палаты, из общей суммы деловых операций в 460 млн. рупий 20 млн. перешли к «Империэл бэнк» и 220 млн. — к самим торговцам; оставшиеся 220 млн. в настоящее время находятся в руках туземных банкиров»[40].

Таким образом английские монополии вытесняли часть торгово-ростовщического капитала в сферу современного кредитно-денежного предпринимательства и одновременно урезывали его операции. Индийские акционерные банки, как отмечал тот же бенгальский банковский комитет, «могут заниматься лишь тем, что остается от деятельности «Империэл бэнк оф Индиа» и разменных банков, причем как первый, так и последние в состоянии привлекать депозиты по более низкой ставке, чем акционерные банки... Главным видом их деятельности в настоящий момент является учет хунди (вексель местных банкиров-ростовщиков. — *А. Л.*), предоставление кредита наличными, займов под залог всевозможных ценных бумаг и изредка авансов под залог запасов сельскохозяйственных продуктов»[41].

Местные банки финансировали в основном внутреннюю торговлю (преимущественно оптовую), а так как последняя отражала многоукладность индийской экономики, то и производственная база, которую обслуживали банки, также была разношерстной и изменчивой.

Даже производственное кредитование главной отрасли индийской экономики — сельского хозяйства — занимало в их операциях очень незначительное место. Это объяснялось, по мнению индийских экономистов, сильной чересполосицей и небольшими размерами земельных участков, отсутствием ценного залога у крестьян[42]. «Империэл бэнк» и некоторые другие банки («Берар бэнк») давали кредиты помещикам[43].

Связь банков с промышленным предпринимательством была еще более слабой. Правда, они финансировали все увеличивавшиеся операции, связанные с реализацией фабричных товаров и закупкой сырья. Но самим предприятиям даже краткосрочные кредиты предоставлялись не очень часто и в недостаточном размере. Недаром комиссия, обследовавшая состояние индийской промышленности и в значительной мере сформированная из ведущих представителей местного капитала, заявила в своем отчете в 1918 г., что отсутствие разви-

---

[40] «The Bengal provnicial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, Calcutta, 1930, p. 186.

[41] Ibid., p. 43.

[42] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, pp. 181—182.

[43] Ibid., pp. 183—184.

той банковской системы является одной из основных трудностей на пути развития индийской промышленности[44]. Особенно плохо обстояло дело с долгосрочным кредитованием промышленности.

Крупные индийские капиталисты спустя примерно 15 лет жаловались членам банковской комиссии, что «банки в Индии не дают средств для основного капитала промышленности, хотя никаких причин, чтобы эти средства не предоставлялись бы им из оплаченного капитала и резервов банков, нет, если предлагается необходимый залог»[45].

Впрочем, после первой мировой войны стала прослеживаться тенденция к установлению связи крупных местных банков с промышленностью, в первую очередь с фабричной. Более того, появились отдельные банки, сделавшие попытку заняться и долгосрочным кредитованием промышленных компаний. «Почти все индийские банки, — писали экономисты П. Вадиа и Дж. Джоши, — финансируют торговлю, и только... «Тата индастриэл бэнк» пытался финансировать промышленность, но был вынужден отказаться от этого и заняться финансированием торговли»[46]. Та же судьба постигла и «Калкатта индастриэл бэнк», решившийся предоставлять долгосрочные кредиты промышленности. Это стремление местных банков противоречило интересам английских монополий, которые в тот период смогли ему противостоять. Смычка отдельных видов развитого местного капиталистического предпринимательства осуществлялась медленно и трудно. Этому мешала уродливость капиталистического развития как в сфере производства, так и в сфере обращения[47].

Для кредитно-денежной системы Индии, как и для других областей ее экономики, было характерно сочетание низших, средних и высших форм капиталистического предпринимательства. Местные банковские институты отличались тем, что они (хотя и в разной степени) выступали и как докапиталистические типы капитала, т. е. осуществляли не только, а зачастую и не столько кругооборот местного промышленного капитала, сколько движение товаров, произведенных в некапиталистических укладах экономики.

Среди низших и средних форм организации капиталистического предпринимательства в рассматриваемой области в первую очередь необходимо отметить так называемые коопе-

---

[44] «The Indian industrial commission, 1916—1918», vol. 1, p. 181.

[45] «The Indian central banking enquiry commission», vol. 1, p. 269.

[46] P. A. Wadia and G. N. Joshi, *Wealth of India*, London, 1925, p. 391.

[47] «В Индии... до самого последнего времени банки не стали важными источниками капитала. Это — не недостаток банковской системы, а неизбежный результат несовершенного промышленного развития страны» (N. Das, *The Industrial enterprise in India*, p. 15).

ративные банки, или общества, дававшие ссуды под высокие проценты. Сошлемся в качестве примера на организационную структуру кооперативных банков в Бихаре и Ориссе в конце 20-х годов XX в. Во главе их стоял «Провинциэл бэнк», который принимал частные вклады (оборотный капитал его равнялся 6,65 млн. рупий) и кредитовал нижестоящие «центральные банки». Последние (численность их в те годы достигала 66, а совокупный оборотный капитал равнялся 5 млн. рупий) предоставляли займы первичным обществам (8649 кооперативов с 247 тыс. членов, оборотный капитал — 26,6 млн. рупий). Основная масса вкладов в центральные банки производилась не членами кооперативов. В 1928 г., например, на их вклады приходилось 1,49 млн. рупий из общей суммы 1,92 млн. рупий. Депозиты в кооперативных кредитных банках в основном принадлежали чиновникам, землевладельцам и торговцам.

Кто же возглавлял эти банки? Комитет Бихара и Орисы отмечал следующее: «Можно сказать, что действительная власть по руководству кооперативными организациями принадлежит центральным банкам и осуществляется представителями среднего класса»[48], иными словами, теми же ростовщиками. Недаром комитет признавал, что они пробрались к руководству ряда банков. Важное место в руководстве кооперативными банками занимали юристы, помещики, торговцы и т. д.

Деятельность многих кооперативных кредитных обществ мало чем отличалась от умеренного ростовщичества. Они ссужали деньги под высокие проценты (от 11 до 18), и главной целью их было выколотить из крестьян побольше дохода. «Мое личное знание центральных банков Южного Бихара, — говорил государственный чиновник, — дает основание заявить, что практически директорат всех этих банков состоит главным образом из местных адвокатов, основная цель которых — получение как можно больших прибылей на вложенный капитал. Они абсолютно не проявляют никакой заинтересованности в том, чтобы улучшить положение производителей. Они вложили свои деньги и хотят как можно быстрее получить их обратно от низовых обществ (с наибольшей прибылью, конечно. — *А. Л.*)»[49].

Кооперативные кредитные банки, или общества, в основном способствовали обогащению местных ростовщиков, адвокатов, помещиков и своими действиями усиливали разорение и дифференциацию крестьян. Рост обществ одновременно

---

[48] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 151.

[49] Ibid., vol. II, p. 195.

свидетельствовал о тенденции к становлению в деревне капиталистически более «правильных» кредитных организаций.

Другим порождением развивающегося капитализма в сфере обращения явились так называемые заемные конторы, особенно распространенные в Бенгалии. В начале 30-х годов насчитывалось до тысячи таких контор, открытых, как правило, адвокатами[50]. Конторы принимали вклады и предоставляли займы под залог земли главным образом клиентам адвокатов. В данном случае доходы новоявленных денежных капиталистов складывались по преимуществу путем получения части земельной ренты. Разновидностью бенгальских заемных контор были так называемые нидхи, которые возникли во второй половине XIX в. в президентстве Мадрас. Их совокупный капитал в 1929 г. определялся в 40 млн. рупий[51].

Низовой основой, так сказать, «массовой базой» различных, будь то мелких или крупных, денежно-кредитных капиталистических институтов являлся торговый и ростовщический капиталы, действовавшие во всех областях страны и опутавшие своими сетями не только миллионы крестьян, но и большое число мелких товаропроизводителей — ремесленников, рабочих, мелких и средних капиталистов-предпринимателей, часть помещиков и лиц свободных профессий. О размахе деятельности ростовщического капитала позволяет судить еще один подсчет (в дополнение к тем, которые уже приводились). В конце 20-х годов общая задолженность населения Индии составляла 8,5 млрд. (на сельские районы приходилось 6 млрд.), что приносило ростовщикам при 20% в год до 1700 млн. рупий доходов [52]. Нужно напомнить, что огромные прибыли всевозможным владельцам денежного капитала приносили и торговые операции.

Кредитование их по-прежнему было главной функцией индийских банков, но сам характер этих операций менялся. После войны с каждым годом увеличивался удельный вес кредитования торговли, связанной с внутренним товарооборотом, за счет снижения доли финансирования ввоза иностранных изделий и вывоза индийского сырья. По мере развития общественного разделения труда в стране, с ростом внутреннего товарооборота усилилась тенденция индийских банков к расширению операций по кредитованию внутренней индийской торговли, в которой повышался удельный вес товаров, изготовленных наемными рабочими, при одновременном относительном сокращении финансирования операций по об-

---

[50] «The Indian journal of economics», January 1931, p. 302.
[51] L. C. Jain, *The monetary problems of India*, London, 1933, p. 67.
[52] L. C. Jain, *Indigenous banking in India*, London, 1929, p. 139.

ращению экспортных и импортных товаров. Это выражало стремление местных банков все сильнее врасти в местное капиталистическое производство, стать его более полным воплощением в области кредита.

Развитие капитализма в Индии приводило как к появлению новых банков в новых местах, так и к концентрации капитала существующих банков. «В отличие от Великобритании, — пишет Б. Гхош, — в Индии процесс слияния банков не принял значительных размеров. Наоборот, постепенно росло и число банков и их отделений. Кстати, интересно отметить, что в то время как в Великобритании слияние вело к закрытию многих неэффективных и нерентабельных отделений, в Индии, наоборот, наблюдалось резкое увеличение их числа у индивидуальных банков, в результате чего во многих центрах, особенно в провинции, имелось больше банковских учреждений, чем это было необходимо для экономичного и прибыльного функционирования»[53].

Б. Гхош в данном случае отметил только одну сторону процесса — увеличение числа банков и их отделений, и это не удивительно. Индия — огромная страна. В различных ее районах рост капитализма совершался весьма неравномерно, что находило свое отражение и в неравномерности развития банков в различных частях страны.

Наряду с возникновением новых банков, так сказать, с развитием вширь, происходила и концентрация банковского капитала, т. е. развитие вглубь.

Уровень концентрации индийских акционерных банков был более высок в тех местах, где они появились раньше. В этом отношении показателен Бомбей. Многие ведущие индийские банки возникли здесь, а затем начали открывать свои отделения и в других провинциях, конкурируя с местными провинциальными банками, когда последние создавались, и подстегивая тем самым централизацию капитала у последних. После первой мировой войны в Бенгалии, например, усилился процесс развития местных банков и на первое место вышла пятерка: «Бенгал сентрал бэнк», «Комилла бэнкинг корпорейшн», «Комилла юниэн бэнк», «Натх бэнк», «Бхованипур бэнкинг корпорейшн».

Концентрация капитала в банковском деле совершалась иногда быстрее, чем в промышленности. Это объясняется тем, что увеличившаяся эксплуатация трудящихся давала верхушке местных имущих классов значительные денежные средства, а политика английских колонизаторов мешала приложению их в промышленности. Подобные процессы в какой-то мере отражали и рост концентрации производства и бан-

[53] B. Ghose, *A Study of the indian money market*, p. 108.

ковского дела за пределами страны, ибо индийские банки в значительной степени исполняли и кредитно-посреднические функции.

В период между двумя мировыми войнами число крупных индийских банков выросло более чем вдвое, капитал увеличился на 34,5%, депозиты поднялись на 60,5%; число средних банков повысилось в 4 раза, депозиты — почти в 5 раз. В 1918 г. насчитывалось 197 отделений местных банков, в 1937 г. — 829, а в 1940 г. — 1177.

Таблица 25

Индийские акционерные банки и их концентрация в 1920—1940 гг. (млн. рупий)*

Год	Число банков	Оплаченный капитал	Резервы и пр.	Оплаченный капитал и резервы	Депозиты	Баланс денежной наличности
Банки с капиталом свыше 500 тыс. рупий (так называемый класс А)						
1920	25	83,7	25,5	109,2	711,5	163,1
1930	31	74,7	44,3	119.0	632,6	76,8
1937	39	72,5	55,3	127,8	1 002,6	168,2
1938	43	74,9	56,5	131,4	980,8	140,0
1940	58	90,9	55,7	146,6	1 139,8	262,6
Банки с капиталом от 100 тыс. до 500 тыс. рупий (так называемый класс Б)						
1920	33	6,1	2,0	8,1	23,3	4,2
1930	57	9,1	5,0	14,2	43,9	5,2
1937	108	14,4	7,2	21,7	82,9	13,3
1938	120	16,2	7,9	24,1	87,2	12,9
1940	122	16,7	7,6	24,4	110,4	22,4

* B. Ghose, *A Study of the Indian money market*, p. 104.

Данные табл. 25 показывают ускорение развития индийского капиталистического предпринимательства и в то же время незавершенность этого процесса, связанную с огромным удельным весом докапиталистических вкладов, а также низших форм капиталистического производства.

Развитие капитализма вширь не только переплеталось с развитием его вглубь, но и часто преобладало. Поэтому наблюдалось такое явление, когда наряду с ростом мощи небольшого числа банков их общая численность увеличивалась.

Однако все это не исключало конкурентной борьбы между банками, напротив, делало ее более ожесточенной. Дискриминационная политика и конкуренция английских «соперни-

Таблица 26

Концентрация индийских акционерных банков в 1937 г.*

Группа банков (последующая группа включает предшествующую)	Число банков	(%)**	Число отделений	(%)
Большая «двойка»	2	1,3	68	8,2
Большая «пятерка»	5	3,2	153	18,4
Банки с капиталом свыше 500 тыс. рупий	31	20,4	538	64,9
Банки с капиталом свыше 100 тыс. рупий	152	100	829	100

Продолжение

Группа банков (последующая группа включает предшествующую)	Оплаченный капитал		Резервы		Депозиты	
	тыс. рупий	%	тыс. рупий	%	тыс. рупий	%
Большая «двойка»	26 813	30,6	24 128	38,4	478 199	44,0
Большая «пятерка»	36 560	41,7	35 137	56,0	720 590	66,3
Банки с капиталом свыше 500 тыс. рупий	67 280	77,0	49 391	78,7	935 070	86,0
Банки с капиталом свыше 100 тыс. рупий	87 348	100	62 731	100	1 086 599	100

* B. Ghose, *A Study of the indian money market*, p. 120.

** Всюду даны проценты к итогу (проценты исчислены нами. — *А. Л.*).

ков» приводили к частым банкротствам индийских банков. С 1919 по 1925 г. обанкротилось 84 банка с оплаченным капиталом в 51 млн. рупий[54], а с 1926 по 1934 г. — 163 с оплаченным капиталом в 11,1 млн. рупий[55]. В период между двумя мировыми войнами разорились такие сравнительно крупные индийские банки, как «Пиплз бэнк оф Индиа», «Элайэнс бэнк оф Индиа», «Траванкур нэшнл энд Квилон бэнк» и др.

Среди местных банков выделялась «большая пятерка»[56], имевшая 42% капитала и 66% депозитов. Она не была полностью индийской: один из ее членов — «Аллахабад бэнк» — находился под контролем английского капитала. Кроме того, следует иметь в виду, что сильнейшие позиции в банковских операциях внутри Индии занимал такой колосс английского финансового капитала, как «Импириэл бэнк оф Индиа». По сравнению с британскими банками, действовавшими в Индии, «большая пятерка» индийских акционерных банков выглядела не такой уж большой.

[54] D. S. Savkar, *Joint-stock banking in India*, p. 80.

[55] Ibid., p. 87.

[56] «Централ бэнк оф Индиа», «Пенджаб нэшнл бэнк» (эти банки Гхош называл «большой двойкой»), «Бэнк оф Барода», «Бэнк оф Индиа», «Аллахабад бэнк».

Общее представление о степени концентрации местных банков перед первой мировой войной дает табл. 26.

Конкурентная борьба между английскими монополистами и индийской буржуазией во всех сферах индийской экономики, в том числе и в банковском деле, вызывала рост оппозиции по отношению к колониальным властям и со стороны представителей местного крупного капитала. Характерно заявление, сделанное управляющим и одним из организаторов крупнейшего индийского банка «Сентрал бэнк оф Индиа», С. Почкханавала, в феврале 1934 г. Говоря о том, что иностранные банки совершенно монополизировали финансирование внешней торговли и вторгаются в банковские операции внутри страны, он многозначительно подчеркнул, что только жесткие меры могут изменить создавшееся положение, что эти проблемы, «по всей вероятности, получили бы наилучшее решение при национальном правительстве, которое, естественно, защищало бы интересы национальных институтов»[57].

4. Развитие местного капитализма и новая прослойка имущих классов в деревне

Социально-экономические сдвиги в аграрном строе Индии в период колониального господства — проблема огромная и еще мало изученная[58]. В данной работе она затрагивается на первых же страницах, но ее более или менее детальное рассмотрение не является предметом исследования. Приведенные материалы и их анализ позволили прийти к следующему выводу: а) примерно на протяжении столетия колониальное порабощение феодальной страны капиталистической державой вело не к ликвидации феодальных методов эксплуатации, а к их изменению и интенсификации. Английская буржуазия была заинтересована не в становлении капиталистического способа производства, а в получении максимальных доходов путем использования «традиционных» для захваченной страны приемов эксплуатации трудовых масс; б) в эпоху империализма британское капиталистическое предпринимательство в Индии представляло необычный для самостоятельных стран Запада реакционный тип капиталистической эволюции, обусловливавший консервацию феодально-помещичьего землевладения, разбухание торгово-посреднического и ростовщического капиталов, уродливо одностороннее развитие аграрно-сырьевой специализации экономики и со-

[57] «Commerce», 7.IV.1934, p. 499.

[58] Отдельные аспекты этой проблемы рассматривались в статьях К. А. Антоновой, Э. Н. Комарова, А. М. Осипова, Г. Г. Котовского, В. Г. Растянникова, М. А. Максимова, Р. П. Гуревич и ряда других советских индологов.

здание огромной армии пауперов при общей неразвитости производительных сил.

Таким образом, английский капитализм в Индии напоминал комету, за которой тянулся колоссальный хвост феодально-помещичьих пережитков и всепроникающей сети торгово-ростовщического капитала. То были социально-экономические тылы британского империализма в Индии.

Однако диалектика развития заключалась в том, что именно эта опора колонизаторов расшатывалась и подрывалась в ходе экономических и политических изменений, более того, из нее вырастали такие виды социально-экономической деятельности и представляющие их классы и прослойки, которые вступали в противоречия с колониальным гнетом. Межвоенный период интересен еще и тем, что индийский капитализм начал, хотя и с трудом, частично «отвоевывать» докапиталистические резервы колонизаторов. Это становилось возможным благодаря прогрессировавшему, правда относительному, ослаблению британского империализма, усилению индийского капитализма и национально-освободительного движения, а также внутренним изменениям в деревне. В экономике отмеченная «реконкиста» выражалась в расширении базы капитализма в сельском хозяйстве, в кристаллизации новых имущественных прослоек, а в политике — главным образом в расширявшейся деятельности Национального конгресса в сельских районах и возникновении самостоятельных крестьянских организаций. В данном параграфе вопросы, связанные с социально-экономическим развитием элементов капитализма в деревне, только ставятся и затрагиваются в той мере, в какой это необходимо для уяснения некоторых общих особенностей развития капитализма в Индии.

Процессы первоначального накопления капитала в сельских районах между войнами стали еще более массовыми и интенсивными. Их тяжесть для страны удесятерилась из-за колониальной эксплуатации, приводившей в ряде случаев к прямой деградации сельскохозяйственного производства. Земельные наделы продолжали дробиться и мельчать, обработка почвы в целом ухудшалась, урожайность падала. Так, средняя урожайность важнейшей продовольственной культуры — риса сократилось с 1914/15 по 1938/39 г. на 254 англ. фунта с акра, пшеницы в период с 1903—1913 гг. (взяты среднегодовые данные) по 1929—1937 гг. — на 88 англ. фунтов[59]. Многие миллионы крестьян, задавленных помещичьей и ростовщической кабалой, потеряв свою землю, пополняли огромную армию безработных. Сохранение феодальных пережитков, поддерживаемых английскими колонизатора-

[59] Цит. по: «Cross Roads», 15.IX.1950.

ми, все дальше заводило в тупик сельское хозяйство страны.

Массовое разорение новых и новых мелких крестьянских хозяйств увеличивало размеры безработного сельскохозяйственного населения. С каждым годом все большее число голодающих, потерявших свое имущество крестьян отправлялось в другие районы страны, особенно в города, в поисках работы и хлеба. «Насколько я могу судить по своим собственным наблюдениям, — отмечал один английский чиновник в показании перед комиссией по обследованию сельского хозяйства, — рабочая сила в настоящее время чрезвычайно мобильна по сравнению с прошлым. Так, если взять округ Биджапур, например, то в период нехватки продовольствия большая часть населения покидает его и отправляется искать работу в места, где лучший урожай. Из округа Кайра происходит ежегодная миграция в Броч и другие места на уборку хлопка. Из округа Ратнагири огромное число людей (до 40% населения. — *А. Л.*) отправляется на сезонную работу в Бомбей и т. д.»[60]. На вопрос, почему эти люди не обрабатывают свою землю, чиновник ответил, что у них нет земли, которую они могли бы обрабатывать. Нищета и голод увеличивали внутренний рынок рабочей силы.

Однако в самом сельском хозяйстве вызревание капиталистических отношений совершалось медленно. В деревне наблюдался рост самых разнообразных переходных к капитализму видов производства. В. И. Ленин неоднократно указывал, что для феодальных отношений характерны громадная запутанность и обилие различных форм землепользования. Это было и в индийской деревне, где феодальные пережитки очень сильны. Индийский экономист Н. Пал писал, что «формы земельной аренды в стране так сложны и неоднородны, что один человек практически не в состоянии узнать все формы землепользования даже только в Бенгалии»[61].

---

[60] «Royal commission on agriculture in India», vol. II, part II, London, 1927, p. 417.

[61] N. M. Pal, *The Industrial development of India*, Calcutta, 1930, p. 238. — Более того, юридическое положение отдельных прослоек феодально-помещичьего класса было также очень запутанным. В качестве примера обратимся к статуту помещика-мальгузара. «Последний может передать (продать) деревню, но покупатель не получает права обрабатывать землю сир (участок земли, считающийся личной собственностью помещика. — *А. Л.*) до тех пор, пока передача не будет санкционирована заместителем комиссара. Без такой санкции мальгузар продолжает пользоваться землями сир как постоянный арендатор покупателя. Кхудкашт (часть земли в деревне, право на обработку которой принадлежало мальгузару. — *А.Л.*) мальгузар может передать (отчуждать. — *А Л.*), но не обладает правом отдавать в аренду. Если он это сделает, то не может расторгнуть аренду и взять свою землю обратно. Таким образом, некоторые свои зем-

В период общего кризиса капитализма в индийской деревне растут новые прослойки помещичьего класса, сочетающие феодальные и переходные к капиталистическим и капиталистические методы эксплуатации крестьян. Примером подобного смешанного типа помещика-кулака служит так называемый малик-макбуза. Банковский комитет, работавший в конце 20-х годов в Центральных Провинциях, писал: «В обычной деревне можно, как правило, найти двух или трех крупных арендаторов, или малик-макбуза, арендующих значительные земельные участки, которые иногда достигают 100 акров и более. Многие из этих арендаторов имеют землю в различных деревнях и по своему экономическому положению мало чем уступают, если вообще уступают, обычному мальгузару (помещику. — *А. Л.*). Они обычно живут в хороших домах со значительными хозяйственными помещениями; хозяйство ведется под их непосредственным контролем с помощью некоторого числа сельскохозяйственных рабочих, работающих круглый год; в определенный сезон нанимают еще и временных рабочих»[62]. Эти же малик-макбуза довольно широко занимались и торгово-ростовщическими операциями.

В сельском хозяйстве отчетливо проявилась та же тенденция в формировании, так сказать, социально-классовых предпосылок для возникновения местной национальной буржуазии, тенденция, которая наблюдалась раньше и в других областях экономики. Дело в том, что в Индии не только ядро этой буржуазии, но и ее основная часть вышли из сплоченного и состоятельного слоя торгово-ростовщической буржуазии, а не из среды разрозненных представителей мелкой буржуазии города и деревни. Специфика разложения феодализма и первоначального накопления капитала в колониальной Индии состояла, между прочим, в том, что сперва складывались крепкие и многочисленные слои докапиталистической буржуазии и только потом в течение долгого времени от нее отпочковывались отдельные группы, перераставшие в национальную буржуазию. Неравномерность капиталистического развития в различных отраслях экономики объясняет продолжительность существования этого переходного к буржуазии (живущей на прибавочной стоимости) имущего слоя. В сельском хозяйстве процесс складывания этих слоев докапиталистической буржуазии затянулся: более интенсивным он стал после первой мировой войны. Формирование новых имущих

ли мальгузар может на время отдавать в аренду, но не может продать, а некоторые — может продать, но не может отдать в аренду, не создав постоянного арендаторства» («Report of the Central Provinces provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 288).

[62] «Report of the Central Provinces provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 43.

слоев вначале происходило за счет выходцев из феодально-помещичьего класса и части пришлых ростовщиков и торговцев[63].

Рост товарно-денежных отношений приводил к пополнению этого имущего слоя выходцами и «снизу», из местных деревенских богатеев, связанных с развивающимся торговым земледелием. Разбогатевшие крестьяне в первую очередь увеличивали ряды мелких скупщиков. «Многие крестьяне, — отмечалось в отчете банковского комитета Бихара и Ориссы, — в наши дни стали выполнять функции бипари, который собирает деревенскую продукцию и продает ее на крупном рынке. Конкретным примером могут служить... продажа табака в Музаффарпуре, строительного леса в Чампаране и кокосовых орехов в Ориссе»[64].

Часть крестьянской верхушки начинала больше заниматься мелкокапиталистическим промышленным предпринимательством. В провинции Мадрас богатые крестьяне «обнаруживают тенденцию рисковать своими деньгами, вкладывая их во многие виды деятельности; им, в частности, принадлежали рисорушки, маслодавильни и заведения по изготовлению черепицы»[65]. Рост торгового земледелия в деревне в значительной мере был связан с операциями зажиточных крестьян.

Особенность деревенской буржуазии, как писал В. И. Ленин в работе «Развитие капитализма в России», заключается также в том, что эта буржуазия является «представительницей торгового и ростовщического капитала... в руках крестьянской буржуазии сходятся нити и торгового капитала (отдача денег в ссуду под залог земли, скупка разных продуктов и пр.) и промышленного капитала (торговое земледелие при помощи найма рабочих и т. п.)»[66].

В. И. Ленин указывал, что от различных обстоятельств зависит, какая из этих форм будет наиболее распространенной и развитой. Вековое господство колонизаторов и консервация ими феодальной эксплуатации в деревне привели к тому, что зажиточные крестьяне Индии долгое время занимались главным образом торговыми и ростовщическими операциями.

---

[63] Так, анализ данных о переходе земли в Мадрасской провинции за период с 1931 по 1934 г. показывает, что примерно 20% всей отчужденной земли попало к тем, кто не занимается сельским хозяйством, причем основная масса — к помещикам-абсентеистам и ростовщикам («Cross Roads», 5.IX.1950).

[64] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. I, p. 55.

[65] «The Indian journal of economics», July 1930, p. 50.

[66] В. И. Ленин, *Развитие капитализма в России*, — Сочинения, т. 3, изд. 5, стр. 69—70.

О масштабах этого явления можно судить на основании показаний Б. С. Прасада, экономиста, специалиста по вопросам, связанным с деятельностью ростовщиков в Бихаре, перед членами провинциального банковского комитета по Бихару и Ориссе.

«Председатель: Имеется слой преуспевающих производителей, которые ссужают деньги в деревнях, не так ли?

— Да, есть такие.

— Этот слой увеличивается?

— Я не могу сказать ничего определенного, но могу представить комитету результаты переписи различных слоев населения, занятых ростовщичеством, которые я получил в подокруге Хаджипур. Думаю, что 50% из них — состоятельные земледельцы. (Согласно данным другого авторитетного свидетеля, процесс появления новых ростовщиков-предпринимателей в деревнях провинции начался лет 30—40 назад. — *А. Л.*)

Профессор Батхеджа (член комитета. — *А. Л.*): Вы думаете, что всякий, у кого завелись лишние деньги, начинает заниматься ростовщичеством?

— Да, я так думаю.

— Таким образом, вы считаете, что дача денег в рост не является больше специализированным занятием?

— Я не считаю, что сейчас оно является таковым.

— Было ли оно в прошлом более специализированно?

— Оно было более специализированным в недавнем прошлом, когда меньшее число людей авансировало деньги, но теперь это делают все, кто имеет лишние деньги.

Ходж: Вы предполагаете, что главной причиной предоставления деревенскими земледельцами займов является прибыльность операций?

— Это — одна причина; кроме того, они заинтересованы в получении дешевых рабочих рук. Вследствие недостатка рабочей силы они авансируют малосостоятельных работников и тем самым ставят их под свой контроль и заставляют работать на своих полях»[67].

Следовательно, в индийской деревне сложилась и крепла прослойка имущих классов, связанная с переходными формами эксплуатации крестьян. Это еще не были помещики-капиталисты или богатые крестьяне-предприниматели. Частично эти слои начали перерождаться в сельскую буржуазию только в независимой Индии. Однако и в условиях колониальной страны они все больше становились экономи-

[67] «The Bihar and Orissa provincial banking enquiry committee, 1929—1930», vol. II, p. 415.

ческой и социальной силой, тяготевшей к национальной буржуазии и часто поддерживавшей ее.

Индийская национальная буржуазия получала из деревни дешевую рабочую силу, там же находился рынок сбыта для значительной части потребительских товаров, изготовлявшихся на ее предприятиях. Но колониально-феодальная кабала сковывала рост производительных сил в сельском хозяйстве, что крайне отрицательно сказывалось на эволюции капитализма в целом. Так, узкий рынок сбыта в сельских районах резко ограничивал развитие капиталистической промышленности, производящей орудия для земледелия. Ведущая в этой области индийская фирма «Кирлоскар браззрз», основанная около 1890 г., за 35 лет деятельности смогла выпустить и реализовать примерно 150 тыс. в основном самых простых сельскохозяйственных орудий, главным образом плугов (100 тыс. штук). Руководители других фирм в конце 20-х годов утверждали, что «в настоящее время нет крупного спроса на сельскохозяйственные орудия и им невыгодно изготовлять их в значительных размерах, ибо нет никакой уверенности, что будет найден рынок сбыта»[68].

Однако рост капитализма в промышленности приводил к тому, что некоторые представители местного крупного бизнеса начинали вкладывать капиталы даже в организацию первых крупных капиталистических хозяйств в деревне. В этом отношении показательна деятельность видного предпринимателя Бомбея Вальчанда Хирачанда. В своих показаниях королевской комиссии по обследованию сельского хозяйства в Индии (1927 г.)он в ответ на вопрос, есть ли у него земля, заявил: «Четыре года назад я занялся сельским хозяйством как деловой операцией. Я владею 1800 акрами земли, из которых 700 акров орошаются. С индивидуальной точки зрения это можно рассматривать как крупное имение; для него не характерны трудности, которые испытывают сельскохозяйственные производители (т. е. крестьяне. — *А. Л.*), дробление владений и т. д. Это хозяйство развивается на современной основе и почти полностью механизировано. Я могу назвать его механизированной фермой. Мы приобрели пять тракторов. Не только вспашка и другие полевые работы, но и выжимка и дробление сахарного тростника производятся с помощью современных орудий и современными методами»[69]. К моменту своего выступления перед комиссией В. Хирачанд вложил в имение 325 тыс. рупий, и, по его словам, «к концу следующего года, когда все будет закончено, эта сумма достигнет 400 тыс.

[68] «Royal commission on agriculture in India», vol. I, pt I, London, 1928, p. 60.

[69] «Royal commission on agriculture in India», vol. II, part II, pp. 518—519.

рупий (сюда входит и сумма, которая затрачивалась на покупку земли)»[70].

Образование фермы было настолько необычным даже для одного из наиболее развитых в капиталистическом отношении районов Индии, что авторитетные в сельском хозяйстве лица сомневались в успехе этого предприятия. То, что Вальчанд охарактеризовал свою ферму как почти полностью механизированную, только подчеркивало, насколько примитивны были орудия и методы обработки, применявшиеся в окрестных деревнях, ибо на самом деле механизация была очень слабой. Сам В. Хирачанд признавал, что почти 90% издержек производства падало на оплату рабочей силы[71].

Капиталистическая сельскохозяйственная ферма Вальчанда, широко применявшая наемный труд, была исключением. Развитие капитализма в сельском хозяйстве лишь в очень редком случае приводило к образованию подобных ферм[72]. Феодально-помещичья эксплуатация и ростовщическая кабала продолжали господствовать в сельском хозяйстве. Одновременно здесь происходило созревание (хотя медленно и в специфических формах) элементов капитализма. Противоречие между засильем феодальных пережитков в деревне и развивавшимся на базе товарно-денежных отношений капилизмом углублялось.

5. Скачкообразность в развитии индийского предпринимательства. Становление фабричной сахарной промышленности.

Для развития капитализма в Индии (что уже отмечалось) была характерна особая неравномерность как по времени, так и по отраслям экономики и районам страны. Колониальный гнет, особенно в эпоху империализма, приводил к тому, что предпосылки для становления индийского капиталистического предпринимательства в той или иной отрасли или районе сильно «перезревали». Для их реализации, однако, требовались серьезные экономические и политические потрясения, которые могли бы привести в движение механизм складывания капиталистических отношений. Не случайно поэтому подъем движения Свадеши в 1905—1908 гг., национально-

[70] Ibid., p. 521.

[71] Ibid., p. 519.

[72] В специальной публикации, посвященной крупным поместьям в Индии к моменту независимости, приводились данные примерно о десятке таких хозяйств. Основная их часть принадлежала англичанам и была связана не только с торговым земледелием, но и торговым животноводством. Значительная земельная площадь в названных имениях обрабатывалась издольщиками, следовательно, даже эта горстка крупных хозяйств не была чисто капиталистической (см. «Estate farming in India. A study in large — scale enterprise in India», New Delhi, 1948).

освободительная борьба в 1916—1922 гг. совпадали по времени с относительно быстрым ростом местного капитализма[73].

К началу 30-х годов несоответствие между достигнутым и необходимым уровнем развития производительных сил стало особенно острым. Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. внезапно потряс всю социально-экономическую структуру индийского общества и сделал некоторые изменения неизбежными. Не удивительно, что в таких условиях скачкообразность становилась важной формой развития местного капитализма, особенно в промышленности.

Экономический кризис тяжело отразился не только на положении трудовых масс (крестьянства, ремесленников, пролетариата), он сильно задел интересы имущих классов, в том числе и тех, которые являлись социальной опорой колонизаторов: помещиков, торговцев-посредников и ростовщиков. Резкое падение цен потрясло сельское хозяйство — основную отрасль индийской экономики. В 1928/29 г. стоимость сельскохозяйственной продукции, исчисленная по средней цене, существовавшей в период уборки урожая, составила около 10 340 млн. рупий, а в 1933/34 г. —4730 млн. рупий, т. е. уменьшилась на 55%[74].

Однако дело заключалось не только в общем ухудшении экономического положения в стране. Вызванное этим ухудшением массовое недовольство широчайших слоев индийского народа обостряло политическую напряженность, способствовало усилению национально-освободительного движения. Экономические и политические причины углубляли кризис

---

[73] Однако и в 20-е годы, после спада освободительного движения, наметился кризис индийского капиталистического предпринимательства того типа, о котором говорилось в конце второй главы. На этот раз кризис коснулся не банковской сферы, а угледобычи. В 1919—1920 гг. возникло множество небольших шахт, но за период с 1925 по 1929 г. число действующих шахт сократилось с 810 до 548. Колониальный гнет, засилье английских монополий ускоряли банкротство мелких индийских предприятий. Побеждали крупные, в основном британские, компании. Так, в 1929 г. из 548 шахт 134 (т. е. 23,7%) давали 14 млн. *т* угля, т. е. $^2/_3$ всей добычи, причем уголь высокого качества (P. Lokanathan, *Industrial organization in India,* pp. 117—118). Еще один, так сказать, территориальный разрез: в части Мадрасского президентства, населенной телугу, из 15 крупных компаний, образованных в период бума 1919—1920 гг., 14 затем обанкротились («The Indian journal of economics», July 1930, p. 52).

[74] K. R. Kulkarni, *Agricultural marketing in India,* Bombay, 1951, p. 153. — Как свидетельствует К. Кулкарни, вследствие кризиса «торговец обнаружил, что не может получить прибыль от продажи своих товаров В результате серьезного сокращения покупательной способности крестьянства, т. е. основной части населения страны, торговый оборот замедлился. Это в свою очередь отразилось на фабриканте. Запасы его товаров увеличивались, а сбыть их было нельзя. Поступления от таможен, пошлин, подоходного налога, от выручки железных дорог также уменьшились, что поставило правительство в трудное положение» (Ibid.).

английского господства в Индии, порожденный возросшим противоречием между потребностью в самостоятельном развитии страны и ее колониальным положением. Не удивительно, что в этой обстановке английские власти лихорадочно искали выход из опасного для них экономического и политического положения, искали средства укрепить связи с помещиками, уменьшить недовольство национальной буржуазии и ослабить крестьянское движение.

Одним из важнейших мероприятий колониальных властей призванных, по их мнению, разрядить атмосферу, явилось создание условий для возделывания сахарного тростника в Центральной и Восточной Индии.

Почему такое большое внимание уделялось именно этой культуре? Дело в том, что она была одной из немногих так называемых денежных культур, возделывание которой хорошо известно индийским крестьянам и продажа которой позволяла им выплатить ренту помещикам, налоги властям и проценты ростовщикам. «Выплата ренты и налогов за воду (за пользование водой из каналов. — *А. Л.*), — признавалось в отчете Тарифного комитета, изучавшего проблему протекционизма для сахарной промышленности, — в немалой степени зависит от выращивания сахарного тростника»[75]. Поэтому необходимо было принять меры, обеспечивающие стимулирование его производства, сократившегося во время кризиса. Это предполагало в первую очередь увеличение спроса и создание условий для роста производства сахара внутри страны, чего можно было добиться лишь путем серьезного ограничения ввоза иностранного сахара.

Обстоятельства заставили английских империалистов, тормозивших промышленное развитие Индии, оказывать поддержку производству сахара. То был вынужденный, а не добровольный шаг колонизаторов.

Другой причиной, обусловившей выбор данной культуры, являлось то, что рост производства сахара внутри Индии не бил непосредственно по интересам английских монополий

[75] Цит. по: M. Gandhi, *Indian sugar, its past, present and future*, Calcutta, 1934, p. 141. — Имперский совет по изучению сельского хозяйства пришел, в частности, к следующему выводу: «Постоянно увеличивающийся импорт сахара, появившаяся в последнее время тенденция к сокращению посевных площадей под сахарным тростником и то обстоятельство, что Индия так же далека от самообеспечения сахаром, как и в 1920 г., — все это создает серьезную проблему. Во многих частях страны, особенно в главном тростниковом поясе Северной Индии, развитие более интенсивной системы сельского хозяйства, могущей принести многочисленному деревенскому населению соответствующее вознаграждение за его труд, почти полностью связано с улучшением и расширением возделывания сахарного тростника. Здесь любое препятствие на пути выращивания этой культуры грозит перерасти в тормоз для аграрного развития» («Review of agricultural operations in India», 1928/29, Calcutta, 1930, p. 50).

(как, например, изготовление фабричных тканей), ибо основная часть ввозимого сахара поступала с Явы, находившейся под властью голландского капитала. «Говорят, — осторожно заметил Вальчанд Хирачанд, — что правительство согласилось ввести протекционизм, потому что эта мера не задевает серьезно ни одну отрасль английской промышленности»[76]. Нельзя забывать и того, что значительная часть действовавших тогда сахарных заводов принадлежала британским колониальным монополиям «Бегг, Сазерлэнд», «Октавиус стил», «Эндрю Юл», «Перри» и др.

С 1 апреля 1932 г. были введены новые таможенные пошлины сроком на 14 лет (в 1938 г. намечалось новое обследование промышленности с целью определения эффективности протекционистской политики). Импортная пошлина на сахар была установлена в размере 7 рупий и 4 анна с каждого англ. центнера[77], а на черную патоку (мелассу) — 26% цены. Вместе с введенной с 30 сентября 1931 г. 25-процентной бюджетной надбавкой на все виды ввозных пошлин с каждого ввозимого англ. центнера сахара взималось отныне 9 рупий и 1 анна, а с мелассы — 31,25% ее цены. «Протекционизм призван был не только содействовать созданию сахарной промышленности, — писал финансовый еженедельник «Коммерс», — но также, и даже главным образом, удовлетворять интересы сельских производителей. Фактически Тарифный комитет признал, что основным в вопросе о протекционизме является важность для страны стимулировать возделывание сахарного тростника»[78].

Дискриминационный протекционизм, практиковавшийся с начала 20-х годов англичанами, оказал противоречивое влияние на положение индийской буржуазии; с одной стороны, он в известной мере защищал национальную буржуазию (особенно крупную) от конкуренции неанглийских товаров[79], с другой — усиливал непосредственное проникновение крупнейших британских монополий в некоторые отрасли промышленности Индии.

Для колониальных властей результат этой политики был несколько неожиданным: в стране началось быстрое строительство сахарных заводов. Именно в то время произошел очередной, но на сей раз более широкий, прорыв местного

---

[76] M. Gandi, *Indian sugar...* (Предисловие, стр. 1).

[77] Английский центнер равен 50,8 *кг*.

[78] «Commerce», 7.IV.1934.

[79] Выражая мнение значительной части национальной буржуазии, П. Банерджи писал, что «развитие черной металлургии, сахарной и текстильной промышленности было бы невозможным, если бы после войны правительство не пересмотрело свою фискальную политику» (P. Banerjea, *A Study of Indian economics*, London, 1940, p. 352).

капитализма в новую отрасль фабричного производства. Это не было случайностью, ибо для ее развития сложилась благоприятная обстановка. Во-первых, массовое обнищание крестьян и ремесленников в период экономического кризиса привело к значительному снижению оплаты труда рабочих. Во-вторых, упали цены на сырье — сахарный тростник. В-третьих, вследствие кризиса существенно сократились старые сферы применения капитала (ростовщические, торговые и иные операции); кроме того, скопились прибыли, полученные от предпринимательской деятельности в других отраслях промышленности и не находившие выгодного приложения, т. е. образовались значительные массы «свободного» капитала. В-четвертых, существовал крупный внутренний рынок на сахар. В целом экономическая потребность в расширении промышленной базы стала чрезвычайно острой. Введение таможенных барьеров сделало сахарную промышленность выгодной сферой приложения капитала и в известной мере привлекло капиталы, которые могли быть использованы для создания заводов в других отраслях промышленности. В известной степени английским империалистам удалось направить энергию индийской буржуазии по наиболее безопасному для себя пути.

Представители крупного индийского капитала — Бирла, Далмия, Сингхания, Тхапар, Наранг и пр. — начали строить по нескольку заводов одновременно. Прибыли, полученные ими в этой отрасли, стали важным источником их дальнейшего обогащения и в немалой степени способствовали впоследствии образованию или росту местных монополистических групп, возглавляемых этими капиталистами. По имеющимся данным, значительные средства на строительство сахарных заводов были получены из других районов, т. е. основателями их стали капиталисты не из Соединенных Провинций и Бихара, где сосредоточивалась основная масса новых заводов, а из других мест. Так, по сведениям индийского экономиста Х. Гхоша, капитал для сооружения 21 сахарного завода в Соединенных Провинциях в сезон 1931/32 г. поступил из иных районов[80]. В финансировании строительства приняли участие и помещики[81]. Некоторые из них сами были сахарозаводчиками. Показательно, что владелец самого крупного сахарного завода происходил из помещичьей семьи К. С. Маджидхиа.

---

[80] H. Ghose, *Sugar in India*, p. 106.

[81] «В связи с теперешними трудностями в получении земельной ренты многие крупные заминдары и талукдары в Соединенных Провинциях, Пенджабе, Бихаре, Бенгалии, Центральных Провинциях готовы продать свои земли или сдать их в аренду сахарным компаниям. Таким путем некоторые новые сахарные предприятия получили от этих землевладельцев землю и даже капитал» (H. Ghose, *Sugar in India*, pp. 28—29).

В результате строительства сахарных заводов предпринимательская деятельность национальной буржуазии расширилась, а ее ряды пополнились новыми сахарозаводчиками, выходцами из различных слоев индийских имущих классов. Некоторое число новых заводов принадлежало английским монополиям, среди которых первое место заняла группа «Бегг, Сазерлэнд».

Создание сахарных заводов совершалось очень быстро. В 1931/32 г. в стране действовало 32 завода, давших 158,6 тыс. *т* сахара, в 1932/33 г.— уже 57 (290,2 тыс. *т* сахара), в 1933/34 г. — 112 (454 тыс. *т*), в 1934/35 г. — 130 заводов (578,1 тыс. *т* сахара)[82]. Таким образом, в течение трех лет было построено примерно 100 сахарных заводов. По сути дела это было скачкообразное возникновение новой отрасли фабричной промышленности.

Основным районом сосредоточения этих предприятий стали те округа Соединенных Провинций и Бихара, где издавна выращивался сахарный тростник и производился сахар (нефабричным способом). К 1937 г. 85% производимого в Индии фабричного сахара падало на эти две провинции, в то время как потреблялось в них всего 18%, зато в провинциях Бомбей, Пенджаб, Северо-Западная пограничная провинция и Дели, где вырабатывалось всего 4% фабричного сахара, потреблялось 45%[83]. В немалой степени такой географической концентрации помогла железнодорожная тарифная политика колониальных властей, установивших льготные условия для перевозки сахара. С 1 января 1934 г.[84] были введены специальные заниженные тарифы за перевозку сахара с заводов Соединенных Провинций и Бихара на отдаленные рынки, вроде Карачи, Бомбея, Визагапатама, Мадраса, Коканаду[85], в 1936 г. были снижены железнодорожные тарифы на перевозку сахара в Ахмадабад, Южную Индию, Калькутту[86]. Пароходные компании, в основном английские, также установили специальные благоприятные тарифы на перевозку сахара. Это дало возможность сахарозаводчикам Соединенных Провинций и Бихара проталкивать свой товар в разные части

---

[82] «Review of sugar industry of India during the 1934/35», Supplement to the «Indian trade journal», 26.V.1936, p. 6.

[83] «Indian sugar industry, annual», 1938, p. 128.

[84] M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 221.

[85] Однако, по данным крупного специалиста в области сахарной промышленности М. Ганди, в 1933/34 г. стоимость перевозки маунда сахара на 800—1000 *км* по железной дороге была все же высока: она равнялась 1 рупии и 1 анна, или 15% цены производства, в то время как фрахт с Явы до Индии составлял всего 4—5 анн (M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 216).

[86] «Indian sugar industry, annual», 1937, p. 130.

страны, что вызывало недовольство предпринимателей Декана, особенно Мадраса, боявшихся падения цен на сахар, и мешало развитию сахарной промышленности на юге Индии[87].

Важным социально-экономическим следствием быстрого возникновения новой отрасли промышленности явилось увеличение численности индийского рабочего класса. В сезон 1933/34 г. число рабочих сахарных заводов достигло 100 тыс. (правда, в дальнейшем существенно не менялось). Специфика производства обусловила сезонный характер их занятости (обычно с ноября по апрель включительно). Как правило, рабочие вербовались из жителей окрестных сельских местностей. Работа на заводах становилась все более важной статьей дохода и важным местом отходничества для крестьян.

Заработная плата сезонных рабочих сахарных заводов была чрезвычайно низкой[88]. Даже власти должны были «урезонивать» фабрикантов и советовать им увеличить заработную плату. В начале 1938 г. власти Соединенных Провинций и Бихара потребовали от сахарозаводчиков выполнения рекомендаций конференций в Лакхнау и Патне (сентябрь и октябрь 1937 г.) об установлении минимума заработной платы в размере не менее 5 анн в день[89]. Но это не обеспечивало даже нищенское существование. Не удивительно, что подавляющая масса рабочих сахарных заводов попадала в кабальную зависимость от ростовщиков[90]. В период бездействия заводов 2—2,5 тыс. технических специалистов почти полгода оставались без работы и жалованья[91].

После введения таможенных пошлин и строительства большого числа заводов площадь под сахарным тростником увеличилась с 2677 тыс. акров в 1929/30 г. до 3596 тыс. в 1934/35 г., т. е. примерно на треть, причем особенно быстро росли посевы его улучшенных сортов. В 1931/32 г. ими было засеяно 36% всей площади, в 1936/37 г. — 74,4%[92]. Это демонстрировало огромные потенциальные возможности развития скованного империалистической и феодальной кабалой индийского сельского хозяйства, которое даже в этих условиях, благодаря увеличению спроса, смогло значительно повысить производство сахарного тростника.

Основным производителем сырья для сахарной промышленности оставалось мелкое крестьянское хозяйство с его при-

---

[87] Ibid., p. 131.

[88] Величина заработной платы в течение среднего рабочего сезона определялась в 8 анн в день. На практике она была ниже.

[89] «Indian sugar industry, annual», 1938, p. 155.

[90] «People's age», 24.X.1948.

[91] «Indian sugar industry, annual», 1938, p. 155.

[92] Ibid., p. 25.

митивной техникой [93]. Средняя урожайность, если сравнивать с другими странами, где тростник выращивался на крупных плантациях, оставалась очень низкой: в 1936 г. в Индии она равнялась 15 *т* с акра, а на Яве — 54 *т* [94]. «Однако, — писал в 1934 г. М. Ганди, — заметно стремление заводов скупать прилегающие к ним земли и обеспечивать их обработку под собственным наблюдением» [95].

Возникновение индийской сахарной промышленности свидетельствовало о дальнейшем развитии в стране самостоятельного капиталистического производства [96]. В то же время оно демонстрировало и относительность этой самостоятельности. В первую очередь следует указать на самое главное: на отсутствие собственной машиностроительной базы, могущей снабжать сахарную промышленность необходимым оборудованием. Как и в случае с хлопчатобумажной, становление сахарной промышленности означало развитие второго подразделения общественного производства (средств потребления) при почти полном отсутствии первого подразделения (средств производства). Отсюда большая зависимость от поставок оборудования из-за границы. Усиливалось разделение труда между колонией и метрополией. В Индии действовали и некоторые другие отрасли легкой промышленности, нормальный кругооборот капитала в которых зависел от поставок оборудования из Англии. Если предприятия, производящие средства потреб-

---

[93] По сведениям Р. Агарвала, относящимся главным образом к Соединенным Провинциям, «крупных плантаций сахарного тростника нет. Его выращивают многочисленные мелкие арендаторы на разбросанных участках. Образование новых поместий при существующей системе земельной аренды почти невозможно» (R. Agarwala, *Sugar industry and labour in U. P.*, Allahabad., 1933, p. 36). «В Индии, — вторит ему М. Ганди, — из-за мелких размеров земельных владений заводы не могут без больших трудностей отвести крупные участки под сахарный тростник. Мелкие производители на своих карликовых клочках земли выращивают его, а затем продают заводам, кхандсарам и производителям гура. Последним продается свыше 70% этой культуры, а заводам для производства сахара — только 10%» (M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 250).

[94] «Indian sugar industry, annual». 1938, p. 71.

[95] M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 250.

[96] В 1934 г. Вальчанд Хирачанд с удовлетворением заявил, что 95% новых сахарных заводов принадлежит индийцам и управляется ими и что в заводы вложено 200 млн. рупий капитала (см. M. Gandhi, *Indian sugar...* p. 2). «То, что индийский капитал и индийская предприимчивость оказались способными, несмотря на наступившую в мире депрессию, развить сахарную промышленность за такой короткий срок, как пятилетие, вызывает чувство большого удовлетворения. Кроме того, быстрый рост промышленности в последние пять лет подтверждает тот очевидный факт, что при благоприятных условиях Индия даже в разгар ужасной депрессии может создать свою промышленность, так же как это сделали другие страны. Это тоже служит оправданием протекционистской политики, проводимой в Индии» («Indian sugar industry, annual», 1937, p. 22).

ления, находились в колонии, то заводы, изготовляющие для них оборудование, — в метрополии.

Быстрое строительство сахарных заводов в период кризиса происходило в условиях не расширявшегося, а сокращавшегося внутреннего рынка на сахар. Если среднегодовое его потребление (не считая гура) за шесть лет (1925/26—1930/31) составляло 1136 тыс. *т*, то за три года (1931/32—1933/34) — только 919 тыс. *т* в год, т. е. снизилось почти на 20%. Внутреннее потребление местного фабричного сахара быстро возрастало за счет уменьшения ввоза яванского сахара. Если до 1930/31 г. средний размер ежегодного импорта определялся в миллион тонн, то в 1931/32 г. — 556 тыс. *т* (упал на 45%), а в 1932/33 г. — 401 тыс. *т* [97].

После возникновения сильной заводской сахарной промышленности в стране создалось новое соотношение в производстве и потреблении различных видов сахара. До начала 30-х годов основными конкурентами были гур и кханд, с одной стороны, импортный сахар — с другой. В 30-е годы борьба уже велась преимущественно между гуром и кхандом и местным фабричным сахаром. О серьезных ударах, нанесенных сахарными заводами мануфактурному производству сахара, свидетельствуют следующие данные (тыс. *т*) [98]:

	1933/34 г.	1934/35 г.	1935/36 г.	1936/37 г.
Производство на заводах				
из тростника . . .	454,0	578,1	932,1	1 111,4
из патоки	64,9	43,5	47,9	25,6
Производство на сахароварнях	200,0	150,0	125,0	100,0

Приведенные цифры демонстрируют быструю победу крупного производства над мелким. Если выпуск фабричного сахара возрос примерно в 2 раза, то изготовление кханда уменьшилось в 2 раза и составило около 10% производства сахара на заводах.

Однако основная часть сахарного тростника (около 65% всего количества) продолжала и в эти годы идти на выработку гура, хотя процент потребления тростника заводами увеличился с 1933/34 по 1936/37 г. с 9,8 до 17,6[99]. Крупные сахарозаводчики выступали за полное вытеснение гура фабричным сахаром. «Мы уверены,— писал в 1934 г. капиталист и сахарозаводчик М. Ганди,— ...что в результате развития сахарной промышленности в Индии и при наличии сахара свадеши (т. е.

[97] «Commerce», 14.VI.1934, p. 38.
[98] «Indian sugar industry, annual», 1952/53, p. 1.
[99] Ibid., p. XI.

отечественного. — *А. Л.*) многие будут потреблять его вместо гура»[100].

Но надежды представителей крупного национального капитала, действовавшего в сфере сахарной фабричной промышленности, на полное вытеснение гура не оправдались. В середине 30-х годов потребление его в абсолютных цифрах даже выросло и значительно превышало потребление фабричного сахара (табл. 27).

Таблица 27

Потребление фабричного сахара и гура в Индии*

Год	Потребление (тыс. т)		Душевое потребление (англ. фунты)	
	гура	сахара	гура	сахара
1933/34	3486	996	21,5	6,1
1934/35	3701	1059	22,6	6,5
1935/36	4101	1074	24,8	6,5
1936/37	4268	1167	26,7	7,3

* «Indian sugar industry, annual 1952/53», pp. IV, XX.

В экономически отсталой, аграрной Индии сахар покупали главным образом в крупных населенных пунктах, в первую очередь городах, более или менее зажиточные слои. Основная масса крестьян и малообеспеченные городские жители вынуждены были довольствоваться более дешевым продуктом — гуром. Уровень потребления сахара в городе был гораздо выше, чем в деревне. Показателем этого, а также неравномерности потребления сахара и гура в стране могут служить данные табл. 28.

Не удивительно, что при огромном числе мелких крестьянских хозяйств и преобладании простого товарного производства основная масса выращиваемого в стране сахарного тростника шла на изготовление гура. Цифры свидетельствуют о продолжавшемся господстве в индийской деревне простого товарного производства и элементов натурального хозяйства.

Известную роль в росте потребления гура сыграло то, что видные индийские политические деятели и организации пропагандировали его. В ноябре 1934 г. Индийский национальный конгресс создал под руководством М. К. Ганди Всеиндийскую ассоциацию деревенских ремесл, которая стала, в частности, популяризировать потребление гура. В защиту гура несколько

[100] M. Gandhi, *Indian sugar...*, p. 31.

Таблица 28

Потребление гура и сахара на душу населения в сельских и городских районах различных областей страны в 1937/38 г. (англ. фунты)*

Провинция	Потребление гура		Потребление сахара	
	в городских районах	вся провинция	в городских районах	вся провинция
Соединенные Провинции . . .	13,2	33,9	58,1	8,3
Пенджаб	18,0	23,3	50,4**	12,8
Бенгалия	15,4**	22,8	85,5	6,3
Мадрас	8,9**	12,1	51,2	4,4
Бомбей	12,4**	14,4	81,4	16,3
Синд	6,0**	7,2	82,1	17,7

* «Indian sugar industry, annual, 1952/53», p. XXVIII.
** Учтены данные только столичного рынка провинции.

раз выступал и сам Ганди, что, кстати, обеспечивало ему поддержку и симпатии миллионов мелких крестьянских производителей этого продукта.

Следует сказать, что после 1934 г. сколько-нибудь значительного строительства сахарных заводов не отмечалось, хотя производственная мощность уже существовавших предприятий к 1937 г. увеличилась почти вдвое.

Таким образом, в быстром возникновении сахарных заводов прослеживаются как черты скачкообразности в развитии индийского капиталистического предпринимательства, так и комплексность этого развития, с которым были связаны или соприкасались все социальные и политические силы колониальной Индии.

В целом развитие местного капитализма стало происходить более широким фронтом и на более широком основании. На сторону национальной буржуазии перетягивались новые прослойки других имущих классов, что вело и к количественному накоплению экономических причин, обусловливавших подспудное обострение кризиса английского предпринимательства, а в конечном счете и всего механизма колониального угнетения.

6. Концентрация и централизация капитала в фабрично-заводской промышленности. Образование отраслевых монополий в сахарной и цементной промышленности

Капиталисты Индии, как и капиталисты других стран, чтобы получить больше барышей и выдержать борьбу с конкурентами, должны были расширять свое производство. Гибель

мелких предприятий и усиление крупных особенно интенсивно происходили в период экономических кризисов, которые периодически потрясали капиталистический мир. В результате мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. ускорился процесс концентрации производства и капитала в Индии, хотя он протекал в условиях сокращения платежеспособного спроса на изделия мелкой и фабричной промышленности, что повлекло за собой ухудшение положения ремесленников и рабочего класса и осложнило предпринимательскую деятельность национальной буржуазии.

Развитие капитализма в стране убыстрялось, важным показателем чего (в первую очередь развитого капиталистического предпринимательства) является рост числа акционерных компаний, зарегистрированных в Индии (табл. 29).

Таблица 29

Акционерные компании, зарегистрированные в Британской Индии (1918/19—1938/39 гг.)*

Год	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Год	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)
1918/19	2 713	1 060,9	1929/30	6 313	2 751,9
1919/20	3 500	1 194,6	1930/31	6 387	2 747,3
1920/21	4 283	1 583,1	1931/32	6 808	2 475,2
1921/22	4 781	2 228,4	1932/33	7 252	2 475,2
1922/23	4 785	2 498,5	1933/34	8 346	2 635,2
1923/24	4 820	2 545,5	1934/35	8 934	2 666,0
1924/25	4 821	2 662,3	1935/36	9 467	2 643,0
1925/26	5 311	2 773,0	1936/37	10 061	2 722,4
1926/27	5 335	2 770,0	1937/38	9 677	2 640,5
1927/28	5 831	2 766,0	1938/39	10 070	2 754,2
1928/29	5 795	2 691,1			

* «Statistical abstract for British India, 1915—16 to 1924—25», Calcutta, 1926, pp. 540—541; «Ditto 1927—28 to 1936—37», London, 1939, p. 413; «Ditto 1930—31 to 1939—40», London 1943, pp. 508—509; «Joint stock companies in British India, 1927—28», Calcutta, 1930.

Итак, за указанный период число зарегистрированных в Индии акционерных компаний увеличилось более чем в 3,5 раза, а их оплаченный капитал повысился почти в 3 раза. Особенно быстро этот процесс шел в первые три-четыре года после окончания первой мировой войны, затем кризис начала 20-х годов замедлил его. Экономический кризис 1929—1933 гг., ускоривший создание предпосылок для более быстрого развития

капитала, одновременно привел к банкротству многих фирм. Во второй половине 30-х годов широкое развитие мелких и средних капиталистических предприятий выразилось в росте некрупных акционерных компаний. О происшедших в конце 30-х годов изменениях в распределении капиталистического предпринимательства по отраслям экономики можно судить по данным табл. 30.

Таблица 30

Поотраслевое распределение акционерных компаний, зарегистрированных в Британской Индии и княжествах, в 1934 и 1939 гг.*

Сфера деятельности компаний	1934 г.**		1939 г. *	
	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)
Банковские операции и кредит	2 117	305,0	2 316	265,3
Страхование	835	30,6	688	37,7
Судоходство	33	26,0	46	29,6
Железнодорожный и трамвайный транспорт	48	151,8	47	150,8
Другие виды транспорта	290	38,3	407	47,6
Торговля и промышленность (кроме отраслей, перечисленных ниже)	3 472	934,2	4 721	1 031,9
Чайные плантации	496	141,4	438	130,3
Другие плантации	105	12,5	132	19,2
Угледобыча	276	110,9	204	87,8
Добыча золота	1	—	4	0,3
Другие виды разработки минерального сырья	84	126,0	97	118,9
Хлопчатобумажные фабрики	337	367,0	377	375,6
Джутовые фабрики	69	187,5	78	203,9
Промышленность по выделке изделий из шерсти, шелка, пеньки и т. д.	22	24,4	54	24,3
Хлопкоочистительные, хлопкопрессовочные и аналогичные предприятия	111	26,3	145	25,1
Прессовка джута и т. п.	33	20,3	29	9,4
Мукомольные фабрики	32	15,4	30	12,3
Поместья, земля, зд ния	145	102,1	221	124,5
Сахар (включая пальмовый)	154	44,6	172	111,8
Другие сферы	580	96,5	907	98,3
Всего	9 240***	2760,8	11 114	2 903,9

* «Statistical abstract for British India..., from 1930—1931 to 1939—1940», London, 1943, pp. 508, 510.

** Данные на 31 марта.

*** Включены 608 компаний, находившихся в процессе ликвидации, но еще не закрытых окончательно.

О росте капиталистического предпринимательства в Индии свидетельствует и оценка общей величины инвестиций, произведенная буржуазным экономистом Колвином Кларком.

Таблица 31

Общие капиталовложения и вложения в промышленность в 1919—1939 гг.* (млн. рупий)

Годы	Общие капиталовложения		Вложения в промышленность	
	средние ежегодные	общая величина за период	средние ежегодные	общая величина
1919—1923	1 500	7 500	210	1 050
1924—1928	1 400	7 000	110	550
1929—1933	1 140	5 700	100	590
1934—1938	1 390	6 950	120	600
За 20 лет		27 150		2 700

* «Role of private enterprises in India — a prospect and retrospect», p. 8.

Цифры, приведенные в табл. 31, показывают, что на долю промышленности за указанный период пришлось 2,7 млрд. рупий, т. е. примерно 10% общей суммы.

Однако малоотраслевой характер индийской промышленности менялся очень медленно. Расширение ее производственной базы происходило преимущественно в результате увеличения числа отраслей второго подразделения. К тому же продукция местных фабрик для такой огромной страны, как Индия, была относительно невелика. Представление о структуре промышленности Индии можно составить на основании табл. 32.

Промышленность Индии развивалась однобоко: в ней не возникали такие отрасли, как машиностроение и станкостроение, составляющие необходимую основу для всестороннего подъема национальной экономики. Не создавались условия для нормального воспроизводства капитала. Чтобы последнее могло осуществляться, нужно было привозить машины из Англии или из других стран.

В период между двумя мировыми войнами убыстрилось развитие капиталистических предприятий в княжествах и на юге Индии. Князья иногда оказывали финансовую и иную помощь местным крупным капиталистам, которые, как правило, были с ними тесно связаны и многие из которых являлись банкирами их или чиновниками. Видный миллионер Индура К. Бхандари был казначеем княжеского двора и связан

Таблица 32

Величина капитала в различных отраслях фабричной промышленности в 1938—1939 гг.*
(тыс. рупий)

Отрасль промышленности	Земля и строение	Оборудование и машины	Оборотный капитал	Общая величина используемого капитала
Хлопчатобумажная	484 559	564 374	247 375	1 278 308
Джутовая	280 105	315 863	175 013	770 981
Сахарная	43 140	264 960	70 270	378 370
Хлопкоочистительная и прессовочная	100 422	138 679	102 472	341 573
Электроэнергетическая	23 442	284 998	30 502	338 942
Металлургическая	77 260	171 966	43 003	292 229
Цементная	49 140	114 650	12 990	176 780
Табачная	15 008	13 578	66 700	95 286
Бумажная	29 550	27 280	9 176	66 006
Мукомольная (фабрики)	13 576	11 565	22 565	47 706
Шерстяная	11 921	15 036	6 802	33 759
Мыловаренная	6 546	5 577	14 758	26 881
Спичечная	8 763	13 143	4 339	26 245
Пивоваренная и винокуренная	5 747	5 521	14 054	25 322
Основная химия	3 833	2 555	1 012	7 400
Стекольная	296	910	612	1 818
Все специализированные отрасли	1 153 308	1 932 655	821 643	3 907 606
Неспециализированные отрасли:				
минимальная оценка	761 963	396 036	1 305 828	2 463 827
максимальная оценка	995 003	517 159	1 705 205	3 217 367
Все отрасли (средняя оценка)	2 031 791	2 389 252	2 327 160	6 748 203

* M. Divatia and H. Trivedi, *Industrial capacity in India (1938—39)*, Bombay, 1947, pp. 76—77. —Данные относятся только к предприятиям, имеющим более 20 рабочих и механизмы.

многими нитями с княжеской, придворной верхушкой. Низам Хайдарабада учредил в 1929 г. специальную коммерческую организацию «Индастриэл траст фонд» с капиталом 10 млн. рупий. Надо сказать, что сам он был крупным капиталистом и даже основал свое управляющее агентство.

Огромное значение для строительства фабрик в новых районах имела дешевизна рабочей силы и земли, а также, с точки зрения капиталистов, отсутствие организованного рабочего движения, что позволяло усиливать эксплуатацию рабочих. «Между 1921—1939 гг., — писал индийский журнал «Индиан джорнл оф икономикс», — почти 33% общего роста промышленности (определявшегося числом рабочих) падало на княжества, особенно Хайдарабад, Майсур, Бароду, Кашмир и княжества Центральной Индии. Темпы промышленного разви-

тия в них были выше, чем в Британской Индии»[101]. Это было территориальное расширение капиталистического предпринимательства, но одновременно происходила дальнейшая концентрация производства в старых центрах и отраслях капиталистической деятельности.

Скудость сведений не позволяет детально проанализировать такой важный вопрос, как соотношение английского и индийского капиталов в период между двумя мировыми войнами. В нашем распоряжении имеется лишь общий подсчет, сделанный индийским экономистом Х. Венкатасуббиахом (табл. 33).

Таблица 33

Иностранный и индийский капиталы в акционерных компаниях в 1921—1935 гг.*

Год (оканчивающийся 31 марта)	Индийский капитал		Иностранный капитал	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%
1921	633	56,6	485	43,4
1922	822	54,6	682	45,4
1923	998	55,2	811	44,8
1924	1039	55,6	829	44,4
1925	1050	55,3	847	44,7
1926	1020	54,5	850	45,5
1927	1041	54,9	856	45,1
1928	1036	53,2	913	46,8
1929	1040	53,4	907	46,6
1930	1040	53,3	913	46,7
1931	1018	52,7	912	47,3
1932	1030	53,0	913	47,0
1933	1055	53,6	910	46,4
1934	1096	53,5	954	46,5
1935	1113	54,5	930	45,5

* H. Venkatasubbiah, *The structure basis of indian economy*, London, 1945, p. 118. — Имеются в виду компании, действующие в фабричной промышленности, в плантационном хозяйстве и добыче полезных ископаемых.

Приведенная в табл. 33 оценка весьма приблизительна, но она все же вскрывает общую тенденцию: абсолютный рост как британского, так и индийского капиталов (последнего примерно вдвое) при сохранении относительного равновесия удельного веса каждого из них. Если до первой мировой войны английский капитал преобладал в развитых формах капиталистического предпринимательства (представлял до $^2/_3$ капитала) и в целом увеличивался быстрее, чем индийский, то во время войны наступил перелом, подготовленный, в частности, движением Свадеши 1905—1908 гг. На первом этапе общего

[101] «The Indian journal of economics», January, 1947, pp. 153—154.

кризиса капитализма абсолютные массы британского и индийского капиталов и темпы их роста в общем сравнялись. Однако англичане контролировали определенную часть местного капитала, что укрепляло их позиции. С другой стороны, убыстрение развития низших форм капиталистического предпринимательства в промышленности и социально-экономические сдвиги в деревне существенно укрепляли экономическое положение национальной буржуазии. К концу 30-х годов стрелка весов стала медленно склоняться в пользу индийского капитализма, но сосредоточение государственной власти в руках британских империалистов сковывало это движение. Только нарастание национально-освободительной борьбы, т. е. политические факторы, позволяло индийскому капиталистическому предпринимательству в известных пределах и крайне постепенно накапливать силы. Одновременно внутри него происходили существенные изменения.

Одной из особенностей развития капитализма в Индии было то, что в ряде районов страны сразу строились довольно крупные по тем временам фабричные предприятия, принадлежавшие английским монополиям или индийской крупной буржуазии. Концентрация производства и капитала в дальнейшем продолжалась и усиливалась на основе уже сравнительно высокого первоначального базиса. Показателем растущей концентрации производства в хлопчатобумажной промышленности, в которой был крайне заинтересован местный крупный капитал, может служить табл. 34.

Таблица 34

Хлопчатобумажные фабрики, сгруппированные по числу имеющихся у них веретен* (положение на 1931 г.)**

Число веретен (тыс.)	Бомбей	Ахмадабад	Остальная часть Бомбейской провинции	Мадрас и Майсур	Соединенные Провинции	Центральные Провинции, Бихар, Хайдарабад	Раджпутана и Центральная Индия	Бенгалия	Остальная Индия	Вся Индия
Менее 15	3	7	16	8	3	2	3	2	3	47
15—30	9	36	21	8	8	11	10	4	4	111
30—45	32	17	2	3	—	2	2	2	—	60
45—60	14	2	2	5	5	1	1	2	1	33
60—80	9	3	2	2	—	—	—	1	—	17
80—100	2	—	—	1	1	—	—	—	—	4
Свыше 100	1	—	1	1	1	1	—	—	—	5
Всего . .	70	65	44	28	18	17	16	11	8	277

* P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 108.
** Исключая бездействовавшие или строившиеся фабрики.

Как видно из табл. 34, производственная мощность фабрик в различных районах неоднородна. Наиболее высокий уровень концентрации производства характерен для Бомбея. В других частях страны фабрик меньше, но контраст между величиной отдельных предприятий в ряде провинций был еще более значителен. Концентрация производства и ее неравномерность проявлялись и в чрезвычайно неравномерном распределении фабрично-заводского пролетариата (табл. 35).

Таблица 35

Группировка фабрик по числу занятых на них рабочих на 1931 г.*

Число рабочих (тыс.)	Бомбей	Ахмадабад	Остальная часть Бомбейской провинции	Мадрас и Майсур	Соединенные Провинции	Центральные Провинции, Бихар и Хайдарабад	Раджпутана и Центральная Индия	Бенгалия	Пенджаб	Вся Индия
Менее 1	8	36	29	14	11	7	7	6	5	123
1—2	40	24	8	7	2	7	4	4	1	97
2—3	15	3	3	2	3	1	4	—	—	31
3—4	6	1	3	2	1	1	1	1	1	17
Более 4	1	1	1	3	1	1	—	—	—	8
Всего . .	70	65	44	28	18	17	16	11	7	276

* P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 109.

Данные табл. 34 и 35 не полностью отражают степень концентрации производства и капитала в хлопчатобумажной промышленности, все же они дают некоторое представление о ней: достаточно четко показывают распределение фабрик по различным районам страны и концентрацию рабочих в отдельных центрах; последнее объясняет в известной мере размах и зрелость рабочего движения в ряде районов.

О степени засилья крупнейшей буржуазии в некоторых отраслях промышленности и, в частности, в текстильной не всегда правомерно судить по числу действовавших в них управляющих агентств. Дело в том, что одна и та же группировка буржуазии могла руководить несколькими агентствами. В Ахмадабаде, например, втором по величине после Бомбея текстильном центре, где обосновалось значительное число управляющих агентств, каждое из них контролировало по одной фабрике, но одни и те же капиталисты нередко руководили несколькими агентствами. «Хотя большинство промышленных предприятий контролируется и финансируется различными управляющими агентствами, практика взаимосвязанного директората породила такой тип промышленной организации, при которой контроль над несколькими предприятиями фак-

тически находится в руках небольшого числа лиц, принадлежащих к одному семейству... Таким образом, при преобладающей в Ахмадабаде форме промышленной организации для управляющих агентств было гораздо легче срастись и предпринимать согласованные действия по совместным закупкам сырья, запасов, оборудования и продаже готовых товаров» [102]. По данным М. Мехта, которому принадлежит эта цитата, после второй мировой войны 18 семей крупных фабрикантов Ахмадабада контролировали 57 текстильных предприятий, т. е. 80% всех фабрик, расположенных в городе [103].

Концентрация производства усиливает основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частной формой присвоения. Капиталисты расширяют свои предприятия и строят новые, крупные фабрики только тогда, когда это сулит им большие барыши. М. Мехта произвел интересный подсчет, наглядно показывающий, как с увеличением размеров предприятий возрастает и величина прибыли (табл. 36).

Таблица 36

Размер предприятия и величина выплаченного дивиденда за 1929—1942 гг. (текстильные предприятия Ахмадабада)*

Группы предприятий по числу установленных веретен (тыс.)	Число предприятий в данной группе	Средний дивиденд за 1929—1942 гг. (%)
Менее 15	8	4,80
15—30	36	8,33
30—45	14	15,94
45—60	4	27,45
Свыше 60	1	24,40

* M. Mehta, *The Structure of cotton-mill industry of India*, p. 161.

В Бомбее, ведущем центре хлопчатобумажной промышленности, концентрация производства и капитала в 30-е годы дала возможность поставить вопрос об объединении текстильных фабрик в единый трест. Накануне второй мировой войны, как заявил руководитель одного из крупнейших английских управляющих агентств в Бомбее, Кей, «под руководством «Бомбей миллоунерз ассосиэйшн» (в которую входили управляющие агентства текстильных предприятий Бомбея. — *А. Л.*) подготовлялось сокращение производства путем заключения общего

[102] M. Mehta, *The Structure of cotton-mill industry of India*, pp. 84—85.
[103] Ibid., pp. 85—87.

соглашения»[104]. Этим бомбейские текстильные магнаты стремились увеличить размеры своих прибылей и переложить основную тяжесть экономических трудностей на менее мощные слои буржуазии.

Большое значение для роста влияния крупнейших индийских бизнесменов имели всевозможные торговые и промышленные палаты, ассоциации, национально-общинные организации отдельных групп буржуазии, особенно распространенные у марвари, и т. п. Американский буржуазный экономист Д. Бьюкенен в 1934 г. писал: «За последние несколько лет не только увеличилось число индийских ассоциаций, но и возросла их активность»[105].

С помощью некоторых из этих организаций крупным дельцам легче было заключать различные сделки, договориться о совместных операциях. Появление всевозможных индийских коммерческих ассоциаций было показателем растущего обособления индийского капитала от английского и противопоставления ему.

В январе 1934 г. возникла Ассоциация индийских мыловаров. В руководство вошли представители компании «Тата», «Химани соуп уоркс» и др. Задача ее заключалась в том, чтобы защищать общие интересы капиталистов этой отрасли, оказывать техническую помощь, добиваться введения таможенного протекционизма, принимать меры для создания мастерских по производству механического оборудования и по возможности организовывать совместные закупки материалов[106]. Иными словами, в подобной форме объединения проглядывали отдельные черты простейших видов монопольных соглашений, и в их образовании ясно сказалось стремление развивать данную отрасль промышленности.

Индийские фабриканты старались использовать эти объединения не только для усиления эксплуатации рабочего класса и крестьянства. «Промышленные объединения, — писали Д. Самант и М. Мульки, — принесут специфическую выгоду, поскольку они будут находиться в лучшем положении и смогут влиять на правительство в отношении тарифов, товарных закупок и т. д.»[107].

В факте создания профессионально-коммерческих организаций проявились разные аспекты развивающегося индийского капитализма. Возникновение небольших торговых палат отражало процесс консолидации буржуазии (или ее части) отдель-

---

[104] «Journal of the royal society of arts», 14.XI.1952, p. 851.

[105] D. Buchanan, *The Development of capitalistic enterprise in India*, New York, 1934, p. 175.

[106] «Commerce», 3.II.1934, p. 155.

[107] D. Samant and M. Mulky, *The Organization and finance of industries in India*, p. 10.

ных национальных районов. Существование ассоциаций торгово-посреднических кругов буржуазии помогало последним отстаивать свои прибыли в противовес иногда даже иностранному капиталу. Так, марварийская торговая палата Калькутты в период кризиса добилась количественного ограничения и временного запрещения ввоза определенных иностранных тканей [108].

Своеобразие развития местного крупного капиталистического предпринимательства в колониальной Индии в конце 30-х годов особенно отчетливо выявилось в эволюции сахарной промышленности, в которой очень быстро наметилась тенденция к созданию монополистического объединения. Сама идея общей организации, призванной контролировать производство сахара, возникла чуть ли не с начала периода бурного развития заводской сахарной промышленности [109]. В августе 1934 г. на конференции сахарозаводчиков в Калькутте, созванной по инициативе отраслевой организации «Индиан шугар миллз ассосиэйшн» (образована в июне 1932 г.), была предпринята первая серьезная попытка претворить эту идею в жизнь. На конференции обсуждалась проблема выработки единого плана сбыта сахара. Однако фактически обсуждение свелось главным образом к вопросу о том, как успешнее бороться с ввозом яванского сахара. Достигнутое соглашение о создании единой сбытовой организации (типа синдиката) для продажи сахара в портовых городах не было осуществлено из-за внутренней конкуренции между сахарозаводчиками. Следовательно, первая попытка картелизации сахарной промышленности была вызвана стремлением индийских сахарозаводчиков прекратить ввоз иностранного сахара: они продолжали испытывать сильный страх перед более мощными сахарными монополиями других стран [110].

Вторая попытка была успешнее. На сей раз совместные действия были направлены против крестьян, производивших

---

[108] См. «Review of the trade of India in 1929—30», London, 1930, p. 18.

[109] Например, в одном из обзоров крупной английской фирмы «Бёрд энд Компани», связанной с сахарной промышленностью, сообщалось: «Мы еще в марте 1932 г. указали на чрезвычайную опасность, угрожающую промышленности в результате конкурентной продажи сахара соперничающими заводами. Мы высказали предположение, что было бы разумно продумать вопрос о создании единой сбытовой организации, а не мириться с таким положением, когда все внимание промышленников поглощено борьбой за увеличение производства» («Commerce», 17.II.1934).

[110] Финансовый еженедельник «Коммерс» писал по этому поводу в 1934 г.: «Несмотря на недавнее громадное увеличение производства сахара в Индии, мировой рынок сахара по-прежнему в основном зависит от его производства на Яве и Кубе. Достаточно самых слабых намеков на изменение импортных пошлин или других подобных слухов, чтобы сахарную промышленность охватила паника» («Commerce», 13.I.1934, p. 63).

сахарный тростник. В августе 1935 г. на третьей конференции «Индиан шугар миллз ассосиэйшн» сахарозаводчики решили ослабить конкуренцию между фабриками и тем самым понизить цены на тростник. С помощью железнодорожной администрации они закрепили отдельные железнодорожные станции за определенными фабриками, с тем чтобы последние могли получать сахарный тростник через эти станции [111]. Была даже выдвинута идея образовать специальные зоны, где закупка сырья производилась бы только одной фабрикой [112].

В следующем году вопрос об образовании единой сбытовой организации опять стал для предпринимателей одним из центральных. Необходимость ее образования была особо оговорена на конференциях сахарозаводчиков в августе 1936 и в марте 1937 г. Усиливавшаяся концентрация производства создавала объективные предпосылки для возникновения такого объединения.

Таблица 37

Концентрация производства в сахарной промышленности Индии*

Заводы по количеству перерабатываемого сырья в день (*т*)	1933/34 г.				1936 37 г.			
	Предприятия		Производственная мощность в сутки		Предприятия		Производственная мощность в сутки	
	число	%	*т*	%	число	%	*т*	%
До 100	7	6,1	485	0,9	17	12,0	1 410	1,7
101—300	18	15,6	3 960	7,6	19	13,4	4 535	5,4
301—600	73	63,5	33 250	63,7	53	37,3	26 575	31,4
601—900	13	11,3	9 385	17,9	34	23,9	26 165	31,0
901—1500	3	2,6	3 150	6,0	13	9,2	14 500	17,2
Свыше 1500	1	0,9	2 000	3,9	6	4,2	11 200	13,3
Всего . .	115	100,0	52 230	100,0	142	100,0	84 385	100,0

* Составлена на основании данных, приведенных в книге M. Gandhi «Indian sugar...» и ежегоднике «Indian sugar industry, annual», 1937.

Из данных табл. 37 видно, что в 1933/34 г. в сахарной промышленности преобладали предприятия с суточной переработкой от 301 до 600 *т* сахарного тростника, а через три года — уже предприятия с суточной переработкой свыше 600 *т*. Если в 1933/34 г. на эти предприятия приходилось 27,8% всей производственной мощности сахарной промышленности, то через три года — 61,5%.

[111] «Indian sugar industry, annual», 1937, p. 98.
[112] Ibid., p. 99.

Быстрая концентрация производства в заводской сахарной промышленности порождала материальные условия для образования монополии в этой отрасли. Однако непосредственной причиной, толкавшей сахарозаводчиков на образование единой сбытовой организации, была по-прежнему ожесточенная конкурентная борьба, приводившая к сильному падению цен и снижавшая прибыли. В 1937 г., например, цена на местный сахар была на 3 рупии и 8 анн (за маунд) ниже, чем на импортный сахар.

В этом году движение сахарозаводчиков за подъем цен на сахар путем регулирования его продажи развернулось с новой силой [113]. Инициаторами создания сахарного картеля были представители крупной национальной буржуазии — Нарайнлал Бансилал, Рамешварлал Нопани, Бансидхар Джалан, Карамчанд Тхапар, Ф. А. Шервани, Бэнарэси Прасад, Джханджханвала, Д. Кхайтан, Лал Джесвантраи, Мангтурам Джайпурия и Рам Кришна Далмия. Картель под названием «Индиан шугар синдикэйт» был основан в июле 1937 г. В него вошли 92 завода, в распоряжении которых находилось 60% всего нереализованного фабричного сахара [114].

Картель, несмотря на то что он назывался синдикатом, был организован на период до ноября 1937 г. Он определял цены на сахар и квоты продажи на какие-то промежутки времени. Падение цен приостановилось, а затем они повысились примерно на рупию за маунд [115].

Деятельность сахарного картеля, хотя он имел явную тенденцию перерасти в синдикат, характеризовалась, по словам Ганди, тем, что «со дня образования в 1937 г. он в определенные промежутки времени устанавливал соответствующие квоты и цены на продажу сахара. Синдикат всегда имел в виду план прямой продажи сахара, используя, когда только возможно, наличную торговую сеть» [116].

В 1937/38 г. в стране скопился небывалый запас непроданного сахара[117], но возможность дальнейшего существования картеля вызывала большие сомнения. Чтобы уменьшить производство сахара и оказать давление на крестьян, владельцы заводов Соединенных Провинций и Бихара начали сезон переработки сахара на неделю позже, чем обычно, — с 6 декабря, — а закончили гораздо раньше (в Бихаре, например, на

---

[113] Ibid., pp. V, 124—125.

[114] «Indian sugar industry, annual», 1938, p. 130.

[115] Ibid., p. 132.

[116] M. P. Gandhi, *Problems of sugar industry in India*, Bombay, 1945, p. 165.

[117] На 1 ноября 1931 г. количество его составило 32 тыс. *т*, а на то же число в 1932 г. — 19 тыс., в 1933 г. — 9 тыс., в 1934 г. — 30 тыс., в 1935 г. — 23 тыс., в 1936 г. — 159 тыс., в 1937 г. — 180 тыс. *т* («Indian sugar industry, annual», 1938, p. LXXVII).

семь недель)[118]. Власти Бихара, а некоторое время спустя и Соединенных Провинций поспешили помочь сахарозаводчикам в создании единой сбытовой монополии. 22 декабря 1937 г. в Бихаре и 10 февраля 1938 г. в Соединенных Провинциях были приняты законы (сроком на три года — до 30 июня 1941 г.), регулировавшие деятельность сахарных заводов.

Следует подчеркнуть, что отношение центральных властей и правительств Соединенных Провинций и Бихара к требованиям представителей сахарной промышленности было различным. Если английские власти в Дели, несмотря на многочисленные протесты национальной буржуазии, ратифицировали международное соглашение по сахару и повысили акцизный сбор, то провинциальные власти, по словам их представителей[119], поспешно издали закон, ограждавший интересы сахарных заводов[120].

Основные положения законов[121] заключались в следующем. Во-первых, вводились ограничения (лицензирование) на строительство новых или расширение старых предприятий. «Никто, — гласил текст законов, — не имеет права начать строительство помещений, могущих быть использованными под заводы, или расширять оборудование существующих заводов в целях увеличения их производственной мощности, не

---

[118] «Indian sugar industry, annual», 1938, pp. 4—5.

[119] Об этом, в частности, заявил доктор С. Махмуд, исполнявший обязанности министра образования и развития в Бихаре («Indian sugar industry, annual», 1938, p. 9), а также Г. Пант — глава правительства Соединенных Провинций.

[120] В связи с этим надо напомнить, что так называемые провинциальные правительства были сформированы в то время Национальным конгрессом, выступившим в защиту индийского капиталистического производства. После совещания в Вардхе в августе 1937 г. Рабочий комитет Конгресса в специальной резолюции настоятельно подчеркнул важность тесного сотрудничества властей Соединенных Провинций и Бихара в разработке мероприятий по оказанию помощи сахарной промышленности. В резолюции, в частности, говорилось: «Рабочий комитет желает обратить внимание правительства Соединенных Провинций и Бихара на острую необходимость немедленно сделать нужные шаги в отношении сахарной промышленности, чтобы предотвратить повторение недавних событий, принесших несчастье и нищету крестьянам, выращивавшим сахарный тростник. Два упомянутых правительства обязаны принять срочные меры для создания комитета из экспертов и лиц, связанных с сахарной промышленностью, который изучил бы проблему и отыскал средства осуществления контроля и координирования в данной отрасли, а также утилизации ее отходов. Должны быть зафиксированы минимальные цены на сахарный тростник и защищены интересы лиц, выращивающих его, путем поощрения их организаций и другими средствами. К проблеме сахарной промышленности надлежит привлечь внимание и властей других провинций» («Indian sugar industry, annual», 1938, p. 48).

[121] По законам рабочий сезон устанавливался с 1 октября по 30 июня. Впоследствии, в середине 1938 г., на их основе были разработаны подробные правила (factory control rules), определившие конкретные формы действия указанных законов.

получив предварительно лицензии от провинциального правительства»[122]. Подобные мероприятия искусственно тормозили развитие сахарной промышленности в интересах сахарозаводчиков, являлись мощным средством устранения новых конкурентов в данной отрасли.

Во-вторых, провинциальные власти могли теперь запрещать переработку сахарного тростника заводам, не получившим на то разрешение (лицензию). Причем получение его оговаривалось рядом условий, в первую очередь вступлением в признанную властями организацию по регулированию продажи сахара. Такой организацией был «Индиан шугар синдикэйт». Этим власти, по сути дела, осуществили принудительное картелирование сахарной промышленности в интересах крупного индийского и отчасти английского капитала.

В-третьих, специальный чиновник имел полномочия закреплять за отдельными заводами право исключительной покупки сахарного тростника в тех или иных районах. В результате крестьяне попадали в сильную зависимость от сахарозаводчика, который становился основным покупателем сахарного тростника. Владельцы сахарных предприятий имели право приобретать его в других районах под предлогом, что крестьяне закрепленной за ними зоны не поставили установленного количества сырья[123]. В то же время, чтобы ограничить произвол капиталистов, не допустить рост недовольства и борьбы крестьян, губернатор мог определять минимальные цены на сахарный тростник, продаваемый предприятиям[124].

Законы, кроме того, предусматривали лицензирование операций торговцев, занимавшихся закупкой этого сырья для заводов, введение сборов с крестьян, выращивавших тростник, установление специальных сборов за ввоз его в ряд районов и т. д.

Немедленным результатом этих своеобразных госкапиталистических мероприятий было быстрое усиление сахарного картеля, который с февраля 1938 г. начал контролировать сбыт сахара, поступавшего со всех заводов Соединенных Провинций и Бихара, а также с двух заводов Бенгалии. Укрепление позиций и расширение картеля сразу же сказались на ценах: к февралю 1938 г. продажная цена на сахар превысила соответствующую цену 1937 г. на 8 анн за маунд, а затем увеличилась еще больше[125].

Черты паразитизма и загнивания, присущие любой капиталистической монополии, проявились и в сахарной промышленности, как только в ней обнаружилась тенденция к моно-

---

[122] «Indian sugar industry, annual», 1938, p. XVI.
[123] Ibid., p. XXII.
[124] Ibid., pp. XXII—XXIII.
[125] Ibid., pp. 134—135.

полизации, завершившаяся созданием сахарного картеля. Наиболее ярко это выразилось в стремлении его руководителей помешать дальнейшему развитию сахарного производства. Созданный при провинциальных властях Соединенных Провинций и Бихара Контрольный комитет по сахару, состоявший из чиновников, представителей сахарозаводчиков и других лиц, связанных с выращиванием сахарного тростника, предложил властям не разрешать в течение 1938 г. строительства новых сахарных заводов и увеличения производственной мощности существующих заводов более чем на 5%[126]. Участники картеля особенно старались не допустить возникновения новых предприятий в других частях страны.

Еще одной отраслью промышленности, быстро развившейся после первой мировой войны, стала цементная. Если в 1914 г. было произведено 945 *т* цемента, то в 1920 г. — уже 91 тыс. *т*. В 1925 г., введя пошлины на его импорт, колониальные власти оказали некоторую таможенную поддержку цементной промышленности, в которой был очень заинтересован английский капитал. Протекционизм способствовал также появлению отраслевой монополистической организации. В том же году существовавшие тогда цементные заводы объединились в ассоциацию типа картеля, что позволило повысить прибыли и вести борьбу за более низкую оплату железнодорожных перевозок; образовался и единый рекламный центр. Через пять лет материально-производственные предпосылки позволили картелю перерасти в синдикат. О производственной мощности цементных компаний в 1930 г. дают возможность судить следующие цифры (тыс. *т*)[127]:

„Индиан симент"	40
„Гвалиур симент"	45[128]
„Юнайтид симент компани оф Индиа"	45
„Пенджаб портлэнд симент"	80
„Катни симент энд индастриэл"	85
„Сахабад симент"	120
„Банди портлэнд симент"	160
„Сэнтрал провинсиз симент"	180

«Начиная с 1930 г., — писал в начале 1934 г. финансовый еженедельник «Коммерс», — промышленность (цементная. — *А. Л.*) была рационализирована. В настоящее время «Симент маркетинг компани оф Индиа» путем установления квот контролирует производство почти всех заводов. Общая производственная мощность этой отрасли равна миллиону тонн, однако заводам не разрешается использовать более 60% их произ-

[126] Ibid., p. 141.
[127] P. Lokanathan, *Industrial organization in India*, p. 130.
[128] Взята минимальная оценка.

водственной мощности»[129]. Ограничивая производство, участники цементного синдиката стремились увеличить свои прибыли.

На этом процесс монополизации в цементной промышленности не закончился. Английские и индийские заводчики по инициативе Ф. Диншау — крупного местного промышленника и банкира, входившего в состав совета директоров 80 акционерных компаний[130], пошли на слияние цементных предприятий и образование в начале 1936 г. единого цементного треста «Ассосиэйтид симент компаниз», в котором был представлен английский капитал, концерн Тата и крупные акционеры — князья. Наблюдалась обычная «европейская история» — превращение картеля в синдикат, а синдиката — в трест.

Существование цементной монополии препятствовало появлению конкурентов в производстве цемента. Однако в 1937 г. в этой отрасли развернула широкую деятельность группа крупных марварийских дельцов Далмия-Джайн, наживших огромные состояния на торгово-ростовщических операциях. Она опиралась также на ресурсы других капиталистов из торгово-ростовщической общины марвари. Образованный ими цементный трест-аутсайдер «Далмия симент индастри» натолкнулся на яростное сопротивление старой монополистической группировки. Схватка продолжалась несколько лет и принесла большие убытки (конкуренты сильно снизили цены). Но уничтожить «Далмия симент индастри» не удалось.

Два ведущих цементных треста в 1941 г. начали продавать свою продукцию через монополистическое объединение типа синдиката «Симент маркетинг компани оф Индиа». Концентрация производства и капитала в цементной промышленности была весьма значительной (табл. 38).

В 1944 г. девять заводов (т. е. 39% общего числа) сосредоточивали 67% всей мощности цементной промышленности Индии. Концентрация капитала была еще больше. «Ассосиэйтид симент компаниз оф Индиа», находившаяся под руководством управляющего агентства «Симент эйджентс», имела 13 заводов с годовой мощностью 1862 тыс. *т* (т. е. 66%); «Далмия симент индастри», руководимая главным управляющим агентством концерна Далмия «Далмия, Джайн энд компани», объединяла пять цементных заводов с годовой мощностью 560 тыс. *т* (т. е. 20%). Остальные пять компаний владели пятью заводами с годовой мощностью 360 тыс. *т*[131] (т. е. 14%).

Следовательно, перед второй мировой войной наметилось сотрудничество ряда английских и индийских управляющих

[129] «Commerce», 10.III.1934, p. 333.
[130] «Commerce», 11.I.1936, p. 43.
[131] «Capital», 14.III.1946, p. 479.

Таблица 38

Концентрация производства в цементной промышленности в 1930 и 1944 гг.*

Предприятия по годовой мощности (тыс. т)	1930 г.				1944 г.			
	Заводы		Мощность		Заводы		Мощность	
	число	%	тыс. т	%	число	%	тыс. т	%
До 50	3	37,5	130,5	17,3	4	17,4	132	4,8
50—100	2	25,0	165,0	21,8	7	30,4	490	17,6
100—150	1	12,5	120,0	15,9	3	13,0	300	10,7
150—200	2	25,0	340,0	45,0	4	17,4	675	24,3
Свыше 200	—	—	—	—	5	21,8	1 185	42,6
Итого . .	8	100,0	755,5	100,0	23	100,0	2 782	100,0

* Исчислено на основании данных, приведенных в работах: P. Lokanathan, *Industrial organization in India*; P. Thomas, *India's basic industries*, Calcutta, 1948.

агентств в создании некоторых отраслевых монополистических объединений. Именно таким путем при поддержке властей был образован картель в сахарной промышленности — «Индиан шугар синдикэйт». Схватка двух управляющих агентств—«Симент эйджентс» (контролировался англичанами и концерном «Тата») и «Далмия, Джайн энд компани», контролировавших основную массу цементных заводов Индии, закончилась накануне второй мировой войны образованием общего синдиката. Самые молодые отрасли индийской промышленности стали характеризоваться самой высокой степенью монополизации.

В целом в 1941 г. в Индии насчитывалось 9276 небольших и средних предприятий (с числом рабочих от 20 до 500), на которых было занято 736 тыс. человек, и 249 крупных (от 2 тыс. до 10 тыс. рабочих), на которых было занято 941 тыс.[132]. Таким образом, степень концентрации производства была весьма велика, хотя производственная база — крайне узка.

Процесс концентрации и централизации индийского капитала приводил не только к созданию новых, но и к усилению старых монополистических объединений. Так, удельный вес продукции «Тата айрн энд стил компани» на индийском рынке стальных изделий поднялся с 30% в 1927 г. до 72% в 1934 г.[133].

[132] «People's age», 15.VIII.1947, p. 6.

[133] G. E. Hubbard, *Eastern industrialization and its effect on the west*, London, 1938, p. 293.

Таблица 39

Производство и потребление железа и стали в Индии в период между двумя войнами (тыс. *т*)*

Год	Производство	Импорт	Потребление
1914	Практически отсутствовало	1293,0	1293,0
1929	400,1	1251,5	1651,6
1933	483,2	327,6	810,8
1936	603,9	453,7	1057,6
1939	781,7	280,4	1062,1

* P. Thomas, *India's basic industries*, p. 10.

Как явствует из табл. 39, увеличение производства местных металлургических заводов происходило при стабильном внутреннем спросе на черный металл[134]. Аналогичное положение создалось, как уже отмечали, и в сфере производства фабричного сахара. Местный капитализм вынужден был отвоевывать внутренний рынок у иностранных изделий даже для абсолютного увеличения своей продукции. Подобного сочетания относительной стагнации рынка и одновременно роста местного производства не было в независимых странах капиталистического Запада. Здесь перед нами еще одна аномалия в развитии индийского капитализма.

Конечно, подобное положение не являлось правилом для всех отраслей индийской фабричной промышленности. Но везде местный капитализм должен был отвоевывать внутренние рынки, на которые давно проникли иностранные товары. Общее представление об обострившейся конкурентной борьбе за важнейший участок индийского рынка — рынок хлопчатобумажных изделий — и об участниках этой борьбы в период между войнами можно составить, ознакомившись с табл. 40.

---

[134] Причем и на передовом в производственном отношении комбинате Тата продолжалась эксплуатация сверхдешевой рабочей силы и применялась примитивная техника. Иллюстрацией может служить свидетельство американского экономиста, побывавшего в начале 30-х годов на шахтах, где добывалась железная руда для сталелитейного завода Тата в Джамшедпуре. «Довольно странный пережиток прошлых дней, — писал он, — наблюдается до сих пор на рудниках, где происходит добыча железной руды. Погрузка руды осуществляется не подъемным краном. Женщины носят ее в корзинах на голове». «Это вопрос экономии, — заявил американский директор (очень многие инженеры на предприятиях Тата были американцами. — *А. Л.*). — Рис, которым можно кормить женщин, дешевле, чем топливо для подъемного крана» (D. Buchanan, *The Development of the capitalistic enterprise in India*, p. 290).

Таблица 40

Потребление тканей в Индии (млн. ярдов)*

Год	Иностранные ткани (импорт минус реэкспорт)	Процент от общего потребления	Индийские фабричные ткани (производство минус экспорт)	Процент от общего потребления	Продукция ручного ткачества	Процент от общего потребления
1916/17	1 771	48,3	1 297	35,4	598	16,3
1921/22	980	28,4	1 529	44,4	938	27,2
1926/27	1 750	34,9	2 068	41,0	1 217	24,1
1931/32	760	15,7	2 768	56,9	1 332	27,4
1936/37	753	14,4	3 220	61,5	1 265	24,1

* «The Indian cotton textile industry, annual, 1949», p. 159.

Как показывают данные табл. 40, доля потребления иностранных тканей на индийском рынке резко сократилась, местных фабричных тканей — возросла, тканей ручной выделки — почти не изменилась. Следует напомнить, что примерно четверть внутреннего производства тканей падала на фабрики, принадлежавшие английскому капиталу. Однако, несмотря на некоторые успехи, положение в хлопчатобумажной промышленности было очень нелегким. Недаром в середине 1939 г. один из представителей индийского крупного капитала заявил: «...Индо-британский торговый договор, по которому Ланкашир получил очень большую часть индийского рынка тканей, увеличение вдвое импортной пошлины на хлопок-сырец — прощальный дар сэра Джеймса Криггa, падение цен на сельскохозяйственные товары, американская субсидия на хлопок, наконец, теперь лихорадочный демпинг японской пряжи на индийский рынок — все это создает весьма мрачную картину»[135].

По мере развития капитализма в Индии усиливалась конкурентная борьба между английскими монополиями и местным крупным капиталом (не говоря уже о мелком и среднем). Она охватывала все отрасли промышленности, транспорта, банковского и страхового дела и т. д.

Но в условиях экономического и политического господства английских империалистов эта борьба с английскими монополиями была для индийской буржуазии очень тяжелой: разорялись не только многие мелкие и средние буржуа, иногда и крупные капиталисты терпели банкротства. В результате уве-

[135] «Indian finance», 5.VIII.1939, p. 243.

личивалась сила монополистических объединений, что в свою очередь обостряло конкуренцию.

Английские империалисты по-прежнему всячески препятствовали развитию индийской промышленности. Они поощряли торговые и ростовщические операции индийских капиталистов, принимали их денежные накопления в виде вкладов в свои банки, захватывали эти сбережения путем реализации государственных займов, привязывали к себе местные имущие классы продажей акций компаний, подконтрольных английскому капиталу. Тем не менее стремление индийской буржуазии к созданию все новых собственных промышленных предприятий (поскольку это сулило большие прибыли) становилось более отчетливым. Процесс концентрации производства и капитала в сферах развитого местного предпринимательства начал приводить к появлению тончайшего слоя местных монополий. Согласно подсчетам Харриса, ведущий концерн «Тата», интересы которого распространялись на многие отрасли народного хозяйства, еще в 1925 г. контролировал 750 млн. рупий капитала.

Следом за ним шел молодой концерн «Далмия», действовавший первоначально преимущественно в цементной промышленности и сильный своими связями с торгово-ростовщическим капиталом. Далее надо назвать группу Вальчанд, игравшую значительную роль в судоходстве и других областях, группу Бирла, занимавшуюся крупной торгово-посреднической деятельностью и имевшую несколько фабрик, К. Тхапара — одного из заправил сахарного картеля и т. д. Несколько значительных групп индийского капитала действовало в сфере банковских операций, страхования и торговли.

За период с 1918 по 1939 г. в Индии возникли только две крупные отрасли фабричной промышленности: цементная и сахарная. Это не было случайностью. Английские финансисты делали все, чтобы не допустить развития индийской экономики, ревностно следили за тем, чтобы сохранить в своих руках основные командные высоты. В этом отношении особенно показательна история судоходства в Индии. Англичане препятствовали развитию даже каботажного судоходства. В результате зачастую легче было попасть в Лондон, чем в близлежащий приморский город. Местные капиталисты, пытавшиеся организовать судоходные компании, из-за жесточайшей конкуренции со стороны британских компаний и дискриминационной политики властей разорялись и бросали это дело. «История судоходства нашей страны, — заявил в 1935 г. на конференции индийских бизнесменов один крупный капиталист,— сводится к следующему: за последние пятьдесят лет обанкротилось свыше пятидесяти индийских компаний, потери исчис-

ляются десятками миллионов рупий»[136]. Однако с ростом капитализма в стране попытки местных судовладельцев подорвать монополию английских компаний на морские перевозки становились более настойчивыми[137].

После первой мировой войны местные капиталисты стараются увеличить сбыт своих товаров на внешних рынках, расположенных в основном в странах Британской империи. Одним из важнейших районов экспорта индийских товаров (особенно текстильных) была Восточная Африка. «Я помню, — рассказывал в 1935 г. видный финансист Х. А. Лалл, — что, когда некоторое время назад дискутировался вопрос о Кении, европейский торговец заметил: «Вы всегда побиваете нас более низкими ценами». — «Где?» — спросил я. — «В Африке»[138].

Крупные индийские дельцы интересовались Восточной Африкой не только как рынком сбыта, но частично и как местом приложения своих капиталов (ростовщические операции, плантационное хозяйство, торговля и т. д.). Английские колонизаторы, используя политическую власть, мешали проникновению индийского капитала в Африку, ограничивали сферы его действия, что вызывало недовольство индийских бизнесменов. «80% производимой на Занзибаре гвоздики, — заявил «патриарх» крупной индийской буржуазии Пуршотамдас Тхакурдас, — приобретается индийцами. Занзибар зависит от производства гвоздики, а эта отрасль была создана индийским предпринимательством на индийский капитал, индийскими рабочими». Протестуя против отделения Адена, он напомнил, что «Аден был сооружен индийскими предпринимателями на индийский капитал». О том, как британские монополии нередко пользовались результатом деятельности индийских капиталистов, рассказывал другой капиталист, Г. Л. Мехта. «Кения, — говорил он, — тоже была одним из старейших районов деятельности индийских эмигрантов. Хотя индийцы были пионерами и освоили эту территорию своими усилиями, капиталом и трудом, британские интересы, когда все было готово, стали главенствующими, а индийцы были оттеснены на второе место». Таким образом, устремления индийского крупного ка-

---

[136] «Federation of indian chambers of commerce and industry. Proceedings of the 8th annual meeting (30—31 march 1935)», Cawnpore, 1935, p. 32.

[137] На той же конференции раздавались голоса, требовавшие, «чтобы по крайней мере на линиях, примыкающих к Индии, таких, как порты Персидского залива, Малайи, Явы и Суматры, а также порты Восточной Африки и Красного моря, индийские суда могли немедленно получить возможность начать плавание» (Ibid., p. 70).

[138] «Federation of indian chambers of commerce and industry. Proceedings of the 8th annual meeting (30—31 march 1935)», p. 49.

питала пробиться за пределы страны пресекались английскими империалистами.

7. Общая характеристика индийской национальной буржуазии

Понятие «национальная буржуазия» имеет определенное ограничение как во времени, так и в пространстве. Национальная буржуазия — буржуазия колониальных и зависимых стран. В Индии она зародилась примерно в середине XIX в., в других странах Азии и Африки — позднее.

«Национальная буржуазия» могла появиться только в стране, порабощенной и эксплуатируемой империализмом, с недостаточно развитой экономикой, с сильнейшими пережитками докапиталистических методов эксплуатации, как правило, феодальными. Само это понятие несет на себе печать зависимого и, следовательно, недостаточного экономического развития страны, существования в ней серьезных пережитков докапиталистических форм эксплуатации.

Как термин «национальная буржуазия» имеет, если можно так выразиться, не универсальную, а ограниченную сферу действия, охватывающую колониальные и зависимые страны. Следовательно, национальная буржуазия — категория историческая. Она, эта категория, возникает, развивается и придет, конечно, к своему концу.

Почему, собственно, следует говорить о национальной буржуазии, а не просто о буржуазии? Ведь для государств Европы и для США применяется слово «буржуазия», когда же речь заходит о странах Азии, Африки, Латинской Америки, прибавляется прилагательное «национальная». «Национальная буржуазия» звучит как похвала и может восприниматься, так сказать, как «хорошая буржуазия». Иными словами, отличие появляется сперва семантически, в самом прилагательном. Этим термином отделяется один слой буржуазии колониальной или зависимой страны от других групп буржуазии или имущих классов той же страны.

Спрашивается, почему под «национальной буржуазией» нельзя понимать всю буржуазию? Ведь существует же буржуазия самостоятельных государств Запада, из которой, несмотря на все различия ее отдельных слоев, не выделяют какую-то часть в особую категорию. Проводить аналогию, скажем, между Индией и Англией в данном случае неправомерно: одна была колониальной страной, другая — самостоятельной. Для последней выделение части буржуазии как национальной было бы неправильным, для первой оно обязательно, ибо в этом, в частности, проявляется ее глубочайшая экономическая и политическая специфика (коренящаяся в особенностях развития капитализма).

На определенном этапе истории колониальных и зависимых стран, что наглядно видно на примере Индии, возникают и сосуществуют две крупные группы местной буржуазии, условно их можно назвать компрадорской и национальной (если быть точным, компрадорскую в свою очередь надо подразделить еще на два подвида). Что лежит в основе деления местной буржуазии на две группы: на компрадорскую и национальную? Обычно, когда начинают изучать этот вопрос, в понятие «национальная буржуазия» вкладывают в первую очередь политическое содержание (подчеркивается политическая сторона — отношение к империализму). Ту часть буржуазии, которая борется против империализма (насколько, конечно, может бороться буржуазия) или, другими словами, которая наиболее активно выступает против колониального порабощения, как правило, называют национальной. Другую же часть, сотрудничающую с империалистами, связанную с ними, называют компрадорской. Подобное деление напрашивается сразу, как только приступаешь к изучению проблемы. Но настоящая трудность здесь не кончается, а только начинается. Возникает естественный вопрос, почему, собственно, одна часть буржуазии, так сказать, «хорошая», а другая — нет. Не личными же качествами это объясняется. Ведь когда речь идет о больших общественных группах, давать общественную характеристику отдельных классовых слоев на основании личных качеств людей нельзя. Для марксистов это очевидная истина. Следовательно, надо найти объективные причины, показывающие, почему одна часть буржуазии выступает против империализма, а другая сотрудничает с ним. Что лежит в основе этого парадокса?

Национальная буржуазия есть продукт развития национального капитализма в условиях колониальной или зависимой страны. Но развитие капитализма в Индии характеризовалось рядом особенностей, отличных от тех, которые имелись при развитии его в таких классических странах капитализма, как Англия или другие государства Европы. Эта специфика в первую очередь определялась колониальным положением страны и всем, что с ним связано, ибо национально-исторические особенности докапиталистических формаций впитывались колониализмом и использовались им. Эта же специфика обусловила и особенности формирующейся национальной буржуазии.

Наиболее общий принцип, который следует положить в основу термина «национальная буржуазия», на наш взгляд, один: самостоятельное капиталистическое производство. Исходя из этого главного принципа, можно дать следующее определение: национальная буржуазия — та часть местной буржуазии, которая персонифицирует, выражает развитие своего,

национального капиталистического производства, и это самостоятельное капиталистическое производство является базой ее бытия.

Смысл данного определения заключается в том, что оно связывает понятие «национальная буржуазия» с таким качественно важным процессом, как развитие самостоятельного капиталистического предпринимательства в колониальной или зависимой стране. Развитие капитализма — крупнейшее социально-экономическое явление в новой или новейшей истории этих стран, означающее одновременно возникновение нового классового противоречия — противоречия между трудом и капиталом.

Национальная буржуазия определяется как часть местной буржуазии, выражающей развитие своего национального капиталистического производства. Но разве в порабощенных странах есть буржуазия, не представляющая развития самостоятельного капиталистического производства? Вопрос может быть сформулирован и иначе: разве не вся буржуазия представляла развитие самостоятельного капиталистического производства в Индии?

Да, в Индии и большинстве других колониальных и зависимых стран имелась буржуазия, не представлявшая развития самостоятельного капиталистического производства, или, иначе говоря, не вся буржуазия представляла это развитие. Эту ее часть обычно называют (используя часто употребляемый для противопоставления понятию «национальная буржуазия» термин) компрадорской, хотя этот термин нечетко передает ее сущность.

Компрадорская буржуазия занимается в первую очередь торговыми операциями, связанными с экспортом местного сырья и импортом готовых промышленных товаров империалистических государств, и кредитно-ростовщическими сделками. Эти операции не представляют самостоятельного капиталистического производства, нередко мешают ему, несмотря на то что создают некоторые предпосылки для его развития.

Почему выделяется именно свое национальное капиталистическое производство? Это делается для того, чтобы подчеркнуть, что не все представители капиталистического производства в Индии могли быть зачислены в ряды национальной буржуазии. Здесь имелось значительное число капиталистических предприятий, которые хотя и выражали развитие капиталистического производства, но не своего, не самостоятельного. Это были всевозможные компании, основанные главным образом британскими монополиями. Само собой разумеется, что английская буржуазия, владевшая фабриками, заводами и другими предприятиями в Индии, не могла быть отнесена к национальной буржуазии.

Сложнее обстояло дело с индийскими акционерами, участвовавшими в иностранных компаниях. С одной стороны, они были заинтересованы в деятельности иностранных компаний и зависели от нее, что создавало весьма широкую основу для своеобразного компрадорства; с другой — были связаны, правда, не с самостоятельным, но все же с капиталистическим предпринимательством. При дележе прибылей между индийскими акционерами и английскими монополиями возникали противоречия, которые с течением времени имели тенденцию обостряться. В особенно широких размерах указанное явление развилось в джутовой промышленности. Перед второй мировой войной не менее 60% акций ее находилось у индийских акционеров, в основном марвари Калькутты, контроль же по-прежнему осуществляли англичане. Примерно аналогичное (несколько в меньшей степени) положение создалось в чайных, угольных и иных иностранных компаниях.

Необходимо обратить внимание и на заключительную часть определения национальной буржуазии: самостоятельное капиталистическое производство есть база ее бытия. Смысл этого добавления в следующем: к национальной буржуазии могут относиться лишь те дельцы, которые большую часть своих доходов получают от капиталистического предпринимательства. Помещик, имеющий предприятие, но получающий основную часть доходов от полуфеодальной эксплуатации крестьян, не может быть отнесен к национальной буржуазии.

Но в реальной жизни национальный буржуа в «чистом виде» встречается довольно редко. Степень «чистоты» (в смысле занятия самостоятельным капиталистическим предпринимательством) национальной буржуазии той или иной колониальной или зависимой страны прямо пропорциональна степени развития в данной стране местного капитализма.

Следовательно, национальная буржуазия — новый имущий класс, представляющий национальные капиталистические производственные отношения. Основой ее бытия является местное капиталистическое предпринимательство. Это буржуазия в широком понимании слова, буржуазия, которая действует и в сфере промышленного производства, и в торговле, и в банковской сфере, т. е. олицетворяет триединое содержание капитала, о котором писал К. Маркс в III томе «Капитала». Значит, национальная буржуазия — не обязательно только фабрикант; это и торговец, но связанный с местным капиталистическим предпринимательством, это и банкир, если его операции опять-таки связаны с местными капиталистическими операциями. Существует мнение, что национальная буржуазия — это фабриканты. Подобное определение не совсем точно: оно очень узко и не вскрывает сути явления — самостоя-

тельного капиталистического предпринимательства и его особенностей. В колониальной Индии имелись и другие группы буржуазии и прежде всего — торгово-ростовщическая, базировавшаяся не на собственно капиталистическом производстве, а на изъятии прибавочного продукта, полученного путем феодальной или полуфеодальной эксплуатации крестьянства или торгово-ростовщического ограбления ремесленников и других тружеников города и деревни.

Генезис национальной буржуазии показывает, что вначале в Индии и в других колониальных странах доминирует компрадорская, или, так сказать, докапиталистическая, буржуазия: торговец, ростовщик, занимавшиеся товарно-денежными операциями. Но эти товарно-денежные отношения еще не захватили рабочую силу. Капитализм же, как известно, — это такие товарно-денежные отношения, когда и рабочая сила становится товаром. Буржуазию, представляющую товарно-денежные отношения в условиях, когда рабочая сила еще не стала товаром в широком масштабе, когда товарно-денежные отношения в колониальной или зависимой стране используются иностранной державой (метрополией) для эксплуатации порабощенного народа, можно условно назвать компрадорской. Местный торговец-ростовщик в какой-то мере выступал в качестве своеобразного приводного ремня от Лондона к многочисленным деревушкам и городам Индии; через этих представителей первичных форм капитала осуществлялась торгово-ростовщическая и банковская эксплуатация Индии британским капиталом в качестве аграрно-сырьевого придатка.

Компрадорская буржуазия — это не просто буржуазия, связанная с внешней торговлей. Иногда утверждают, что капиталист, действующий в области внешней торговли, — компрадор, занимающийся же внутренними операциями, — представитель национальной буржуазии. Такое деление, конечно, неверно. Если развитие капитализма внутри страны достигает такого уровня, что внешняя торговля начинает обслуживать и нужды местного капитализма, то и та буржуазия, которая занята во внешней торговле, также является частью национальной буржуазии. Во всяком случае принцип участия в той или иной сфере экономики как эталон для деления буржуазии на национальную и компрадорскую не может считаться правильным, хотя само слово «компрадор» исторически связано с внешней торговлей, с обслуживанием колонизаторов в экспортных и импортных операциях.

Национальная буржуазия зарождается тогда, когда в стране начинает развиваться местный капитализм. Она представляет новый класс и, по сути дела, соответствует буржуазии в том смысле, в каком это слово применяется для госу-

дарств Европы и Америки, т. е. это буржуазия, существующая на извлечении прибавочной стоимости, на эксплуатации наемного труда. Однако в условиях колониальных и зависимых стран процесс развития капитализма и соответственно процесс формирования национальной буржуазии проходил в уродливых формах, медленно и очень мучительно. То не был классический путь «свободного» развития капитализма, как в Англии. Все это давало национальной буржуазии необычные для европейской буржуазии потенции.

Когда речь идет о колониальных и зависимых странах, большое значение приобретает вопрос о первоначальном накоплении для местного капитала.

Чтобы стать капиталистическим предпринимателем, необходимо скопить какую-то минимальную сумму, иметь деньги, дабы вложить их в капиталистическое предпринимательство. Это проблема генезиса национальной буржуазии. В Индии ее предшественники, как правило, выходили из тех торгово-ростовщических слоев, которые сколотили свое состояние на приспособлении к операциям колонизаторов. Семейство Тата, семейство Джиджибхоя и десятки других видных фамилий Бомбея разбогатели именно таким образом. Они ввозили английские товары и содействовали вывозу индийского хлопка и иных сельскохозяйственных товаров. Затем, по мере вызревания в отдельных районах страны предпосылок для развития капитализма, некоторые представители крупного торгово-ростовщического капитала начали вкладывать часть нажитых средств в образование капиталистических предприятий.

Первыми на этот путь стали торговцы-посредники прибрежных районов Западной Индии, в первую очередь Бомбея, а затем и прочих городов Бомбейского президентства. Значительно позже примерно то же повторилось в Бенгалии, особенно в Калькутте. В Бомбее типичным примером подобного превращения может служить фирма Джамшеда Тата, в Калькутте — фирма Сапурчанд Хукумчанда.

Во внутренних районах страны значительное число фабрикантов вышло из среды зажиточных представителей ростовщических, банкирских и торговых домов, в деятельности которых, собственно, преобладали операции ростовщическо-кредитные и торговые над торгово-посредническими. К таким фирмам можно отнести «Джаггилал Камлапат» (Сингхания), «Карамчанд Тхапар» и др.

Другой социальной прослойкой, давшей значительное число представителей национальной буржуазии, была часть местной интеллигенции, также связанная с колониальной и феодально-помещичьей эксплуатацией, прежде всего юристы, адвокаты. Именно они, содействуя колониальной или феодально-помещичьей эксплуатации, наживали большие деньги

и стремились их потом преумножить капиталистической деятельностью. Именно адвокаты явились организаторами и руководителями одного из крупнейших банков современной Индии, Пенджабского национального банка. Много различных капиталистических компаний, главным образом в сфере обращения, было создано адвокатами Бихара, юристами Бенгалии и т. д.

Еще одним социальным слоем, породившим местных национальных капиталистов, была часть индийского помещичьего класса, обычно занимавшаяся ростовщическими и торговыми операциями. В виде примера можно указать на семейство Гоэнка в Бенгалии, Маджидхиа в Соединенных Провинциях и т. д.

Итак, представители торгово-посреднического и торгово-ростовщического капитала, помещики и адвокаты, т. е. социальные слои, теснейшим образом связанные с империалистами и феодально-помещичьим землевладением, дали Индии основную часть ее национальной буржуазии, главным образом среднюю и крупную. В самом происхождении местной буржуазии, занявшейся промышленной деятельностью, ясно прослеживается эта связь. Но у различных групп буржуазии в разное время указанная связь была неодинакова. Первоначально лишь отдельные представители буржуазии стали приобретать некоторые черты национальной буржуазии. Процесс формирования был очень мучительным и долгим. Сперва перед нами торговец-ростовщик, компрадор. Классический пример тому — эволюция фирмы Тата. Она занималась торговлей хлопком и опиумом, вела торговые операции с Англией, с Китаем, участвовала в финансировании и снабжении английской колониальной армии. Затем, после 60-х годов, начала переводить часть своего состояния в фабричную промышленность. Представитель местной буржуазии, оставаясь в течение какого-то промежутка времени торговым посредником и крупным банкиром, ростовщиком, приобретал черты и представителя национальной буржуазии. Налицо ранняя стадия незавершенного процесса формирования национальной буржуазии. Но постепенно происходило количественное накопление факторов, которые делали того или иного дельца преимущественно представителем национальной буржуазии.

Однако условия колониальной страны мешали быстрому завершению перерастания торговца и ростовщика в полностью капиталистического предпринимателя. Значительная часть его доходов, помимо получения прибавочной стоимости, образовывалась за счет извлечения прибавочного продукта крестьянина или ремесленника, эксплуатируемого некапиталистическим путем. Но все же на каком-то этапе количественное накопление элементов капиталистического предпринимательс-

ства частью местной буржуазии дало качественный скачок. Количество перешло в качество. Этот скачок был связан не только с социально-экономическими, но и политическими изменениями.

Определенная часть местной буржуазии превращалась в класс национальной буржуазии, класс, который персонифицировал развитие капитализма в стране и был заинтересован в нем, ибо капиталистическое предпринимательство становилось главным источником его дохода. Качественный скачок закреплялся еще и тем, что этот класс осознал себя. Национальная буржуазия становилась классом не только в себе, но и для себя лишь через политические движения, через выступления против колонизаторов. Качественный переход слоев буржуазии, отрывавшихся от компрадорской и перераставших в национальную, совершался тогда, когда главная масса доходов все новых групп местной буржуазии складывалась из прибавочной стоимости. Это, конечно, весьма условно; было бы неправильно утверждать, что если 51% дохода — прибавочная стоимость, то перед нами уже национальная буржуазия, а если 49% — еще компрадорская. Надо учитывать весь комплекс факторов, в том числе перспективу развития, политику и т. д. Но на каком-то этапе количественные изменения (включавшие экономическую и политическую борьбу) приводят к качественному скачку. В отдельных районах Индии осознание буржуазией (вернее частью ее, которую мы называем национальной) своего нового качества стало наблюдаться с 70-х годов прошлого века. В масштабе всей страны она осознала себя как класс в начале XX в., в период первого подъема массового всеиндийского национально-освободительного движения 1905—1908 гг. В этот период она выступила с определенными экономическими и политическими требованиями, сформулировала собственную программу, выработала основы тактики, которую развил затем Ганди, и сделала многое из того, что дало возможность Национальному конгрессу прийти к власти в 1947 г.

Таким образом, специфичность образования национальной буржуазии заключается в обособлении ее от иностранного капитала, помещичьей эксплуатации и связанных с ними социальных слоев. Уже отмечалось, что национальная буржуазия в «чистом» виде, в теоретическом плане персонифицирует местный промышленный капитал в широком значении этого слова. Однако на практике подобные «чистые» случаи встречаются весьма редко. Обычно, как показывает пример Индии, национальная буржуазия, особенно крупная и в какой-то мере средняя, имела экономические связи с империализмом (участие в продаже иностранных товаров на внутреннем рынке, посредничество в сбыте индийского сырья на мировом

рынке, участие в английских компаниях, вкладывание средств в ценные бумаги колониальных властей и т. д.) и феодально-помещичьими кругами (сами были собственниками земли, т. е. получали ренту; участвовали в ростовщических операциях в деревне — получали процент и т. д.).

Наличие указанных экономических связей, не имеющих в точном смысле слова прямого отношения к местному капиталистическому производству, обусловило существование у этой части национальной буржуазии более или менее сильных элементов компрадорства. Иными словами, фактически национальная буржуазия не выступала полностью в «чистом» виде, а, как правило, несла определенные черты компрадорской буржуазии. Надо заметить, что, с другой стороны, значительные слои этой последней обладали отдельными в той или иной мере отчетливыми чертами национальной буржуазии (в зависимости от степени заинтересованности в развитии индийского капиталистического предпринимательства). Подобное можно было встретить, в частности, у капиталистов-четти.

Национальная буржуазия была определена выше как буржуазия, выражающая развитие собственного капиталистического производства. Важный момент, создающий дополнительную трудность при конкретном анализе, заключается в следующем: значительная, нередко большая, часть капитала, применяемого в различных компаниях того или иного представителя национальной буржуазии, лично ему не принадлежит. Тут, по сути дела, наблюдается отделение собственности на капитал от его применения. Акционеры, держатели облигаций и другие вкладчики капитала составляли весьма пестрый в социальном отношении конгломерат. Очень крупными вкладчиками в некоторые акционерные компании, принадлежавшие отдельным представителям крупной национальной буржуазии, являлись зачастую такие представители феодализма, как князья. Миллионы рупий вкладывали низам Хайдарабада, правители Гвалиура, Бароды, Индура и других княжеств. Немало денег вложили в местные акционерные компании феодалы-помещики, вроде заминдара Бурдвана, а также местные банкиры-шроффы, торговцы, юристы и т. д.

Многие прослойки всех имущих классов Индии были в какой-то степени связаны с местным капиталистическим производством, в какой-то степени заинтересованы в нем, поскольку оно приносило им определенный доход, хотя в конечном счете развитие капитализма в целом било по их же (как феодалов-помещиков и т. д.) интересам.

Конечно, всех этих вкладчиков капитала — рантье никак нельзя отнести к национальной буржуазии, но, пожалуй, можно говорить о наличии у них ряда черт национальной буржу-

азии. Существование этого достаточно широкого слоя рантье имело большое значение, ибо позиция национальной буржуазии усиливалась в некоторых конкретных случаях в результате поддержки со стороны других имущих слоев индийского общества или их части. Подобное обстоятельство не могло не увеличивать экономическое и политическое влияние национальной буржуазии.

Надо отметить и тот немаловажный факт, что к началу 30-х годов в крупных городах страны, в первую очередь в Бомбее, уже более или менее сложился тип рантье, который значительную, а иногда и бо́льшую долю доходов получал от капитала, инвестированного в местные компании. Этот слой денежных капиталистов, на наш взгляд, следует включить в виде особой подгруппы в категорию национальной буржуазии, причем по своим экономическим интересам он примыкал к крупной и средней национальной буржуазии. В особую подгруппу названный слой рантье выделяют и серьезные разногласия с индийскими управляющими агентствами при дележе прибылей.

Национальная буржуазия, представляя местные капиталистические производственные отношения, в силу неумолимого действия экономических законов входила в противоречие с иностранным капитализмом. Для того чтобы местный капитализм мог развиваться, чтобы появились новые сферы деятельности, понадобилось мощное национально-освободительное движение. Национально-освободительное движение становится важным фактором экономического существования национальной буржуазии и фактором расширения ее деятельности. Без освободительного движения империализм не идет на уступки. В Индии нарождающаяся национальная буржуазия до первой мировой войны основную часть своего капитала, если говорить о фабрично-заводской промышленности, вкладывала в хлопчатобумажные фабрики. После войны в стране появились цементные заводы. В период кризиса молниеносно, за три года, возникло более 100 сахарных заводов, принадлежавших в основном местной буржуазии. Этапы расширения индийского предпринимательства не случайно совпадали с периодами подъема национально-освободительного движения, т. е. с тем временем, когда империализм не мог душить предпринимательскую деятельность национальной буржуазии, так как этому мешало национально-освободительное движение.

Определенная антиимпериалистическая направленность национальной буржуазии диктуется как экономическими, так и политическими причинами. Анализ социально-экономических причин объясняет действия того механизма, который заставляет национальную буржуазию, коль скоро она отражает раз-

витие местного капитализма, неизбежно вступать в противоречие с империализмом, и показывает, почему в процессе развития местного капитализма происходит обострение противоречий между необходимостью в самостоятельном развитии порабощенной страны и усиливающейся империалистической эксплуатацией.

Национальную буржуазию не следует идеализировать. Для нее характерна определенная двойственность, которая сказывается в том, что буржуазия, с одной стороны, находится в конфликте с империализмом, с другой — многими экономическими и политическими узами связана с иностранными монополиями (и деловые отношения, и политические контакты). Национальной буржуазии свойственны большие колебания и шатания. В определенный промежуток времени на первый план выступают противоречия с империализмом, затем соглашательская сторона ее «натуры» пересиливает. Абсолютизировать как ту, так и другую стороны нельзя. Если в какой-то момент доминирующим являются противоречия с империализмом, то нет оснований утверждать, что теперь национальная буржуазия уже не способна на сговор с ним. И наоборот. Когда в 20-е годы она пошла на сговор с англичанами, то это не означало, что противоречия исчезли. Главная причина, порождавшая их, — развитие местного капитализма — оставалась и действовала.

Говоря о национальной буржуазии, не надо забывать и ту ее особенность, которая определяется уже классовыми противоречиями между нею и пролетариатом. В колониальной и зависимой стране положение национальной буржуазии очень своеобразно: она стремится оттеснить от политической власти иностранные монополии и одновременно в какой-то период (в Индии это обнаружилось в 30-е годы) начинает чувствовать, что появился иной класс, который тоже стал претендовать на гегемонию в освободительной борьбе. Противоречия между ними — чрезвычайно существенный фактор, многое объясняющий в стратегии и тактике буржуазных политических деятелей. Боясь «улицы», боясь «толпы», буржуазия становится трусливой и, чтобы сохранить свои позиции, идет на сближение с империализмом. Есть примеры и иного рода, когда давление народа заставляет ее более последовательно выступать против империализма.

Если в основу понятия «национальная буржуазия» положить признак персонификации ею местных капиталистических производственных отношений, то должно согласиться, что существует несколько групп национальной буржуазии и что против империализма могут выступать разные ее группы.

Деление национальной буржуазии на крупную, среднюю и мелкую отражает ее внутреннюю неоднородность. Какой же

принцип взять за основу этого деления? Иногда предлагали исходить из величины доходов. Такой принцип, на наш взгляд, неправилен. При делении национальной буржуазии на три группы надо исходить из характера хозяйственной деятельности, т. е. из того типа капиталистического предпринимательства, который она представляет. В самостоятельных капиталистических государствах тип капиталистического предприятия и величина капитала, как правило, совпадают. Однако в Индии и аналогичных странах подобное совпадение наблюдается далеко не всегда. Поэтому за основу следует брать тип капиталистического предприятия, учитывая в каждом конкретном случае и величину капитала. Три этапа в развитии капитализма и соответствующие им типы капиталистического хозяйствования, проанализированные в «Капитале» К. Маркса и в работах В. И. Ленина, дают ключ к пониманию подобного деления.

Мелкая национальная буржуазия представляет дофабричный, мануфактурный тип капиталистического предпринимательства. Здесь уже существует эксплуатация наемного труда, получение прибавочной стоимости, но это еще по преимуществу мануфактура. Это небольшие кустарные предприятия, где заняты наемные рабочие. В качестве примера можно сослаться на разбиравшиеся в пятой главе низшие формы капиталистического предпринимательства.

Средняя буржуазия представляет уже фабричное и подобное ему капиталистическое предпринимательство, но среднее по объему. Сюда же примыкают по постановке «дела» средний торговец и средний банкир. По сравнению с мелкой эта часть национальной буржуазии выражает следующий этап в развитии капитализма, который можно связать с домонополистической стадией.

Крупная буржуазия владеет уже современными крупными заводами и фабриками, крупными торговыми заведениями, крупными банками. Если считать ее, как иногда делали раньше, компрадорской, то получилось бы, что с развитием местного капитализма росло компрадорство и увеличивалась социальная опора империализма. В действительности же происходило обратное: размывание компрадорской буржуазии и сужение этой социальной опоры империализма.

Вопрос о крупной национальной буржуазии Индии имеет дополнительные трудности. Дело в том, что концентрация производства и капитала привела к образованию индийских монополистических объединений. Как быть с ними? К какой группе отнести представителей индийского монополистического капитала? Коль скоро они представляют местное капиталистическое производство, которое является критерием для определения вида буржуазии, то местных монополистов следует

отнести к национальной буржуазии. В то же время нельзя забывать, что всякая капиталистическая монополия характеризуется чертами загнивания и паразитизма, что индийские монополисты были весьма тесно связаны с феодально-помещичьими кругами и английским финансовым капиталом. В период общего кризиса капитализма окрепли связи индийских монополий с английскими и по линии капиталистического предпринимательства, что выразилось в совместном участии в таких монополистических объединениях, как цементный трест и сахарный картель, несмотря на то что одновременно росли и противоречия между ними.

Эти и некоторые другие обстоятельства заставляют выделить индийских монополистов в особую подгруппу национальной буржуазии. Крупная индийская буржуазия в отличие от крупной буржуазии капиталистических государств Европы может быть разделена на две подгруппы: просто крупная буржуазия и ее монополистическая верхушка.

Итак, национальная буржуазия весьма неоднородна. Тем общим, что объединяет ее, является собственное капиталистическое производство. Национальный буржуа — это тот, кто занят самостоятельной, хотя и различной по размерам, капиталистической деятельностью, имеет свою единицу хозяйствования, которую сам и организует. Характерным и обязательным признаком является эксплуатация наемного труда, получение прибавочной стоимости.

Одновременно в этом единстве отмеченная выше глубокая внутренняя неоднородность создает реальную экономическую основу для возможных расколов национальной буржуазии. Но подобные расколы ни в коем случае нельзя понимать в том смысле, что крупная буржуазия перестала быть национальной.

Об общности всех слоев национальной буржуазии свидетельствует и происхождение низшей и части средней ее групп. Как правило, основателями многих мелких фабрик и различных мастерских были представители тех же социальных групп (но, конечно, гораздо более мелкого калибра), из которых вышла крупная национальная буржуазия. Торговцы, ростовщики, иногда помещики и адвокаты становились основателями мелких капиталистических предприятий, ибо пути первоначального накопления капитала были примерно одинаковы. Но имелись и существенные различия, так как у этой части местной буржуазии связь с иностранным капиталом была более опосредствованной и скрытой. В то же время связь с помещичьей и иной эксплуатацией крестьянства зачастую выражалась более четко и откровенно, чем у их крупных собратьев.

Важной спецификой низшей части национальной буржуазии было то, что она в значительной мере сформировалась из

разбогатевших представителей мелкой буржуазии. Этот слой низшей части национальной буржуазии представляет более «чистый» в смысле экономической деятельности тип. Эти буржуа связаны главным образом с одним видом капиталистической деятельности. Подобное далеко не всегда скажешь о мелких предпринимателях, вышедших из торговцев и ростовщиков. Многие владельцы мелких фабрик, мануфактур занимались также ростовщическими и торгово-посредническими операциями, а иногда являлись и помещиками (рентополучателями).

Отнюдь не всякий владелец капиталистического «заведения» может быть причислен к национальной буржуазии, ибо часто ростовщик, торговец-посредник или помещик, владея отдельными хлопкоочистительными, прессовальными, маслоочистительными, мукомольными или иными предприятиями, основную часть своих доходов получал от других, некапиталистических предпринимательских видов деятельности. В данном случае решающим признаком опять служит удельный вес различных доходов: если бóльшую часть их конкретное лицо получало от капиталистического производства, то перед нами представитель национальной буржуазии, в противном случае это лицо — лишь носитель отдельных ее черт.

Иногда фабриканта нельзя было отнести к национальной буржуазии, а владельца мануфактуры — можно. Весь вопрос не в величине подконтрольного предприятия, а в том, какой вид деятельности данного лица преобладает. Аналогичное следует сказать и о таком нередком для Индии факте, когда один капиталист владеет неоднородными по своему характеру предприятиями. Основной источник его доходов, а не величина капитала будет определять группу национальной буржуазии, к которой он по своим экономическим интересам примыкает. Особенностью колониальной Индии было то, что очень многие мелкие капиталистические предприятия принадлежали или крупным ростовщикам и торговцам, или фабрикантам, или помещикам.

Владельцы небольших капиталистических предприятий, для которых последние являлись основным источником дохода, составляли костяк низшего слоя национальной буржуазии; вокруг них сплачивались владельцы некрупных лавок, магазинов и т. д. Для указанных типов капиталистических предприятий была характерна кабала, как форма и средство эксплуатации наемных рабочих. В то же время капиталистическая эксплуатация в некоторой мере маскировалась элементами патриархальщины, присущими нередко отношениям предпринимателей и рабочих подобных заведений.

В условиях колониальной Индии у этой части, как и у всей национальной буржуазии в целом, имелись противоречия с

империализмом, что проявлялось в конкурентной борьбе на рынке готовых изделий, при закупке сырья и вспомогательных материалов, при получении необходимого кредита. Налоги, установленные колониальными властями, были значительным бременем, вызывавшим недовольство национальной буржуазии.

При рассмотрении проблемы нельзя не упомянуть и о мелкой буржуазии, т. е. простых товаропроизводителях, в первую очередь ремесленниках и зажиточных крестьянах, составлявших основную массовую базу национальной буржуазии, несмотря на серьезные противоречия между ними. Эта массовая опора намного увеличивала экономическое и политическое влияние и вес национальной буржуазии. Однако мелкая буржуазия (собственник орудий труда, но не эксплуататор наемного труда) не есть часть класса национальной буржуазии, которая существует на получении прибавочной стоимости.

Между различными группами национальной буржуазии имеются противоречия, и экономическая основа последних — противоречия между различными типами капиталистического предпринимательства. Из-за недоразвитости капитализма в порабощенных странах эти типы образуют весьма причудливую комбинацию. Но с той неизбежностью, с какой ремесленное производство вытесняется, вернее, оттесняется, капиталистической мануфактурой, она в свою очередь оттесняется капиталистической фабрикой. Среднюю фабрику побивает более современная и т. д. Таким образом, разнородность местного капитализма является экономической основой противоречий между различными группами национальной буржуазии. Но эти противоречия, приобретающие в повседневной жизни самые неожиданные оттенки, крайне пестры, потому что в Индии, и в ряде других подобных государств, национальная буржуазия неоднородна как по национальному, так и по религиозному и кастовому составу. К крупной буржуазии особенно часто принадлежат капиталисты марвари и гуджаратцы. Средняя и мелкая буржуазия — гораздо более разношерстный в кастовом, национальном и религиозном отношениях слой буржуазии. Естественно, в конкурентной борьбе отдельные группы национальной буржуазии используют пережитки феодальной старины в области идеологии, сложность национального вопроса и т. п.

Рост индийской национальной буржуазии, демонстрировавший развитие капитализма в стране, одновременно сопровождался увеличением численности индийского пролетариата и неизбежным усилением классового антагонизма. Наряду с обострением противоречий между национальной буржуазией и империализмом и феодально-помещичьими кругами нарастали противоречия с пролетариатом. Классовые интересы в

разной мере сказывались в позициях отдельных групп национальной буржуазии (особенно проявляясь у крупной), обнаруживая ее многослойность.

В этих условиях национальная буржуазия проявляла серьезные колебания и непоследовательность в борьбе с колониальным гнетом и остатками феодализма, стремилась ограничить размах освободительной борьбы и придать ей ненасильственный характер.

Глава седьмая

БРИТАНСКИЕ МОНОПОЛИИ И ИНДИЙСКОЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО в 1939—1947 гг.

1. Экономическое положение Индии на последнем этапе колониального господства

Никогда в истории британского владычества в Индии последствия его паразитизма не сказывались на экономике с такой силой, как в период второй мировой войны. Английский империализм обрек производительные силы страны на фактический застой и одновременно через колониальный аппарат и свои монополии, а также посредством проведения ряда госмонополистических мероприятий резко увеличил выкачку богатств из страны, перейдя всякую допустимую грань. Противоположность двух путей и видов капиталистического развития, представленных британским монополистическо-колониальным и индийским капиталистическим предпринимательством, достигла предела. Двум «экономикам», как показывалось на материале предшествовавших глав книги, соответствовали и две разные «политики». Английский капитализм в Индии всегда опирался на мощь колониального государственного аппарата. Стремление страны к независимому развитию, что выразилось в росте индийского капитализма, порождало крепнувшее национально-освободительное движение, которое помогало существованию и усилению местного капитализма.

Иными словами, в Индии в отличие от независимых государств имелись две принципиально различные «экономики» и две соответствующие им политические надстройки. С одной стороны, сложное и далеко не прямое единство индийского капиталистического предпринимательства и местных общественно-политических организаций, идеологии, национально-освободительного движения при относительной самостоятельности (и определенной неоднородности) составных и взаимовлияющих частей; с другой — отвратительный симбиоз британского монополистического предпринимательства и колониального государственного аппарата. Все эти «четыре элемента» противоречиво воздействовали друг на друга (причем в

разное время, а как — уже говорилось, складывались разные комбинации из этих главных экономических и политических «компонентов») и в ходе исторического развития трансформировались. Первоначально слабые, аморфные и разрозненные силы национального капитализма и освободительного движения постепенно выкристаллизовывались, консолидировались и крепли. Абсолютно усиливались экономические и политические позиции британского империализма. Однако количественный рост сил индийской стороны был более быстрым, что придавало новое качество и борьбе между ними.

Нельзя забывать, что менялось также положение промежуточных сил (докапиталистических укладов и представлявших их социальных слоев) и их тяготение к одной из боровшихся сторон.

Одна из важнейших задач данной работы заключалась в том, чтобы рассмотреть ход, этапы и характер изменений британского и индийского капиталистического предпринимательства и попутно отметить главные последствия влияния на них тоже изменявшихся политических факторов (изучение которых не входит в задачу этой работы). Между двумя мировыми войнами, на первом этапе общего кризиса капитализма, наступило относительное равновесие сил. В годы войны, вопреки судорожным попыткам колонизаторов сохранить свои позиции, наблюдалось очень быстрое изменение в расстановке сил. В результате возник кризис британского колониального господства. После войны он полностью созрел и разрешился в 1947 г. ниспровержением английского ига.

Ниже делается попытка осветить некоторые аспекты указанных проблем, связанных прежде всего с новыми явлениями в развитии капитализма в Индии. Завоеватели явно ощущали близкий конец своего владычества и руководствовались известным принципом всех отживающих классов и политических банкротов: «после нас хоть потоп». Предельный паразитизм иностранного империализма не случайно поэтому выразился в небывало широком применении внеэкономических средств обогащения.

Для максимального ограбления народов Индии колонизаторы особенно широко использовали государственный аппарат. Английские власти покупали огромное число товаров (для армии и на другие цели), расплачиваясь за них бумажными деньгами (путем их дополнительного выпуска). В стране росла инфляция. Часть расходов по содержанию английских войск в Индии и индийских за ее пределами должна была покрывать Англия[1], однако фактически расплачивалась

[1] Никогда английские колонизаторы не обладали такой огромной армией в Индии, как во время второй мировой войны: численность британских войск, находившихся в стране, достигла 400—500 тыс. человек, аме-

одна Индия, а стоимость товаров заносилась на специальные блокированные стерлинговые счета в Англии.

Таким путем за годы войны Великобритания выкачала из своей колонии 5,4 млрд. долл., из них 1350 млн. пошли на погашение стерлингового долга[2].

Усиленный выпуск бумажных денег привел к росту цен, к существенному снижению и без того низкого жизненного уровня населения. Относительно сократилось количество серебряных рупий в обращении. Согласно данным «Ризёрв бэнк оф Индиа», на 26 января 1946 г. в обращении находилось банкнот на 12 477,3 млн. рупий (по сравнению с 1788,9 млн. в августе 1939 г.), что означало почти семикратное увеличение количества бумажных денег. Показательно и изменение структуры тех резервов в банке, под обеспечение которых эти деньги выпускались (табл. 41).

Английские империалисты поставили денежное обращение в Индии на грань катастрофы. Основным обеспечением рупии стали стерлинговые ценные бумаги. А, как уже упоминалось выше, стерлинговые активы «Ризёрв бэнк оф Индиа» были блокированы. Таким образом, 91% ценностей, обеспечивавших обращение рупии, фактически отсутствовал, и ее обеспечение зависело от «милости» империалистов. Инфляция позволяла английским финансистам не только грабить народы колонии, но и усиливать контроль над ее денежным обращением. Быстрый рост государственного долга Индии — показатель возросшей эксплуатации трудящихся. За время войны он увеличился с 11 850 млн. рупий до 22 100 млн., т. е. на 86,5%[3].

Усилившееся изъятие средств (росли и «обычные» налоги) не сопровождалось повышением доходов населения. Известный индийский статистик В. Рао подсчитал, что «действительный объем национального дохода Британской Индии в 1942/43 г. может быть определен в 20 781 млн. рупий (в ценах 1931/32 г.), а действительный доход на душу населения — в 69 рупий (т. е. по сравнению с 1931/32 г. он не поднялся).

риканских — 160 тыс., индийских частей — более 2 млн. Эта армия предназначалась не столько для действий на фронтах, сколько для подавления национально-освободительного движения. О состоянии индийских вооруженных сил в годы войны см.: Н. Гольдберг, *Некоторые особенности индийской армии в годы второй мировой войны,* — «Очерки по новой истории стран Среднего Востока», М., 1951.

[2] Даже крупнейшие капиталисты вроде Г. Бирла заявляли (исходя, впрочем, лишь из собственных интересов), что «стерлинговые авуары Индии были созданы не из-за избытка товаров, которые страна стремилась продать. Эти авуары возникли как результат непередаваемых страданий миллионов мужчин и женщин, которые лишались пищи, одежды и элементарных предметов повседневной жизни» («Indian finance, Investor's supplement», 30.III.1946, p. 688).

[3] «Indian finance, *Investor's* supplement», 30.III.1946, p. 688.

Таблица 41

Структура резервов Резервного банка Индии, обеспечивавших бумажные деньги в 1939 и 1946 гг.*

Структура резервов	1946 г.		Процент данной статьи в сентябре 1939 г.
	Сумма (млн. рупий)	Процент к итогу	
Золотая монета и слитки	444,1	3,6	20,4
Стерлинговые ценности (счета в Английском банке, векселя в английской валюте, английские государственные бумаги)	11 353,3	91,0	27,8
Рупии—монеты	101,5	0,8	34,7
Государственные ценные бумаги Индии и коммерческие векселя в рупиях	578,4	4,6	17,1
Итого . . .	12 477,3	100,0	100,0

* «Indian finance, Investor's supplement», 30.III.1946, p. 688.

Поэтому нет оснований утверждать, что за последние 11 лет нищета в Индии в какой-либо заметной степени уменьшилась»[4].

Следствием возросшей английской эксплуатации и нищеты масс явился страшный голод 1943 г. По всей Индии голодало до 125 млн. человек[5]. С особой силой он поразил Бенгалию. Преступная выкачка английскими властями продовольствия вызвала острую нехватку риса — основного продукта питания. Этим воспользовались спекулянты. «Люди с разбухшей мошной, — пишет индийский экономист К. Ч. Гхош, — состязались друг с другом в стремлении сделать как можно больше запасов. Цены молниеносно росли, пока, наконец, на рынке нельзя было приобрести риса ни по какой цене»[6].

Спекуляция приняла колоссальные размеры. Возникли даже своеобразные монополистические спекулятивные объединения по закупке и продаже продовольствия. Колониальные власти не только не боролись со спекуляцией, но даже всячески потворствовали крупным спекулянтам, особенно английским[7], и сами нередко принимали участие в подобных махинациях, наживая на нечеловеческих страданиях миллио-

[4] «Commerce», 26.II.1944, p. 303.
[5] «Amerasia», August 1943, p. 251.
[6] К. Ч. Гхош, *Голод в Бенгалии*, М., 1951, стр. 60.
[7] «Правительство Бенгалии разрешало крупным торговым фирмам в Калькутте и вокруг нее забирать более 25% продовольствия, поступавшего из других провинций, что лишало продовольствия отдаленные районы, где люди тысячами умирали из-за отсутствия продуктов питания» (К. Ч. Гхош, *Голод в Бенгалии*, стр. 144).

нов огромные барыши. «Протоколы заседаний провинциального и Центрального законодательных собраний и произнесенные там речи убедят кого угодно, что бенгальское, синдское и центральное правительства получали прибыли от торговли зерном... «Подвиги» центрального правительства были еще интереснее. Дух наживы захватил господ из центра, и они также занялись спекуляцией. Центр соперничал с такими провинциями, как Бенгалия и Синд, в накоплении собственных запасов продовольствия...»[8].

Голод привел к ужасающим последствиям: в одной Бенгалии погибло около 4 млн. человек, еще больше осталось калеками на всю жизнь. Бенгальский писатель Бхабани Бхаттачария в своем романе «Голод» писал: «Миллионы умерших с мольбой о хлебе на запекшихся губах. Миллионы больных, обреченных на скорую смерть. Миллионы лишенных самой основы жизни, немощных духом и телом, жалких остатков человека. Тюрьма, ломящаяся от заключенных — мужчин и женщин, которые осмеливались требовать лучшей жизни для всех людей. Могла ли вражеская оккупация произвести большее опустошение?»[9].

Гигантский аграрный кризис перерос в кризис всей колониальной структуры народного хозяйства. Но и в этой обстановке развитие капитализма, несмотря на все препятствия, вытекавшие из колониального положения страны и существования сильных пережитков феодализма в сельском хозяйстве, убыстрялось. Показателем этого являлся рост акционерных компаний (табл. 42).

Таблица 42

Акционерные компании, зарегистрированные в Индии (1939—1947)*

Год**	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)
1939	11 114	2903,9
1940	11 373	3036,8
1941	11 638	3095,8
1942	12 049	3251,9
1943	12 770	3361,3
1944	13 689	3537,4
1945	14 859	3889,7
1946	17 343	4242,4
1947	21 853	4794,7

* «Monthly abstract of statistics», October 1954, p. 62.
** Положение на 31/III.

[8] К. Ч. Гхош, *Голод в Бенгалии*, стр. 45.
[9] Б. Бхаттачария, *Голод*, М., 1949, стр. 224—225.

Таблица 43

Производство важнейших видов промышленной продукции в 1938—1947 гг.*

Вид продукции	1938 г.	1939 г.	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.	1946 г.	1947 г.
Прокат, тыс. *т***	702	781	886	1 000	923	947	934	954	866	893
Хлопчатобумажная пряжа, млн. англ. ф.	1 289	1 264	1 276	1 537	1 529	1 685	1 643	1 644	1 398	1 315
Хлопчатобумажные ткани, млн. ярдов	4 306	4 116	4 092	4 531	4 025	4 751	4 852	4 711	4 025	3 816
Изделия из джута, тыс. *т****	1 266	1 189	1 234	1 194	1 278	1 084	1 115	1 086	1 088	1 051
Бумага, тыс. англ. *ц*	1 164	1 331	1 698	1 854	1 810	1 792	1 927	1 954	1 934	1 862
Серная кислота, тыс. англ. *ц*	485	587	731	874	784	864	804	734	803	694*****
Сульфат аммония, тыс. *т*	14,5	19,7	25,4	29,7	27,3	21,7	23,5	22,0	22,7	22,5*****
Спички, млн. гроссов	21,6	21,6	22,8	19,2	14,4	16,8	18,0	22,8	22,8	22,8*****
Сахар, тыс. *т*	994	695	1 182	1 210	886	1 075	1 091	967	901	925
Цемент, тыс. *т*	1 404	1 720	1 712	2 083	2 188	2 118	2 048	2 209	2 035	1 441
Добытый уголь, тыс. *т*	28 344	27 768	29 388	29 460	29 436	25 512	26 040	28 716	29 280	30 000
Электроэнергия, млн. *квт-ч*	—	2 532	2 808	3 240	3 276	3 576	3 828	4 116	4 032	4 140

* «Report on currency and finance for year, 1948—1949», p. 69. — Цифры с августа 1947 г. относятся только к Индии (без Пакистана).

** Данные по одной Индии (без Пакистана).

*** Продукция фабрик, входящих в „Индиан джут миллз ассосиэйшн" (данные только по Индии).

**** Данные получены исходя из средней цифры за последние пять месяцев.

В первые годы второй мировой войны число новых компаний увеличивалось сравнительно медленно, но с 1942 г. темпы начинают нарастать. В 1945 г. было основано более тысячи компаний, в следующем году — около 3 тыс., в 1947 г. — свыше 4 тыс. В целом за восемь лет число их удвоилось, а оплаченный капитал возрос на 70%. За счет чего происходило это ускорившееся развитие капитализма и в каких условиях оно совершалось, будет показано ниже.

Материально-производственная база развитого капиталистического предпринимательства за годы войны расширилась незначительно, что помешало поднять уровень фабричного производства. Данные табл. 43 свидетельствуют о небольшом его увеличении.

Английское империалистическое господство обрекало производительные силы города и деревни на прозябание. Увеличилось производство главным образом в отраслях легкой промышленности, положение которых улучшилось в связи с ослаблением иностранной конкуренции[10]. Резко сократился экспорт текстиля из Англии. Если в 1938 г. в Индию ввозилось 273,2 млн. ярдов английских текстильных изделий, то в 1942 г. импорт последних резко упал — до 6,2 млн., а в 1945 г. — до 1,2 млн. ярдов. Более полное представление о положении текстильной промышленности во время войны, а также о производстве, ввозе и потреблении товаров на душу населения дает табл. 44.

Фактически весь внутренний платежеспособный спрос на фабричные текстильные товары во время войны удовлетворялся местными фабриками. Более того, воспользовавшись благоприятной обстановкой, текстильные фабриканты Индии стали быстро проникать на иностранные рынки — в Африку, на Ближний Восток, в Австралию и т. д. Они пытались занять на рынке текстиля место японских монополий, а в известной мере — и Ланкашира. О динамике экспорта (включая реэкспорт) хлопчатобумажных тканей из Индии в годы второй ми-

---

[10] Крупный текстильный магнат Индии Хоми Мехта так охарактеризовал влияние второй мировой войны и ослабления иностранной конкуренции на развитие текстильной промышленности: «Хлопчатобумажная промышленность до войны, — писал он, — находилась в очень затруднительном положении... С началом войны конкуренция со стороны иностранных держав прекратилась, и положение Индии стало укрепляться. Наиболее тяжелой (до второй мировой войны. — *А. Л.*) была конкуренция со стороны Японии, которая забрасывала индийский рынок текстильными изделиями по ценам, почти равнявшимся стоимости сырого материала — хлопка. Напряженная схватка продолжалась много лет. Законодательство до 1932 г. мало чем помогло...

Вторая мировая война дала фабрикам возможность дышать, если не считать 1940 и 1941 гг.» («The Indian textile journal», April 1948, pp. 607—608).

Таблица 44

Потребление тканей в годы второй мировой войны*

Год**	Чистый импорт	Производство местных фабрик (минус экспорт)	Производство ручных станков (оценка)	Всего тканей, идущих на потребление	Потребление на душу населения (ярды)
	млн. ярдов				
1939/40	560	3790	1820	6170	16,67
1940/41	440	3880	1650	5970	16,03
1941/42	180	3720	1600	5500	14,20
1942/43	10	3290	1500	4800	12,00
1943/44	3	4410	1600	6010	15,00
1944/45	5	4300	1500	5800	15,40
1945/46	3	4230	1370	5600	14,00

* «The Handloom weaving industry», 1950—51, vol. II, Bombay, 1951, p. 80.

** Начало года — 1 апреля.

ровой войны позволяют судить следующие данные (млн. ярдов)[11]:

1938/39 г. 192,7
1939/40 г. 238,0
1940/41 г. 433,6
1941/42 г. 857,6
1942/43 г. 835,3
1943/44 г. 462,9
1944/45 г. 415,3

Увеличение производства тканей происходило при сужении сырьевой базы. Площадь под хлопком с 1938/39 по 1945/46 г. сократилась на 38,4%, сбор хлопка уменьшился на 30%, экспорт — на 68, а потребление возросло на 19,4, и импорт поднялся на 63%. Империалистический гнет и феодально-помещичья эксплуатация усиливали деградацию сельского хозяйства. Противоречие между более или менее современной крупной капиталистической промышленностью в городах и отсталым, опутанным гнетом феодальных пережитков сельским хозяйством во время войны резко обострилось.

Рост производства некоторых видов фабричных промышленных товаров осуществлялся в основном не за счет строительства новых предприятий, а путем усиленной эксплуатации большего числа рабочих и максимального использования имевшихся производственных мощностей. За этот период численность рабочего класса только на фабриках Британской Ин-

[11] «Capital», Supplement, January 1946, p. 19.

дии повысилась с 1750 тыс. в 1939 г. до 2520 тыс. в 1944 г. Кое-какое представление о том, за счет чего происходило увеличение производства текстильных товаров, дает табл. 45.

Таблица 45

Объем производства и производительность труда в текстильной промышленности в период войны (1939 г.=100)*

Год	Среднее число ежедневно занятых рабочих	Продукция	Продукция на одного рабочего
1940	100,8	106,4	105,6
1941	122,4	111,9	91,4
1942	125,6	102,4	81,5
1943	133,7	121,4	90,8
1944	135,0	117,8	87,3
1945	135,6	116,0	85,5

* «People's age», 10.IX.1948, p. 8.

Из табл. 45 видно, что рост продукции продолжался до 1943 г., затем начался спад. Но что особенно показательно — так это катастрофическое падение производительности рабочего. Оно не было следствием уменьшившейся эксплуатации, а явилось результатом сильного износа оборудования и ухудшения материального положения. Тот же Хоми Мехта отмечал, что «работа на текстильной фабрике в Индии — не легкое дело. Вряд ли на многих из них применяются современные методы увлажнения воздуха. Внутри предприятий атмосфера ужасающая»[12]. Индийский текстильщик работал в тяжелых условиях: удушающая жара в цехах, плохие станки, сам постоянно недоедал. За пределами фабрики он попадал в не менее страшную обстановку. «Рабочее население городов вроде Бомбея или Калькутты, — писали члены одного из комитетов плановой комиссии Национального конгресса, — живет в шалашах или бараках, больше напоминающих голубиные гнезда, чем комнату. В них не проникает солнце, не проходит воздух. Скопившийся дым разъедает глаза. Загрязненная вода является источником всевозможных болезней. Паразиты и крысы борются с людьми за места, на которых можно примоститься»[13]. Это почти то же описание, что дава-

[12] «The Indian textile journal», April 1948, p. 612.
[13] «National housing», Bombay, 1946, p. 112.

лось и в начале века. Эксплуатация рабочих во время второй мировой войны усилилась, возрос и прожиточный минимум. Согласно данным Управления по изучению экономических проблем, к 1945 г. он по сравнению с 1939 г. увеличился более чем в 3 раза, а к 1947 г. — более чем в 4,5 раза. Иными словами, материальное положение рабочих и служащих ухудшилось[14].

Надрываться на непосильной работе, получать гроши, недостаточные для поддержания мало-мальски сносного существования, жить в чудовищно плохих жилищных условиях — таким был удел основной массы индийского пролетариата. В сахарной промышленности, например, известной высокими прибылями сахарозаводчиков, уровень заработной платы был чрезвычайно низким. «Около 85,9% всех рабочих Ахмаднагара, — писала газета «Кроссроудз», — получает в день от 4 до 10 анн и только 5,33% — от 8 до 10 анн. 69,4% всех рабочих Мирута, 89,5% — Горакхпура, 84,2% — Дарбханга и 78,2% — Мадраса зарабатывают в день меньше 10 анн. Этой суммы не хватает, чтобы досыта поесть раз в сутки. Вообразите, как на такой заработок может «жить» семья»[15].

Мизерная заработная плата, как и прежде, вынуждала рабочих обращаться к ростовщикам, что еще больше ухудшало их материальное положение. Три четверти всех рабочих этой отрасли имели долги, превышавшие размер их годовой заработной платы[16]. Однако, кроме ростовщических процентов, надо было платить различным надсмотрщикам и посредникам, с помощью которых они устраивались на работу.

Колониальный гнет не только приводил к хирению главной части производительных сил — рабочего с его умением и навыками, во время войны происходило и проедание основного капитала, т. е. по сути дела разрушение оборудования предприятий. Два индийских экономиста — М. Диватия и Х. Триведи — в книге, посвященной подсчету величины капитала, применяемого в промышленности, пришли к выводу, что в 1938/39 г. общая стоимость оборудования и машин равнялась 2389,3 млн. рупий. При годовой норме амортизации 5% стоимость амортизированного за годы войны оборудования, если исходить из того, что работали в одну смену, должна была составить 716,8 млн. рупий. Но в то время многие отрасли работали в несколько смен. Если предположить, что

---

[14] Сведения о положении и борьбе рабочего класса Индии в военный период можно найти в статье В. В. Балабушевича «Рабочий класс и рабочее движение в современной Индии» («Ученые записки Тихоокеанского института», т. 11, 1949) и в книге известного индийского экономиста Р. Мукерджи «Рабочий класс Индии» (М., 1952).

[15] «People's age», 24.X.1948.

[16] «Cross roads», 1.VI.1951.

промышленность в среднем работала в полторы смены, то получится, что за военный период сумма амортизации достигла 1075 млн. рупий (в ценах 1938/39 г.), т. е. примерно половина (45%) оборудования и машин выбыла из строя, амортизировалась[17].

Однако замена износившегося оборудования почти не производилась. Техническая база индийской промышленности к тому же крайне устарела. «В настоящее время, — писал Пальм Датт после войны, — 50% ткацкого оборудования требует замены. 11,5% всего находящегося в употреблении сушильного оборудования было установлено до 1890 г.; 11,1% — между 1906 и 1910 гг., 18,6% — между 1921 и 1925 гг. и 11,4% — между 1936 и 1940 гг.; 35,5% банкаброшных рам было поставлено до 1910 г.»[18].

Таким образом, некоторый рост промышленного производства в Индии сопровождался прямым разрушением оборудования существовавших предприятий. Несоответствие между усилившейся эксплуатацией его и износом, с одной стороны, и крайне недостаточным обновлением — с другой, стало огромным. Это было еще одним проявлением того паразитизма и загнивания, которые характеризовали английское империалистическое господство в Индии на последнем его этапе.

Даже представитель концерна «Тата» Ардрешир Далал, выражая недовольство индийского капитала, заявил: «Действительно, в Индии отдельные отрасли промышленности, главным образом по производству товаров широкого потребления, сильно развились, и страна в состоянии теперь выпускать некоторые изделия, до войны импортировавшиеся. Тем не менее прогресс в развитии оборонной промышленности и предприятий по производству капитального оборудования незначителен по сравнению с почти феноменальным прогрессом в таких государствах, как Канада и Австралия»[19].

В Индии даже в годы войны не было создано ни собственного машиностроения, ни станкостроения, ни самолетостроения, ни других столь же важных для каждой страны отраслей. Возникло лишь несколько предприятий, на которых собирались машины, изготовленные в США и Англии. Прибегая к различным ограничениям в области импорта (лицензии и т. д.) и к прямому запрету, колониальные власти мешали ввозу промышленного оборудования. Иногда дело доходило до того, что в Англию везли индийский чугун, а обратно —

---

[17] M. Divatia and H. Trivedi, *Industrial capital in India* (1938/39), pp. 81—82.

[18] Пальм Датт, *Индия сегодня*, М., 1948, стр. 181.

[19] «The Asiatic review», July 1945, p. 267.

сталь. Власти не разрешили ряду индийских капиталистов образовать акционерные компании в промышленности[20].

Все же британским империалистам не удалось обречь индийскую экономику на полную стагнацию, хотя все их мероприятия прямо или косвенно вели к этому. Рост общественного разделения труда, а на его базе и местного капитализма в сфере производства осуществлялся преимущественно за пределами фабричного капиталистического предпринимательства. Особенно много новых предприятий возникло в легкой промышленности, значительное число — и в отраслях первого подразделения. Однако в подавляющей своей массе это были небольшие мануфактуры, некрупные мастерские и т. д. Английские колонизаторы могли задержать развитие фабричной промышленности в период войны, но не смогли предотвратить появление новых видов промышленной деятельности. Зачастую ими охватывались и мелкие товаропроизводители. Все новые отрасли так или иначе зависели от высших, фабричных форм промышленности. Они или получали от заводов полуфабрикаты, которые являлись сырьем для их производства, или изготовляли отдельные детали для оборудования крупных предприятий, или были связаны с ремонтом фабричных изделий.

Специфика развития индийского капитализма в указанный период заключалась, следовательно, и в том, что он «прорвался» в новые отрасли производства, создавая главным образом капиталистические предприятия дофабричного типа. Это была уже иная разновидность низших форм капиталистического предпринимательства, представлявшая возникновение новых видов производства, а не эволюцию ранее существовавших. Со времени войны слой дофабричного капиталистического предпринимательства расширяется быстрее, но теперь расширение происходило в результате образования принципиально новых видов общественного производства. Так созревали необходимые предпосылки для последующего появления и фабрично-заводских предприятий аналогичного профиля.

Мелким товаропроизводителям, действовавшим в традиционных областях ремесленного производства, война принесла еще большие лишения. Наглядным примером тому служит ручное ткачество. Во время войны оно очутилось в двойственном положении: с одной стороны, резко сократился импорт

---

[20] «Это очевидно, — заявил П. Сингхания, глава одной из индийских монополий, — что не в интересах развитого в промышленном отношении государства допускать разностороннее промышленное развитие подчиненной ему страны по той простой причине, что оно лишит его источника сырья и потенциально огромного рынка для промышленных товаров» («Indian finance», 17.V.1947).

иностранных тканей, а индийские фабричные ткани поступали на местный рынок не полностью, с другой — зависимость от фабричного сырья и засилье торгово-ростовщического капитала оказались для него гибельными. Поставки фабричной пряжи уменьшились (фабрики сами все в большем объеме перерабатывали ее в готовые ткани, а часть вывозили за границу), импорт ее из других стран прекратился (в годы первой мировой войны пряжа ввозилась из Японии). Поэтому мелкие ткачи не могли поддерживать свое производство даже на довоенном уровне: за 1939/40—1945/46 гг. выпуск тканей упал с 1820 млн. ярдов до 1370 млн.

Проблема получения пряжи превратилась для ручного ткачества в основную проблему. Возникали новые трудности: фабричная пряжа направлялась по специальным бюрократическим каналам, как в британских провинциях, так и в княжествах. На ее распределении стали наживаться чиновники.

Создавшимся положением воспользовались всевозможные посредники (старые и новые) и торговцы-ростовщики. Используя связи с распределявшими пряжу государственными организациями и фабриками, эти посредники захватывали продажу ее в свои руки, повышали цены на нее. Именно они прикарманивали выгоду от роста цен на ткани. Значительная часть доходов мелких капиталистических предприятий доставалась крупным фабрикантам, торговцам-посредникам.

Усиление позиций торговцев и ростовщиков в ручном ткачестве знаменовало новый этап в развитии капиталистического предпринимательства в этой отрасли мелкой промышленности. Чтобы приобрести необходимую для работы пряжу, ткачи «должны были или платить огромные цены, или трудиться на дельца, который сам продавал ткани, изготовленные под его контролем. В это время были пущены в ход тысячи фабрик с ручными станками и ткацких предприятий, явившихся не чем иным, как средством эксплуатации ткачей в пользу капиталиста»[21].

За время войны увеличилось число мелких и средних капиталистических предприятий с механическими ткацкими станками. Это свидетельствовало о дальнейшем развитии капитализма. К 1949 г., по официальным данным, в стране насчитывалось 1830 подобных предприятий с 18 758 механическими станками, из них 1325 (5389 станков) были расположены в Бомбейской провинции (причем 332 — с 3869 станками — в Сурате). По другим сведениям, число станков, приводимых в движение механической силой, достигло 22 тыс.[22]

---

[21] C. M. Singh, *Cottage and small-scale industry*, Allahabad, 1947, p. 51.
[22] «The Indian cotton textile industry, annual», 1949, p. 148.

Усилившийся паразитизм британского империализма выразился не только в сковывании роста фабричного производства, но и в изъятии огромной части изготовленных товаров. «Общая промышленная активность в целом не повысилась, но большая часть выпускаемой продукции — в некоторых случаях до 90% всего производства — была изъята из гражданского потребления и направлена на военные нужды»[23]. Саботируя развитие промышленности, английские империалисты одновременно изымали значительную массу продукции существовавших отраслей. Если в 1939 г. государственные заказы составляли 280 млн. рупий, то в 1942/43 г. — 2470 млн. и в 1944/45 г. — 1450 млн. рупий[24]. Фабрично-заводская промышленность в немалой степени работала на казну. Огромную часть продукции важнейших отраслей забирало военное министерство. Так, в 1939 г. оно приобрело 54 млн. ярдов тканей, а в 1940 г. эта цифра резко возросла и достигла 211 млн., в 1941 г. — 372 млн., в 1942 г. — 852 млн., в 1943 г. — 601 млн., в 1944 г. — 802 млн., в 1945 г. — 575 млн. ярдов. «В течение войны, — свидетельствует английский технический советник металлургического комбината «Тата», — эта компания («Тата айрн энд стил». — *А. Л.*) поставила непосредственно для военных целей 1,7 млн. *т* и косвенно — 1,3 млн. *т* стали»[25]

От подобной политики колонизаторов жестоко страдали многие отрасли промышленности, особенно мелкой. «Мелкие предприятия, разбросанные по деревням и частично зависящие от больших фабрик, у которых они получают материалы, были вынуждены прекратить работу, так как не могли обеспечить постоянного притока этих материалов. В то время как некоторые люди молниеносно богатели на заказах и работах, связанных с войной, другие становились все беднее и беднее, теряя последние средства существования»[26].

Увеличение государственных заказов обогащало английские монополии и часть индийской буржуазии, но усиливало «товарный голод» в стране, вело к невиданному росту спекуляции на «черном рынке». Военные закупки привели как к повышению налогов, так и к острой нехватке предметов потребления.

Спекуляция промышленными товарами (тканями, сахаром и т. п.) приняла во время второй мировой войны небывалые размеры. Власти способствовали ограблению потребителя английскими монополиями и индийскими спекулянтами. Например, до 1943 г. они вообще не интересовались, как происходит распределение текстильных изделий, но под давлением

---

[23] «Amerasia», 8.IX.1944, p. 247.
[24] «People's age», Supplement, 15.II.1948.
[25] «Journal of the royal society of arts», 30.VI. 1950.
[26] К. Ч. Гхош, *Голод в Бенгалии*, стр. 56.

общественного мнения вынуждены были в конце концов сделать вид, что борются со спекуляцией. На деле усилия колониальных чиновников были направлены на то, чтобы помочь британскому капиталу в его махинациях и оградить от наказания крупных спекулянтов. Известный индийский экономист Д. Р. Гадгил весьма наглядно показывает, как действовал механизм контроля, поставленный на службу иностранного и отчасти местного крупного капитала: «Цены на ткани, скажем, контролировались Подкомитетом управления по контролю над текстилем, в подавляющем своем большинстве состоявшим из фабрикантов. Первоначальные контролируемые цены на уголь также были установлены по согласованию с совещательным комитетом, включавшим главным образом самих шахтовладельцев. Не было сделано ни малейшей попытки определить уровень цен, исходя из каких-либо объективных показателей, таких, как цена производства или прибыль. Фактически все цены были «переговорными», т. е. принятыми самими промышленниками»[27]. Бюрократическая волокита, отвечавшая интересам монополистов, привела к тому, что «нормированная выдача тканей по карточкам была введена в Бомбее лишь после окончания войны в Европе, в Калькутте — фактически спустя шесть недель после прекращения военных действий на Дальнем Востоке»[28]. Но «черный рынок» продолжал процветать.

Железные тиски колониального гнета, в которые британским империалистам в военные годы в последний раз удалось зажать индийскую экономику, особенно сдавили сельское хозяйство. Аграрный кризис поразил как производительные силы, так и производственные отношения индийской деревни, что сказалось на сборе основных культур (табл. 46).

Феодально-помещичий гнет, затянувшиеся и уродливые процессы первоначального накопления, все связанное с империалистическим господством завело сельское хозяйство в тупик. В то же время отчетливее становилось классовое расслоение в деревне, углублялся кризис феодального землевладения.

Малоземелье и безземелье как прямое следствие феодальных пережитков и ростовщической кабалы, сохраняемых и используемых колонизаторами, усиливалось. По данным одного индийского института, производившего обследование причин голода, 70% семей Бенгалии владело участками менее 2 акров, хотя и 2 акра — это минимальный участок, доходы с которого лишь едва позволяют прокормиться. Можно ли удивляться тому, что в Бенгалии разразился такой страшный голод?

---

[27] «Report of the commodity prices board», ed. by N. V. Sovani, Poona, 1948, p. XIV.

[28] «Capital», Supplement, January 1946, p. 21.

Таблица 46

Производство важнейших сельскохозяйственных продуктов в Индии в 1939—1947 гг.*

Сельскохозяйственные продукты	1939 г.	1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.	1946 г.	1947 г.
Рис, млн. *т*	23,9	25,7	22,1	25,3	24,9	30,6	28,2	26,7	28,1
Пшеница, млн. *т*	10,0	10,8	10,0	10,0	11,0	9,7	10,6	9,0	7,8
Другие зерновые, млн. *т***	12,7	13,3	14,6	13,4	15,3	15,0	15,6****	13,6	12,9
Грэм, млн. *т*	3,0	3,3	3,4	3,1	4,1	3,4	3,9	3,8	3,6
Сахар-сырец, млн. *т*	3,4	4,7	5,8	4,4	5,1	5,8	5,5	5,4	5,6
Чай, млн. англ. ф.	443	464	501	564	574	511	575*****	—	—
Джут, млн. кип.***	9,7	13,2	5,5	9,0	7,0	6,2	7,8	5,4******	1,7
Хлопок, млн. кип.	5,1	4,9	6,1	6,2	4,7	5,3	3,6	3,5	3,6

* «Report on currency and finance for the year, 1948—1949», Bombay, 1949, p. 68. — Цифры даются за сельскохозяйственный год, оканчивающийся в июне, и относятся ко всей Индии (до раздела).
** Включая джовар, баджру, маис и ячмень.
*** Без Непала. Данные за календарный год. 1 кипа=400 англ. ф.
**** Увеличение за счет новых площадей.
***** Неполные данные.
****** Без Пакистана.

Голод ускорил процесс обезземеливания крестьян и концентрацию земельной собственности в руках имущих классов. В той же Бенгалии только за один год, с апреля 1943 по апрель 1944 г., 920 тыс. семей продали свои земли целиком или частично, а 670 тыс. семей заложили их. Это означало, что 25% крестьянских семей Бенгалии продали или заложили свои земли. К огромной армии безземельных крестьян прибавились новые миллионы. Около $^2/_3$ проданной земли перешло к местным жителям, главным образом помещикам-абсентеистам[29]. Часть земли попала и в руки кулацкой верхушки. Согласно статистике 1944/45 г., в Западной Бенгалии «30% всей земли обрабатывают издольщики... 28% — кхемаджуры (сельскохозяйственные рабочие. — *А. Л.*). 58% всей земли принадлежит богатым крестьянам, джотедарам и заминдарам»[30].

Усиление империалистического гнета, помещичьей эксплуатации и ростовщической кабалы происходило по всей стране (правда, в разной мере). Крестьянские наделы все больше мельчали, или крестьяне теряли их[31]. Ускорение процесса обезземеливания крестьянства приводило к увеличению числа безземельных и безработных в деревне, к огромному росту пауперизма.

Обнищание основной массы сельского населения вызывало сокращение земельных наделов, принадлежавших крестьянам или арендуемых ими. О крайнем малоземелье, царившем в эти годы в индийской деревне, можно судить на основании табл. 47.

Таким образом, в Уттар Прадеше 10 млн. крестьян, или 81,2% всех земледельцев, обрабатывали участки до 5 акров и имели какие-то права только на 38,8% площади, в штатах Бомбей и Мадхья Прадеш 1,3 млн. (52,3%) и 1,3 млн. (51,5%) соответственно имели права на 14 и 10% площади. На территории княжеств наблюдались те же социально-экономические процессы, что и в Британской Индии: в Майсуре 820 тыс. крестьян (66,2%) владели правами на 25,3% земельной площади, в Траванкур-Кочине — 1,5 млн. крестьян (94,1%) — на 44%. Преобладание мелкого крестьянского землевладения и

---

[29] «Indian finance», 25.I.1946, p. 1076.

[30] «Cross roads», 30.XII.1949.

[31] «Специальное обследование, проводившееся несколько лет тому назад в Пенджабе, — писал в 1943 г. американский журнал «Амерэйша», — показало, что 18% крестьян обрабатывают участки менее 1 акра, 25% — участки 1—3 акра и 33% — 3—10 акров. Во всех остальных провинциях, за исключением Бомбейской, условия которой аналогичны условиям Пенджаба, средний размер участка, приходящегося на одного производителя, гораздо меньше. Почти четверть всех участков — меньше 1 акра, половина — менее 5 акров и около трех четвертей — меньше 10 акров. Кроме того, эти участки не составляют единого земельного массива, а разбиты на не связанные между собой куски» («Amerasia», June 1943, p. 158).

Таблица 47

Число и размеры владений
(земли в собственности или на правах постоянной аренды)*

Группы по размерам владений (акры)	Число владений (тыс.)	Процент от общего числа	Площадь (тыс. акров)	Процент от общей величины	Примечание
Уттар Прадеш					
0—5	9971	81,2	16 024	38,8	Данные охватывают 90% обрабатываемой площади современного штата Уттар Прадеш
5—10	1563	12,7	10 824	26,1	
10—16	440	3,6	5 464	13,2	
16—25	190	1,6	3 694	9,0	
Свыше 25	114	0,9	5 310	12,9	
Всего	12 278	100,0	41 316	100,0	
Бомбей					
0—5	1313	52,31	3 672	14,0	Цифры относятся ко всей площади в районе земельно-налоговой системы райятвари. Включенные в штат территории не учитываются
5—15	707	28,18	6 548	24,95	
15—25	274	10,90	5 163	19,68	
25—100	201	8,02	8 114	30,92	
100—500	14	0,57	2 314	8,82	
Свыше 500	1**	0,02	428	1,63	
Всего	2510	100,0	26 239	100,0	
Мадхья Прадеш					
0—5	1296	51,5	2 856	10,0	Данные относятся к 77% занятой площади современного штата. Новые территории не учитываются
5—10	493	19,5	3 528	12,0	
10—20	375	14,8	5 656	18,6	
20—50	269	10,7	8 453	28,9	
50—100	63	2,5	4 110	14,0	
100—500	26	0,9	3 680	12,9	
500 и выше	0,93	0,1	1 067	3,6	
Всего	2522,93	100,0	29 350	100,0	

* «The first five year plan», pp. 199—201.
** Действительное число 563.

Продолжение табл. 47

Группы по размерам владений (акры)	Число владений (тыс.)	Процент от общего числа	Площадь (тыс. акров)	Процент от общей величины	Примечание
			Майсур		
0—5	820	66,2	2 061	25,3	Обследованию была подвергнута вся территория штата.
5—10	265	21,2	2 002	24,0	
10—50	144	11,4	2 898	35,0	
50—100	11	0,9	856	10,3	
100—500	2	0,2	379	4,6	
Свыше 500	0,1	0,1	67	0,8	
Всего	1 242,1	100,0	8 263	100,0	
			Траванкур-Кочин		
0—5	1 541	94,1	1 322	44	
5—10	56	3,4	368	13	
10—15	21	1,3	253	9	
15—25	11	0,7	207	7	
25—50	4	0,3	158	5	
50—100	2	0,1	118	4	
Свыше 100	1	0,1	493	18	
Всего	1 636	100,0	2 919	100	

землепользования в других районах Индии можно проследить по данным несколько иного порядка: доля участков до 5 акров в Мадрасе составляла 82%, в Пенджабе — 63,7, Бенгалии — 71,3, Ориссе — 79,2 и Ассаме — 66,4%[32].

Многомиллионной массе безземельного и малоземельного крестьянства противостоял класс помещиков-землевладельцев, внутренне чрезвычайно неоднородный и пестрый (изучение его — тема заманчивая, но до сих пор почти не тронутая). Накануне получения независимости и в первые годы после ее достижения верхний слой землевладельцев (собственники более 100 акров), по отнюдь не полным данным, был представ-

[32] «Agricultural legislation in India. (Directorate of economics and statistics. Ministry of food and agriculture, Government of India), Consolidation of holdings», vol. II, Delhi, 1950, p. 1.

лен 156 тыс. человек (из них на Хайдарабад приходилось 57,2 тыс., Мадхья Прадеш — 27,6 тыс., Раджастхан — 15,4 тыс., Бомбей — 14,8 тыс., Пенджаб — 11,2 тыс. и т. д.)[33]. О величине земельной площади, находившейся в руках помещичьего класса, достаточно точных сведений нет. Согласно подсчетам Б. Сена, в послевоенные годы 5 млн. помещиков и их иждивенцев (т. е. 2% всего сельского населения) владели 70% всей земли[34].

Общий вывод таков: несмотря на то что процесс имущественного расслоения крестьянства в ряде провинций зашел довольно далеко, все крестьянство страны как класс-сословие выступало против феодально-помещичьего землевладения. В этом заключалось главное классовое противоречие индийской деревни.

В период войны ускорилась внутренняя дифференциация крестьянства. Материалы первого общеиндийского обследования (начало 50-х годов) дают представление о положении сельскохозяйственных рабочих, их численности и составе. Малоземельные и безземельные крестьяне, объединенные под рубрикой «сельскохозяйственные рабочие», составляли свыше $^1/_3$ населения (82,8 млн.), занятого в сельском хозяйстве. Значительная часть их не являлась наемными рабочими в точном значении этого слова, т. е. людьми, продающими свою рабочую силу на определенный срок за определенную денежную сумму и не имеющими средств производства для ведения самостоятельного хозяйства.

Численность семейств землевладельцев, арендаторов и сельскохозяйственных рабочих выражалась приблизительно одной и той же цифрой, т. е. каждая группа равнялась $^1/_3$. Но среднее число работающих в различных группах индийского крестьянства было неодинаковым. Если на 100 семей землевладельцев (средний размер семьи — 5,46 человека) приходилось 110 работающих, то на 100 семей арендаторов (средний размер семьи — 5,44 человека) — 113, а на 100 семей сельскохозяйственных рабочих (средний размер семьи — 4,61 человека) — 233. Следовательно, наивысший процент работающих падал на семьи безземельных и малоземельных крестьян, так как постоянная нужда и голод заставляли работать всех трудоспособных членов, включая женщин и детей. Три четверти работающих крестьян Индии не имели своей земли и трудились на чужих полях.

По данным того же обеследования, 11% всех сельскохозяйственных рабочих были «прикрепленными» и 89% — «слу-

---

[33] «Agricultural situation in India», July 1953, p. 311.

[34] Bhowani Sen. *Agrarian crisis in India and the reactionary plans*, Bombay, 1952, p. 31.

чайными»[35]. «Прикрепленные нанимаются или на год, или по крайней мере на месяц. Правда, были зарегистрированы факты, когда такие категории крестьян работали пожизненно и даже не в одном поколении. Это объяснялось постоянной задолженностью прикрепленного своему хозяину»[36]. Таким труженикам помещики предоставляли авансы, не выплатив которые крестьяне не могли уйти. Иногда они получали от помещика клочки земли, жилье и т. д. «В некоторых штатах, например в Пенджабе, прикрепленные рабочие являются издольщиками»[37].

«Случайные» — это те, кто работал не постоянно, а от случая к случаю. Их особенно охотно нанимали в горячую пору сельскохозяйственных работ, когда требуется много рабочих рук. Некоторое представление о составе этой группы рабочих и о формах оплаты их труда дают следующие цифры: «Из общей суммы заработной платы 58,5% было выдано мужчинам, 25,9% — женщинам и 15,6% — детям. Меньший заработок женщин и детей определяется тем, что они обычно не заняты на таких работах, как пахота, орошение и подготовительные операции. 60,5% общей суммы заработной платы было произведено в денежной форме — с добавочными видами приработка (т. е. пища, одежда, жилье, иногда крошечный земельный участок и т. д. — *А. Л.*) или без них, 37,6% — в натуральной форме и 1,9% — и в денежной и в натуральной. Поштучная плата составляла лишь 7,1%»[38].

Нельзя считать, что все «случайные» рабочие были полностью наемными рабочими капиталистического типа. Это — безземельные или малоземельные крестьяне, которые подвергались различным видам эксплуатации: если «прикрепленные» — почти всегда полуфеодальным методам, то «случай-

---

[35] В буржуазной экономической литературе говорится о двух типах сельскохозяйственных рабочих: «прикрепленных» (или «привязанных») и свободных. «Свободные рабочие, — пишет А. С. Майер, исследовавший положение в Малабаре, — это те, кто работает для кого-нибудь и получает в денежной или натуральной форме поденную плату, которая в настоящее время в среднем равна одной рупии для мужчин, 8 анн и 12 пайс — для женщин. Раньше основную рабочую силу в сельском хозяйстве составляли черума и пулаян (т. е. крестьяне низших каст. — *А. Л.*), работавшие в сущности на земле своих хозяев. Они не могли покидать землю, и их фактически продавали вместе с землей новому владельцу; зато они в отличие от случайных рабочих были обеспечены» (имели минимум средств существования. — *А. Л.*) (A. C. Mayer, *Land and society in Malabar*, London, 1952, pp. 70—71). Как видим, буржуазные ученые замечают только крайние группы среди так называемых сельскохозяйственных рабочих. На самом деле насчитывается несколько типов сельскохозяйственных рабочих, и классификация должна строиться по другому принципу: отношение к средствам производства и степень продажи рабочей силы.

[36] «Indian labour gazette», December 1952, p. 484.

[37] Ibid., p. 485.

[38] Ibid., p. 486.

ные» — полуфеодальным и капиталистическим приемам эксплуатации. Многие сельскохозяйственные рабочие (50%, по данным обследования) имели крошечные участки земли, которые им, как правило, не принадлежали. Средний размер участка равнялся 2,86 акра (у арендатора — 7,74 акра, у деревенского землевладельца — 11,37 акра)[39], т. е. был совершенно недостаточен, чтобы прокормить семью, поэтому урожай с него являлся не единственным, а зачастую и не главным источником существования малоземельных крестьян.

В Индии во время войны выросли категории «сельскохозяйственных рабочих», выражавшие различные этапы перехода, постепенного перерастания полукрепостного крестьянства, долгового раба, мелкого крестьянина-землевладельца в наемного рабочего капиталистического типа. Так как процесс развития капитализма в сельском хозяйстве протекал в разных районах страны крайне неравномерно, то и удельный вес тех или иных категорий сельскохозяйственных рабочих в различных частях был неодинаков.

По своему материальному положению многочисленные мелкие арендаторы, особенно бесправные арендаторы-издольщики, обычно отдававшие владельцу земли половину урожая, мало отличались от сельскохозяйственных рабочих. Такая аренда большей частью известна под названием системы батаи. Величина арендной платы изменялась в зависимости от вида аренды: у привилегированных арендаторов была значительно ниже, чем у бесправных. Помещики, стараясь увеличить ее размеры, в период войны пользовались благоприятной для них обстановкой, чтобы лишить более или менее привилегированных арендаторов их прав и перевести в разряд самых бесправных. Крестьяне же требовали предоставления им бóльших прав. Это было одним из главных проявлений классовой борьбы между помещиками и крестьянами в условиях индийской деревни.

Согласно данным крестьянской организации Западной Бенгалии, крупные помещики-заминдары и джотедары владели здесь 40% всей обрабатываемой земли, причем обрабатывали ее наполовину сельскохозяйственные рабочие, а наполовину издольщики. 20% площади находилось в руках богатых и средних крестьян. Эти земли в такой же пропорции обрабатывались сельскохозяйственными рабочими и издольщиками. 40% земель обрабатывалось самими крестьянами, которые, как правило, тоже платили высокую арендную плату помещику. В руки заминдаров и джотедаров попадало не меньше 30% урожая Западной Бенгалии, что составляло 50% всей товарной продукции. У более мелких помещиков и

[39] Ibid., p. 488.

кулаков сосредоточивалось около 15% урожая и свыше 20% всей товарной продукции[40]. Товарные «излишки», оставшиеся у крестьян, шли на уплату налогов и т. д.

В период войны крупные и частично средние землевладельцы сумели в значительной мере погасить свою задолженность ростовщикам. Подсчитано, что в некоторых частях Бомбейской провинции она снизилась на 50%, в Мадрасской провинции—на 20%[41]. В то же время задолженность мелких землевладельцев не уменьшалась и даже увеличилась (в Бомбейской провинции — на 9—30%), одновременно ухудшились условия аренды и положение сельскохозяйственных рабочих. Это усилило процесс имущественной дифференциации в индийской деревне и в известной мере выражало его.

Основная часть сельского «кредита» по-прежнему приходилась на долю ростовщиков. Однако одновременно выросло число разбогатевших крестьян, которые также занялись ростовщическими операциями. В этом заключалось одно из проявлений уродливого развития капитализма в сельском хозяйстве Индии. По официальным, хотя и неполным, данным (преуменьшена сумма долга и взят сравнительно низкий средний размер процента), в 1948/49 г. крестьяне в виде процентов выплатили ростовщикам 865 млн. рупий. Но губительные последствия ростовщической кабалы, как неоднократно подчеркивалось в предыдущих главах, сказывались не только в огромных процентах, но и в том, что значительная часть крестьян вынуждена была по дешевке продавать урожай своему кредитору.

В 1939—1947 гг. в деревне, несмотря на все препятствия, элементы капиталистических отношений расширялись и крепли. Противоречие между развивающимися товарно-денежными отношениями и развитием капитализма, с одной стороны, и продолжающейся феодально-помещичьей эксплуатацией — с другой, после окончания второй мировой войны обострилось.

Аграрный кризис, т. е. противоречие между убыстрявшимся развитием капитализма в целом в стране и сохранявшимся феодальным землевладением, усилился и задел все классы индийского общества. Это не могло не вызвать обострение классовой борьбы в деревне.

По мере нарастания трудностей росли противоречия и между индийскими феодалами-помещиками и местной буржуазией, в частности крупной. Последняя была заинтересована в известном развитии капитализма в сельском хозяйстве, что расширило бы рынок сбыта и увеличило прибыли. Одна-

[40] «Cross roads», 22.VI.1952.
[41] «Modern review», November 1951, p. 376.

ко тесная связь с феодально-помещичьими кругами приводила к тому, что влиятельная часть индийского национального капитала стремилась не к полному решительному уничтожению феодально-помещичьего землевладения в пользу крестьян, а к постепенному ограничению и трансформации его в своих интересах. Намечалась борьба двух путей выхода из аграрного кризиса.

В годы второй мировой войны усилилась экспансия американских монополий в Индию. В стране появились различные американские «экономические» миссии и увеличился объем внешнеторговых операций. Если в 1938 г. экспорт из США в ценностном выражении составлял 33,4 млн. долл., то в 1944 г. он достиг 777,6 млн. Основная часть экспорта (до $^4/_5$) падала на поставки по ленд-лизу. Американский импорт из Индии увеличился с 58,4 млн. долл. в 1938 г. до 173,2 млн. в 1945 г.[42].

Данные переписи иностранных капиталовложений 1948 г. в Индии наглядно показывают, что американские частные инвестиции по сравнению с английскими составляли весьма незначительную величину. Это подтверждается и результатами официально проведенной в США переписи американских прямых капиталовложений за границей в 1950 г. Согласно этим данным, прямые американские инвестиции в Индии равнялись в 1929 г. 32,7 млн. долл., в 1936 г. — 29,7 млн. и в 1943 г. — 41,3 млн. долл[43].

Последние, несмотря на сравнительно небольшой размер американских частных капиталовложений, приносили довольно крупные прибыли. «Доход от прямых инвестиций США в Индии, — писал еженедельник «Кроссроудз», — поднялся с 6,5 млн. долл. в 1943 г. до 14 млн. в 1947 и 19 млн. долл. в 1949 г. Хотя новые инвестиции за период с 1943 по 1949 г. составляли меньше 20% всех капиталовложений 1943 г., прибыли повысились на 200%. Американские капиталовложения приводят к новой выкачке наших богатств помимо тех, которые вывозят англичане»[44]. Империалисты США все активнее участвуют в эксплуатации индийских трудящихся, стремясь потеснить своих конкурентов — империалистов Великобритании.

2. Усиление развитого индийского капиталистического предпринимательства и обогащение крупной буржуазии

В обстановке военно-колониального режима, установленного англичанами, развитие индийского капитализма в 1939—

[42] «Indian finance», 21.IX.1946, p. 489.
[43] «Survey of current business», December 1952, p. 8.
[44] «Cross roads», 14.XII.1952, p. 3.

1947 гг. выразилось не столько в росте его материально-производственной базы, сколько в укреплении финансовых ресурсов и в расширении местного предпринимательства в сфере обращения.

В годы войны верхушка индийских имущих классов на голоде многомиллионных масс крестьянства, на жесточайшей эксплуатации рабочих нажила миллионы и миллиарды рупий. Ослабление иностранной конкуренции, особенно прекращение японского и германского импорта, военные заказы, спекуляция, комбинации на «черном рынке» — все это создавало благоприятные условия для получения огромных прибылей, хотя английские власти через сложную сеть специально образованных государственных институтов и осуществление государственно-монополистических мероприятий удерживали значительную часть доходов национальной буржуазии.

То, что было голодным адом для индийских рабочих и крестьян, явилось раем для колонизаторов и принесло солидные доходы местной буржуазии, прежде всего крупной. Согласно официальным, сильно заниженным данным, прибыли компаний, облагаемых подоходным налогом, поднялись с 470 млн. рупий в 1940/41 г. до 1680 млн. в 1944/45 г.[45], т. е. в 3,5 раза. Между тем известно, что величина прибылей компаний, которые они скрыли от обложения, достигала сотен миллионов рупий. За военные годы только фабриканты Бомбея получили 920 млн. рупий прибыли на первоначальный капитал 135 млн. рупий. В этот период их среднегодовые доходы в 11 раз превысили довоенную цифру[46].

О том, что из всей местной буржуазии более всего обогащались представители крупного капитала, свидетельствуют и цифры, приведенные Н. В. Гадгилом. За 1940—1948 гг. в хлопчатобумажной промышленности Бомбея отношение прибылей управляющих агентств к дивидендам акционеров составляло 38 к 46. В Ахмадабаде соотношение было еще более выгодным для горстки магнатов — 70 : 30. Было подсчитано, что 250 управляющих агентств получили столько же, сколько десятки тысяч акционеров[47]. Неравномерность обогащения отдельных групп местной буржуазии разительна. «Анализ данных последних восьми лет показывает, что в текстильной промышленности комиссионные управляющих агентов увеличились от 500 до 800% по сравнению с довоенным периодом»[48].

В цементной промышленности индекс чистой прибыли выражался в следующих цифрах (1930 г. = 100):

---

[45] S. K. Muranjan, *Shadows of hyperinflation*, Bombay, 1949, p. 25.
[46] «Cross roads», 25.VIII.1950.
[47] «New age», (monthly), December 1955, p. 20.
[48] «People's age», 10.X.1948.

1940 г.	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.
104	326	394	401	427

А ведь 80—90% цемента в этот период шло на нужды армии по фиксированным ценам. На «черном рынке» они были значительно выше. Валовая прибыль крупнейшей цементной монополии «Ассосиэйтид симент компаниз» в 1939/40 г. составляла 9 млн., а в 1942/43 г. — 16 млн. рупий[49]. В 1942 г. прибыль бумажной промышленности достигла почти 10 млн. рупий. Восемь компаний получили доход почти втрое больший, чем в 1940 г.[50]. В сахарной промышленности главная часть «пирога» также досталась крупной буржуазии[51].

О чистой прибыли одной из крупнейших монополий страны, металлургического комбината. «Тата айрн энд стил», можно судить по следующим данным официальной статистики (млн. рупий)[52].

1936/37 г.	27,7	1942/43 г.	70,2
1937/38 г.	41,1	1943/44 г.	82,0
1938/39 г.	49,2	1944/45 г.	86,1
1939/40 г.	53,6	1945/46 г.	82,8
1940/41 г.	75,8	1946/47 г.	76,9
1941/42 г.	88,6		

Прибыли военных лет позволили концерну «Тата» не только оправиться от потрясений экономического кризиса 1929—1933 гг., но и укрепить свое финансовое положение. «Тата айрн энд стил» контролировал ряд других крупных предприятий, вкладывая в них свои капиталы. Так, в компанию «Уэст бокаро» комбинат вложил 1,5 млн. рупий, в «Тата инджиниринг энд локомотив» — 4 млн., а всего в акции главным образом связанных с ним компаний в 1945/46 г. — 21,5 млн.рупий[53]. Общий капитал компании увеличился с

---

[49] «Commerce», 22.I.1944, p. 112.

[50] «Nalanda year-book, 1946—1947», p. 261.

[51] Приведем сведения о распределении доходов только двух сахарных компаний, находившихся под контролем управляющего агентства «Коттон эйджентс», которым руководила группа Бирла. Одна из этих акционерных компаний, «Аппэр Ганджес шугар миллз», в 1941/42 и в 1942/43 гг. получила чистой прибыли соответственно 190 тыс. и 225 тыс. рупий, а управляющее агентство в качестве комиссионных — 119 тыс. и 187 тыс. рупий, т. е. немного меньше, чем все акционеры (хотя как крупный акционер оно получило еще и дивиденды). За те же годы чистый доход другой компании, «Нью Индиа миллз», составил 82 тыс. и 45 тыс. рупий, а комиссионные агентства — 57 тыс. и 62 тыс. рупий («Commerce», 24.I.1944, pp. 112—113).

[52] «Indian finance, Investor's supplement», 15.VIII.1947, p. 355.

[53] «Indian finance, Investor's supplement», 21.XII.1946, p. 1155. — Примеры обогащения некоторых других крупных компаний можно найти в «Achievements of managing agency system» (Calcutta, 1954).

284,8 млн. в 1934/35 г. до 533 млн. рупий в 1945/46 г., т. е. почти вдвое.

Важной особенностью деятельности индийской промышленности в военные годы являлось то, что она в значительной мере работала не на так называемый свободный рынок, а на казну. Связи крупных капиталистов, прежде всего местных монополистических объединений, с колониальным бюрократическим аппаратом укреплялись. Однако в Индии они были более сложными, чем в капиталистической Европе и Америке. Там они означали возрастающее подчинение государственного аппарата интересам финансового капитала. В Индии государственный механизм уже давно исполнял волю финансового капитала, но капитала иностранного, английского. Усиление связи некоторых местных монополий с колониальными властями выражало усиление их связей с магнатами Сити, новую своеобразную форму зависимости от последних и одновременно новую форму конкурентной борьбы.

Колониальные власти во время войны создали ряд организаций для контроля над ценами и для закупки товаров. Руководящие посты в этих организациях заняли представители английских монополий и индийской крупной буржуазии[54]. Крупный капитал легко обходил «контроль» и спекулировал на «черном рынке»[55], используя тот и другой для получения новых сверхприбылей и удушения более мелких конкурентов.

Спекуляция и инфляция разоряли миллионы людей, но они же обогащали не только английских империалистов, но и

---

[54] Стремясь укрепить связи в государственном аппарате, крупная буржуазия широко привлекала на свою сторону экономистов. «Индиан файнэнс» писал: «Экономика военного времени принела к тому, что многие экономисты попали на государственную службу. Индийские бизнесмены и деловые дома познали выгоду от прямого или косвенного подчинения экономистов своему контролю» («Indian finance», 11.I.1947, p. 73).

[55] В виде иллюстрации можно указать на пример с сахарозаводчиками, которые долгое время нарушали контроль над ценами. Делали они это так: «Контролер по сахару фиксировал только отпускные цены для фабрик, предоставляя другим ценам приспосабливаться к первым. Фабрики образовывали подставные фирмы и продавали им свои запасы по контролируемым ценам (а фирмы спекулировали уже в открытую. — *А. Л.*). Это вело к развитию «черного рынка» и беспримерному росту цен» («Indian finance, Investor's supplement», 1.II.1947, p. 250). Всеобщее возмущение заставило в сентябре 1942 г. ввести более жесткий контроль над ценами, но сахарозаводчики сумели обойти и его. В нашумевшей книге Д. Бермана «Тайна дома Бирлы» содержится обширный материал о том, как эта монополия путем манипуляций с балансами, созданием подставных компаний, «смычкой» с чиновниками обходила контроль и как основные прибыли шли в сейф управляющего агентства (см.: D. Burman, *Mystery of Birla house*, Calcutta, 1950).

верхушку местных имущих классов[56]. Количество денежных средств, находившихся в руках всех слоев имущих классов, возросло, но экономическая отсталость страны и политика английских колониальных властей мешали применению этих средств (в более или менее крупных размерах) для строительства промышленных предприятий, особенно предприятий фабричного типа. Колонизаторы старались направить индийские капиталы в банковские, торговые, спекулятивные и аналогичные операции, в облигации государственных займов и поставить их под свой контроль[57]. Одним из проявлений усилившегося процесса эксплуатации Индии британскими империалистами при одновременном стремлении их задержать, сковать развитие экономики страны было исключительно большое вложение средств в операции вне сферы материального производства.

В этом сказалось противоречие между сферой обращения и сферой капиталистического производства в Индии во время войны.

Но и такое однобокое развитие индийского капитализма (в сфере обращения) в конечном счете приводило к укреплению и росту национальной буржуазии в целом. Особенно ускорилось возникновение и усиление современных видов капиталистического предпринимательства в кредитно-денежной сфере, торговле и т. п. Естественно, крупная буржуазия обо-

---

[56] Влиятельные промышленные компании в широких масштабах спекулировали продовольствием. «Доказано, — пишет К. Гхош, — что «массовыми» закупками занимались большие концерны, железные дороги, порты, крупные фабрики с огромной армией рабочих, производивших важные военные материалы. Мелкие фабрики, связанные с военным производством, шли по пути «старших братьев» и также накапливали громадные запасы.

Крупные торговые фирмы, получавшие большие прибыли на военном снабжении, в дополнение к этому также занялись торговлей зерном в Бенгалии. Они были уверены, что получат большие прибыли, если только придержат зерно на несколько дней или месяцев» (К. Ч. Гхош, *Голод в Бенгалии*, стр. 58).

[57] В книге индийского экономиста С. К. Муранджана имеются любопытные высказывания: «Законодательные административные ограничения или запреты существенно изменили нормальные каналы, по которым общество направляло свои сбережения. Выпуск новых ценных бумаг, способных привлечь капитал (речь идет о выпуске ценных бумаг либо вновь образованными, либо уже существовавшими акционерными компаниями.— *А.Л.*), был подвергнут лицензированию (т. е. ограничилось образование новых предприятий, и практически прекратилось расширение старых.— *А.Л.*). Таким образом, очевидно, создался путь для направления всех сбережений в банковские депозиты и в облигации государственных займов. Однако такие активы, как земля, а также высокое налоговое обложение, налог на большие прибыли и особенно существование «черного рынка» уже породили нового соперника для банковских вкладов и государственных займов, а именно накопление денег в форме сокровищ» (S. K. Muranjan, *Shadows or hyper — inflation*, p. 17).

гащалась быстрее. Происходило не только пополнение ее рядов, но и выделение все новых местных монополистов.

Наиболее стремительно увеличивались капиталы ведущих индийских акционерных банков. Председатель правления «Сентрал бэнк оф Индиа» Хоми Моди (он же, кстати сказать, — один из заправил концерна «Тата») заявил на собрании акционеров 27 марта 1946 г.: «Капитал банка за этот период (1939—1945 гг. — *А. Л.*) поднялся с 16,8 млн. до 25,1 млн. рупий. Резервы повысились с 8,7 млн. в 1939 г. до 22,2 млн. рупий в 1945 г., депозиты — с 290 млн. до 1050 млн. рупий. Авансы, учет векселей и инвестиции росли примерно в той же прогрессии... Цифры прибыли особенно поразительны: с 3,1 млн. в 1939 г. они резко поднялись до 12,2 млн. рупий в 1945 г.»[58]. Число отделений банка увеличилось в 3 раза.

Усиливались не только банки, принадлежавшие индийским магнатам вроде Тата и Вальчанда Хирачанда; буквально на глазах вырастали новые банки-гиганты, основанные более молодыми монополистическими группировками. В банковском деле скачкообразность в развитии индийского капитализма в этот период проявилась наиболее ярко. В 1942 г. руководители концерна «Далмия — Джайн» учредили «Бхарат бэнк», оплаченный капитал которого сначала превышал даже капитал «Сентрал бэнк оф Индиа», хотя значительно уступал ему по размеру депозитов. В 1943 г. группа Бирла образовала «Юнайтид коммёршл бэнк». Первый отчет банка в апреле 1944 г. показал, что его оплаченный капитал составил 10 млн. рупий, а депозиты равнялись 127,7 млн. Эта двойка вошла в число крупнейших местных банков. За четыре года (1939—1943) капиталы индийских акционерных банков удвоились, а сумма депозитов увеличилась в 3,5 раза.

В 1943 г. большая шестерка местных банков владела примерно $^1/_3$ всего оплаченного капитала акционерных банков Индии (исключая «Импириэл бэнк» и разменные банки), свыше $^1/_2$ всех резервов и около $^7/_{10}$ всех депозитов. Индийские банкиры получили, если судить даже по официальным данным, колоссальные прибыли, не говоря уже о том, что огромные суммы прибылей были скрыты. Однако операции «Импириэл бэнк оф Индиа», находившегося под контролем английского капитала, далеко превосходили операции самых крупных индийских банков. Так, в конце 1945 г. оплаченный капитал его составлял 56,25 млн., резервы равнялись 60,75 млн., а депозиты — 2593,7 млн. рупий.

Рост крупнейших акционерных банков страны демонстрировал процесс обогащения верхушки имущих классов Индии в период второй мировой войны. Здесь нашли свое отраже-

[58] «Capital», 4.IV.1946, p. 606.

ние увеличение цен и прибыли спекулянтов, доходы ростовщиков и накопления помещиков. Во время ужасного голода 1943 г. в Бенгалии погибло несколько миллионов человек, а разорилось еще большее число людей, спекулянты же, ростовщики и помещики нажили на народном бедствии несколько сот миллионов рупий. Некоторые индийские капиталисты вроде семейств Джайпурия и Гоэнка на голоде и страданиях народа сколотили огромные состояния.

Позиции ведущих групп индийского монополистического капитала в банковском деле окрепли и в результате проникновения последних в те банки, которые раньше контролировались английскими финансистами. Особенно важным было усиление позиции местного капитала в «Империэл бэнк оф Индиа». В 1949 г. 80% его акций, принадлежавших частным лицам (часть акций в руках властей), сосредоточивалось у индийских капиталистов. Центральный совет директоров в большинстве своем состоял из индийцев (представители концерна «Тата», «Гоэнка» и др.).

В том же году (апрель), по тем же официальным данным, примерно 77% авансов этого банка было выдано индийским компаниям, 20% — смешанным индо-европейским и 3% — европейским[59]. Однако не следует забывать, что в совете директоров банка оставались и представители таких основных английских колониальных монополий, как Мартин-Бёрн; Киллик-Никсон; Джилландерс, Эрбэтнот; Эндрю Юл; Шоу, Уоллэс; Маклеод; Джардайн, Гендерсон. Это означало, что английский финансовый капитал, хотя и терял свои позиции, все же продолжал оказывать серьезное влияние на политику банка и получал прибыли от его деятельности.

Сила местных финансовых групп увеличивалась также и в результате роста операций и капитала подконтрольных им страховых компаний.

Данные табл. 48 показывают, что девять ведущих индийских страховых компаний, не считая «Дженерал», увеличили свои операции за 1941—1945 гг. с 206,8 млн. рупий до 717,6 млн., т. е. почти в 3,5 раза.

Во время войны наблюдалось не только разбухание индийского капитала в сфере обращения, но и все большая концентрация его в руках монополистов. П. Гупта, знаток страхового дела, писал в 1946 г.: «За последние несколько лет у крупных финансистов обнаружилась тенденция скупать значительное число акций компаний по страхованию жизни и таким путем обеспечивать контроль над ними. Благодаря этому они получают возможность использовать огромные

[59] A. Roy, *Indian monopoly capital (a brief outline)*, Calcutta, 1953, p. 31.

Таблица 48

Капитал ведущих индийских страховых компаний (млн. рупий)*

Компания	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.**
«Ориентл»	81,6	95,1	150,0	218,3	253,9
«Хиндустан»	27,0	28,8	53,1	101,0	120,0
«Нью Индиа»	17,7	23,5	45,1	60,7	83,0
«Бомбей мьючуэл»	17,0	17,2	32,5	50,0	62,5
«Нэшнл»	16,6	14,1	28,3	47,4	55,0
«Юнайтид Индиа»	11,8	8,4	17,9	34,0	38,0
«Бхарат»	14,0	13,2	21,5	31,5	40,0
«Дженерал»	6,8	7,1	12,1	26,3	—
«Лакшми»	10,0	12,5	22,0	26,0	37,5
«Бомбей лайф»	11,1	10,0	15,5	25,1	27,7

* «Capital», Supplement, January 1946, p. 33.
** Цифры за 1945 г. взяты из «Capital», 28. II. 1946, p. 378.

фонды страховых компаний (в действительности фонды принадлежат держателям полисов и могут в давно основанной компании в сотню раз превышать стоимость акционерного капитала) выгодным для себя и невыгодным для держателей полисов образом. Были случаи, когда финансисты, контролируя банк, употребляли банковские деньги для приобретения контрольного пакета страхового общества или страхового для захвата контроля над банком. Они использовали взаимосвязанные банки и страховые компании и манипулировали отчетами обоих институтов так, чтобы скрыть истинное состояние дел у тех и у других»[60].

Виднейшие банкиры открыто требовали слияния банков и централизации страховых компаний, ибо это усиливало мощь крупного капитала. Например, Д. Дас, президент банковской и страховой секции Всебенгальской экономической конференции, заявил: «В одних местах было слишком много банков и их отделений, а в других — слишком мало. На мой взгляд, лучшим средством при такой ситуации является слияние. Объединиться должны не только мелкие банки, но и крупные. Подобное объединение сильно расширит размер той помощи, которую банки оказывают торговле и промышленности, и уничтожит нездоровую и ненужную конкуренцию. Слияние также даст возможность стандартизировать величину процента, выплачиваемого за депозиты, и вдобавок усилит финансовую мощь банков»[61]. И централизация действительно

[60] «Capital», Supplement, January 1946, p. 35.
[61] «Capital», 11.V.1944, p. 719.

происходила: так, банк «Комилла бэнкинг корпорейшн» слился с «Нью стэндарт бэнк».

Во время второй мировой войны разбогатевшие индийские банки стали укреплять связь с промышленностью. Нередко ресурсы использовались управляющим директором-распорядителем или его группой в личных интересах или для финансирования компаний, с которыми он был персонально связан. У банков появилось стремление добиваться контроля над небанковскими компаниями посредством покупки акций последних. Происходило взаимное переплетение интересов. «Сентрал бэнк оф Индиа» приобрел на 2,5 млн. рупий акций новой акционерной компании «Хинд котн миллз»; в его портфеле находилось 25% акций и другой вновь созданной фирмы — «Юнайтид боуд энд пэйпер миллз». Иными словами, усилилась тенденция к непосредственному сращиванию местных банков с фабричной промышленностью, возникла классическая форма образования финансового капитала.

Однако в конечном счете производственной основой растущего влияния индийской крупной буржуазии и расширявшегося слоя местных монополий была концентрация и централизация в фабрично-заводской промышленности. О том, что она достигла большой степени, можно судить по таким данным: в 1943 г. на предприятиях с числом рабочих от тысячи и выше было занято 1,4 млн., или 56,8% всех фабрично-заводских рабочих. Подобных крупных предприятий насчитывалось 533, что составляло 4,7% их общего числа. Следовательно, на 4,7% предприятий работало 56,8% заводского пролетариата[62]. В текстильной промышленности на крупных предприятиях было занято 77,3% всех рабочих, в металлургической — 72,9, в бумажной — 77,2, в кожевенной — 54,4, в строительной — 40,1%.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что в 1943 г. уже $^2/_3$ крупнейших фабричных предприятий находились под контролем индийского капитала. В разных отраслях, однако, доля их была различной.

Табл. 49 еще раз демонстрирует уродливую структуру фабричной промышленности: даже среди гигантских (по индийским масштабам) предприятий преобладали предприятия легкой промышленности. Основная масса крупных фабрик, контролировавшихся местным капиталом, сосредоточивалась в хлопчатобумажной и сахарных отраслях. Правда, среди индийских предприятий имелись и такие, которые относились к первому подразделению, но их было крайне недостаточно для того, чтобы индийская промышленность могла осуществлять

[62] A. Roy, *Indian monopoly capital*, p. 2.

Таблица 49

Крупные предприятия в различных отраслях промышленности, принадлежавшие английскому и индийскому капиталу в 1943 г. (заводы с числом рабочих от 1000 и выше)*

Отрасль промышленности	Английский частный капитал		Иностранный (неанглийский) капитал		Колониальные власти		Индийский капитал		Капитал, национальность которого не установлена		Всего	
	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие
Текстильная												
хлопчатобумажная	29	110 280	1	1 400	7	27 990	231	566 718	10	36 796	278	743 184
джутовая	62	218 585	1	3 556			20	66 283	6	12 063	89	300 487
Строительная												
верфи и постройка судов .	5	21 470	—	—	1	9 598	4	11 667	—	—	10	42 735
общее строительство . . .	9	15 694	—	—	6	9 288	9	24 679	—	—	24	49 661
другие виды строительства	7	8 842	1	5 114	—	—	3	4 677	—	—	11	18 003
Горнообрабатывающая и металлургическая (выплавка стали, прокат и литье железа, меди, свинца) . . .	2	5 260	—	—	1	3 980	9	57 251	—	—	12	66 491

* A. Roy, *Indian monopoly capital*, pp. 18—19.

Продолжение табл. 49

Отрасль промышленности	Английский частный капитал		Иностранный (неанглийский) капитал		Колониальные власти		Индийский капитал		Капитал, национальность которого не установлена		Всего	
	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие	заводы	рабочие
Пищевая												
сахарная . . .	1	1 170	—	—	1	1 273	21	29 433	—	—	23	31 876
производство табачных изделий	7	13 422	—						—	—	7	13 422
Химическая	1	2 084	2	2 163			7	11 452	—	—	10	15 699
Бумажная и полиграфическая:												
бумажная . . .	5	9 333	—	—			4	5 344	—	—	9	14 677
издательское дело и др. . . .			—	—	4	4 988	1	1 166	—	—	5	6 154
Производство цемента, извести, гончарных изделий, кирпича и черепицы	2	3 953	—	—			8	11 075	—	—	10	15 028
Кожевенная	1	8 214	2	8 173	1	1 408	2	2 691	—	—	6	20 486
Другие	6	9 081	1	1 238	4	10 562	1	1 109	—	—	12	21 990
Всего** . .	146	443 052	9	22 869	26	71 492	331	808 696	21	55 280	533	1 401 389

** Данные о 27 крупных фабриках не были включены в отдельные графы, но попали в общие итоги.

расширенное воспроизводство без дорогостоящих и сложных закупок необходимого оборудования за границей.

Таблица показывает и усиление тенденции, наметившейся со времени первой мировой войны, к увеличению удельного веса индийского предпринимательства в современных видах капиталистического бизнеса. К середине второй мировой войны этот процесс зашел настолько далеко, что в руках местных капиталистов находились уже $^2/_3$ крупнейших фабрик и еще больше менее крупных предприятий.

В 1946 г. в Индии была осуществлена первая промышленная перепись всех предприятий ряда отраслей фабрично-заводской промышленности. Затем эти переписи стали проводиться ежегодно. Необходимо подчеркнуть, что данные переписи о концентрации производства в 1947 г. нельзя непосредственно сравнивать с аналогичными показателями за 1943 г. Перепись 1947 г. охватывала иной круг отраслей (29, но не включала кожевенную, трикотажное производство, судостроение и железнодорожные мастерские, военные предприятия, производство изделий из шелка и пластмассы и т. д.) и иную территорию. Кроме того, не были учтены предприятия бывших крупнейших княжеств (Хайдарабад, Барода и др.).

Согласно официальным данным, промышленность Индии характеризовалась очень высокой степенью концентрации производства.

Таблица 50

Концентрация промышленности в 1947 г. (по числу рабочих)*

Предприятия по числу рабочих	Число предприятий	Процент к общему итогу	Число рабочих	Процент к общему итогу
Меньше 21	1 080	22,3	31 282	2,2
21—50	1 429	29,3	95 372	6,4
51—100	1 280	26,3	70 120	4,8
101—250	408	8,3	104 016	6,9
251—500	184	3,7	82 465	5,5
501—1 000	149	3,1	105 505	7,1
1 001—2 500	209	4,2	361 463	24,3
2 501 и выше	141	2,8	637 241	42,8
Всего	4 880	100,0	1 487 464	100,0

* «Second census of manufactures in India 1947», Simla, 1950.

Как свидетельствуют данные табл. 50, на предприятиях с числом рабочих свыше 500 (их, по переписи 1947 г., насчитывалось 499, т. е. 10,1% всех предприятий) было занято 1,1 млн., или 74,2% всех рабочих этих предприятий. Иными

словами, 10% предприятий сосредоточивали 3/4 всех рабочих[63]. Очень высокой степень концентрации была в электроэнергетике. После второй мировой войны в стране производилось около 4 млрд. *квт-ч*, причем 50% потребляли Бомбей, Ахмадабад, Канпур и Калькутта. В одном официальном заявлении говорилось: «Непропорционально большое число предприятий дает чрезвычайно малую часть всей электроэнергии, в то время как на долю пяти крупных компаний приходится 75% всего производства электроэнергии»[64].

Концентрация производства являлась основой силы и роста крупной буржуазии. Однако из-за колониального положения страны и своеобразия капиталистического развития здесь в отличие от капиталистической Европы и США разрыв между концентрацией производства и капитала и централизацией капитала был необычайно велик. Связь между ними была более опосредствованной. Централизация капитала была гораздо выше, чем концентрация производства: под властью определенных групп капиталистов находилось значительное число предприятий, разношерстных и по величине, и по видам деятельности.

Усиление крупной буржуазии происходило, как правило, не только (а преимущественно не столько) путем увеличения объема производства в одной сфере капиталистического предпринимательства (или расширения существующих предприятий или приобретения и строительства новых), но и путем расширения операций в других областях экономики. Если на Западе «универсализм» монополистической буржуазии связан с высоким уровнем развития капитализма, с его «перезрелостью», то в Индии ранний «универсализм» местной буржуазии выражал специфичность капиталистического развития и его относительную незрелость.

Весьма значительная степень централизации капитала и универсализм развитого индийского капиталистического предпринимательства обеспечили крупной национальной буржуазии большую роль и мощь, чем можно было бы предполагать, судя лишь по концентрации капитала в сфере фабричной промышленности.

Централизация капитала обусловила ранее, хотя и постепенное, накопление отдельных монополистических черт у определенного слоя крупной буржуазии. По мере капиталистической эволюции количественное увеличение этих признаков приводило в конце концов к новому качеству — к выделению «молодых» групп монополистического капитала. Про-

---

[63] Для сравнения возьмем следующий пример: в царской России, где концентрация производства считалась высокой, на предприятиях с числом рабочих свыше 500 в 1910 г. было занято 54% всех рабочих.

[64] «Indian finance», 17.V.1947, p. 979.

цесс кристаллизации новых монополий ускорился и расширился именно в период войны. Однако возросла и его незавершенность, так как он затронул увеличившуюся часть индийской крупной буржуазии. «Переход» от крупной буржуазии к монополистической можно проиллюстрировать на примере группы Руйя, которой принадлежало управляющее агентство «Рамнарайн санз». Она, как и большинство таких же фирм, выросла из старого торгово-ростовщического и банкирского дома. Перед второй мировой войной, не оставляя торгово-посреднической деятельности и даже расширяя ее, она руководила двумя крупными фабриками Бомбея, где работало свыше 8 тыс. человек, а также некоторыми другими предприятиями.

В войну разбогатевшая фирма захватила новые предприятия и распространила торговые операции далеко за пределы Индии. «В эти годы, — отмечалось в индийском справочнике, — «Рамнарайн санз» настолько увеличила свои операции с хлопком-сырцом, что превратилась в одну из ведущих фирм по торговле хлопком в Индии и стала одним из ведущих поставщиков хлопка в Англию; через британское министерство снабжения ее хлопок попадает на большинство фабрик Ланкашира. С помощью сети своих агентств, разбросанных по внутренним рынкам Индии, она покупает хлопок, который затем используется на местных фабриках. Однако для изготовления высших сортов пряжи местной промышленностью фирма ввозит египетский, суданский, иракский, африканский и американский хлопок»[65].

Группа Руйя наращивала свои капиталы, проводя торгово-посреднические операции. Но она же владела хлопчатобумажными предприятиями, сахарными заводами, контролировала страховые компании и т. д. Три брата Руйя в 1947 г. занимали 64 директорских поста в 47 различных компаниях. Их деловые интересы тесно переплетались с интересами основных индийских монополий и некоторых английских финансистов. Представители семейства Руйя являлись директорами ряда банков и крупных компаний, принадлежавших английским финансистам или концернам «Тата», «Бирла» и «Сингхания». О связях «Рамнарайн санз» с феодально-помещичьими кругами свидетельствует тот факт, что два брата Руйя взяли жен из известных помещичьих семейств.

Таким образом, перед нами крупная капиталистическая группировка местного капитала, переживавшая конечный этап процесса перерастания в монополистический капитал. В то же время общая незавершенность и однобокость развития индийского капитализма преломлялись в ее структуре и

[65] «The Times of India directory», 1950, p. 830.

характере деятельности. К тому же она была представительницей той части крупной буржуазии, в деятельности которой удельный вес торгово-посреднических операций особенно велик и у которой связи с англичанами и помещиками более тесные. Это, в частности, объясняет, почему внутри самой крупной буржуазии существовали различные течения и почему ее представители давали неодинаковые оценки отдельным политическим и социально-экономическим явлениям. Это в конечном итоге определялось неоднородностью их «производственной» базы.

Показательно, что многие индийские управляющие агентства продолжали спекулировать акциями, драгоценными металлами, хлопком и зерном. Фирма, выполнявшая только функции управляющего агентства, была исключением из правила. С. Ачария даже впадал, на наш взгляд, в крайность, когда писал, что «некоторые из представителей этой олигархии (крупной буржуазии. — *А. Л.*), конечно, индийцы, имеют феодальную основу, а основа других — в ростовщичестве, туземном банковском деле и в банковском деле»[66]. Хотя, без сомнения, удельный вес доходов от докапиталистических укладов оставался значительным.

В отличие от группы Руйя «универсализм» концерна Сингхания свидетельствовал об усилении недавно сложившейся монополии и о пестроте подконтрольных ей компаний, что демонстрирует следующая схема:

Концерн Сингхания («Джаггилал Камлапат индастриз») в 1946 г.

Хлопок и текстиль

«Д. К. Котн спиннинг энд уивинг» — Каннур
«Д. К. Котн мэнюфэкчерз» — Каннур.
«Д. К. Джининг фэктори» — Итава
«Д. К. Джининг фэктори энд ойл миллз» — Карви
«Д. К. Котн джининг фэктори»

Джут

«Д. К. джут миллз» — Каннур
«Джаггилал Камлапат» — Чакиа
«Джаггилал Камлапат» — Катиавар

Чугун, сталь и алюминий

«Д. К. айрн энд стил» — Каннур
«Алюминиум корпорейшн оф Индиа» — Асансол
«Д. К. гэз плант М. Ф. Г.» — Рампур

Пластические изделия, стекло и резина

«Плэстик продактс» — Каннур
«Модерн рабэр М. Ф. Г.» — Бомбей
«Сьюприм тайэр рималдинг» — Бомбей
«Модерн глас М. Ф. Г.» — Бомбей

Фанера и соломенные изделия

«Плайвуд продактс» — Ситапур
«Стро продактс» — Бхопал

Трикотажные изделия

«Д. К. Хоузери фэктори» — Каннур
«Д. К. Хоузери фэктори» — Калькутта»

Шерстяные изделия

«Модерн вул мэнюфэкчуринг» — Джайпур

[66] S. P. Acharya, *Business organization, administration and management in India ta-day*, Bombay, [S.a.], p. 125.

Химикалии

«Истерн кемикл» — Бомбей

Растительное масло, пищевые продукты, мыло и сахар

«Сноу уайт фуд продактс» — Калькутта
«Д. К. фуд продактс» — Рампур
«Камлапат Мотилал шугар миллз» — Канпур
«Мотилал Падампат шугар миллз» — Маджхулиа

Страхование

«Фри Индиа дженерал иншурэнс» — Канпур

Финансовые организации и банки

«Д. К. инвестмент траст» — Канпур
«Д. К. коммёршл корпорейшн» — Канпур
«Хиндустан коммёршл бэнк»

Предприятия этого своеобразного концерна были разбросаны по всей стране, но главным образом сосредоточивались в Соединенных Провинциях. Компании выпускали самую различную продукцию: изделия из соломы и алюминия, трикотаж и пищевые продукты, джутовые изделия и сахар, хлопчатобумажные ткани, резину, шерсть и металлы. Объединяло компании лишь единство финансового контроля. Но, кроме промышленных, концерн контролировал торговые компании, страховые общества и, что особенно важно, крупные банки: «Хиндустан коммёршл бэнк» и «Бэнк оф Джайпур» (не указанный в перечне). Семейство Сингхания владело также значительными земельными участками.

Одной из характерных черт деятельности крупной буржуазии Индии, прежде всего местных монополий, было упорное проникновение в новые районы страны для увеличения прибылей. Усиливавшаяся эксплуатация все более широких народных масс Индии осуществлялась в самых разнообразных формах. Можно назвать торговые операции (продажу своих промышленных изделий и иногда заграничных, закупку сырья для местных фабрик или для вывоза). Индийские магнаты осуществляли и, так сказать, «внутренний экспорт» капитала (т. е. основание новых компаний в различных частях страны), банковские и другие кредитные операции и т. д.

Одной из важных особенностей крупной буржуазии Индии является, как уже подчеркивалось, ее неоднородный национальный, религиозный и кастовый состав. Влиятельнейшие индийские капиталисты в значительной мере — марвари и гуджаратцы. Это обстоятельство придавало специфику конкурентной борьбе, в частности борьбе индийских монополистов. Однако в период войны усилился процесс выделения новых групп крупной буржуазии из других религиозно-общинных и национальных слоев.

Цифры, приведенные в табл. 51, показывают, что в крупнейших индийских компаниях все же преобладали марварийские и гуджаратские монополисты (к последним примыкают и парсы, т. е. группа Тата). Поэтому не удивительно, что кон-

Таблица 51

Позиции различных групп крупной буржуазии в 1952 г. (по национальному и религиозному признаку)*

Группа буржуазии	Число объединений, принадлежащих группе	Число подконтрольных компаний, оплаченный капитал которых известен	Оплаченный капитал (тыс. рупий)
Марвари	13	205	508 862
Гуджаратцы	8	48	166 816
Пенджабцы	5	45	85 529
Южноиндийцы . . .	10	59	87 109
Бенгальцы	3	24	16 165
Парсы (Тата)	1	33	364 667
Остальные	4	16	49 186
Всего	44	430	1 278 334

* «India today», August 1952, pp. 14—15.

курентная борьба буржуазии национальных районов и крупной буржуазии протекала зачастую и в форме выступлений против марварийского и гуджаратского капитала. Однако теперь это не было только конкурентной борьбой мелкой и средней буржуазии, ибо появлялась и усиливалась бенгальская, пенджабская, маратхская и иная крупная буржуазия.

Ростовщическая эксплуатация крестьян, спекуляция на «черном рынке», прибыли военных лет ускорили образование новых монополистических группировок. Миллионеры-нувориши также переняли систему управляющих агентств. Крупный промышленник, торговец, банкир и помещик Бадридас Гоэнка, нажившийся на спекуляциях в голодные годы, руководил агентством «Гоэнка энд компани». Свои агентства имели С. Джайпурия, А. Поддар и др. Однако особенно разбогатели во время войны влиятельнейшие финансовые группы Индии: Тата, Бирла, Далмия, Хирачанд и др.

Индийские монополистические объединения отличала известная заинтересованность в сохранении ряда феодальных пережитков и гнета торгово-ростовщического капитала в деревне. Во-первых, монополисты сами были крупными землевладельцами и плантаторами; во-вторых, торгово-ростовщическая деятельность и частично банковские операции приносили им колоссальные доходы, которые в значительной мере получались в конечном счете от эксплуатации крестьян; в-третьих, наконец, местные монополисты «переплелись» с индийскими феодалами.

В годы второй мировой войны связи между ними усилились по линии капиталистического предпринимательства[67]. Иллюстрацией может служить следующий факт. В 1943 г. П. Сингхания, опираясь на поддержку махараджи Джайпура, основал «Бэнк оф Джайпур», причем махараджа получил право назначать трех директоров. В состав правления входили такие помещики-феодалы, как Раджа Сардар Синг Бахадур Кхетри и Тхакур Мадансинг из Навалгарха, и такие крупные финансисты, как Р. Н. Поддар, К. К. Бирла, Б. П. Джайпурия и др.

Самый богатый и влиятельный царек Индии — низам Хайдарабада — владел крупными пакетами акций многих акционерных компаний и был связан с рядом виднейших монополий страны. Важным примером тесного «делового» сотрудничества английских финансистов, местных монополистов и индийских князей является крупнейшая цементная монополия страны «Ассосиэйтид симент компаниз». В ее правлении рядом со ставленниками английской монополии «Киллик индастриз» и концерна «Тата» сидели 8 специальных директоров (из 24), представлявших различных князей. Но эти связи укреплялись именно в промышленности, банковском деле; в других областях между местыми монополистами и крупными феодалами нарастали противоречия.

Обогащение индийских монополистических групп во время войны создало финансовую базу для их дальнейшего развития. Однако последнее происходило в весьма специфической обстановке и противоречивых формах. С одной стороны, складывались более благоприятные, чем прежде, условия для получения крупных прибылей, с другой — колониальное и полуфеодальное положение страны препятствовало значительному расширению сферы их производственной деятельности, не говоря уж обо всем классе национальной буржуазии. Все же в целом местному капиталистическому предпринимательству, особенно крупному, удалось значительно расширить свои позиции (табл. 52)[68].

Табл. 52 демонстрирует увеличение числа компаний, находившихся под контролем индийских управляющих агентств, рост капиталов имевшихся монополистических объединений и появление новых.

---

[67] О размере состояний крупнейших князей можно лишь догадываться, однако низама Хайдарабада и махараджу Бароды, вероятно, не напрасно считали богатейшими людьми капиталистического мира. По некоторым оценкам, богатства князей в сумме составляли 10 млрд. рупий («Cross roads», 8.VII.1953).

[68] В ней приводятся данные, позволяющие «персонифицировать» ведущие фирмы, а также религиозно-общинный и национальный состав их руководителей.

Таблица 52

Крупные индийские управляющие агенства, число подконтрольных компаний и их оплаченный капитал* (1939 и 1948)

Управляющее агентство	Местонахождение главной конторы	Оплаченный капитал (тыс. рупий)	Подконтрольные компании			
			1939 г.	1948 г.		
			Общее число	Общее число	Число компаний, оплаченный капитал которых известен	Оплаченный капитал (млн. рупий)
Марвари						
«Бирла браззрз»	Калькутта	11 500	44	128**	78	206,1
«Джаггилал Камлапат индастриз»***	Канпур	Нет данных	38	50	18	43,8
«Далмия— Джайн» (включая фирму «Гован браззрз») .	Далмия-Нагар (Бихар)	2 500	13	42	35	145,6
«Г. В. Лоу энд компани» . . .	Калькутта	3 000	9	17	9	8,9
«Суражмал Нагармалл» . . .	»	Нет данных	8	11	8	18,2
«Рамдатт Рамкишендасс» . .	»	»	4	11	11	25,5
«Гоэнка энд компани» . . .	»	»	3	17	7	3,9
«Бихарилал Рамчаран»	Канпур	»	2	19	9	11,8
«Джайпурия браззрз»	Калькутта	103	2	17	12	31,6
«Свайка браззрз»****	Калькутта	Нет данных	0	14	12	12,1
«Джалан индастриз»	»	1 100	0	16	12	3,9
«Рамнарайн энд санз»	Бомбей	Нет данных	Нет данных	3	3	8,9
«Лакхи. П. Д. Локенатх» . .	Калькутта	»	0	9	3	0,6*****
Гуджаратцы						
«Вальчанд Хирачанд»	Бомбей	Нет данных	22	27	26	120,1
«Карамчанд Премчанд» . . .	»	»	5	9	4	7,6
«Индастриз энтерпрайз» . . .	»	»	—	3	2	1,5******

Продолжение табл. 52

Управляющее агентство	Местонахождение главной конторы	Оплаченный капитал (тыс. рупий)	Подконтрольные компании			
			1939 г.	1948 г.		
			Общее число	Общее число	Число компаний, оплаченный капитал которых известен	Оплаченный капитал (млн. рупий)
«Мафатлал Гагалбхой» . .	Бомбей	Нет дан ных	Нет данных	9	4	11,0
«Раджпутана текстайл» . .	»	»	»	3	3	10,0
«Лалбхой Далпатбхой» . . .	Ахмадабад	»	»	3	3	2,8
«Тхакерси, Мулджи энд компани»	Бомбей	»	»	3	3	6,6
«Н. Сирур энд компани» .	»	»	»	3	3	7,2
Пенджабцы						
«К. Ч. Тхапур хауз» *******	Калькутта	3 397	14	33	27	25,7
«Бхадани браэрз»	»	Нет данных	4	17	9	17,1
«Наранг браэрз»	Амритсар	»	4	5	5	9,2
«Лала Шри Рам»	Дели	»	2	2	2	30,5
«Индра Синг энд санз» . . .	Канпур	»	1	3	2	3,0********
Южноиндийцы						
«А. В. Томас энд компани» .	Траванкур	831	7	16	13	22,7
«Маклен инджиниринг» . .	Мадрас	Нет данных	4	5	5	0,8
«Янг Индиа эйджансиз» . . .	Пуналус	»	2	8	7	3,0
«А. В. Джордж энд компани»	Траванкур	»	2	6	6	3,2
«Паркинс»	»	»	2	5	5	4,1
«Юнайтид эйджансиз»	Южная Индия	»	1	6	6	4,3
«Сешасайи браэрз»	Траванкур		1	5	5	36,5
«К. В. Суббха Рао»	Мадрас	»	0	3	3	3,5

Продолжение табл. 52

Управляющее агентство	Местонахождение главной конторы	Оплаченный капитал (тыс. рупий)	Подконтрольные компании			
			1939 г.	1938 г.		
			Общее число	Общее число	Число компаний, оплаченный капитал которых известен	Оплаченный капитал (млн. рупий)
«Чандра энд компани»	Кочин	Нет данных	Нет данных	5	5	2,9
«Андхра инджиниринг»	Мадрас	»	»	4	4	6,2
Бенгальцы						
«Уиллиерс»	Калькутта	600	7	9	8	3,9
«Г. Датт энд санз»	»	Нет данных	5	14	10	7,5
«Дасс бразэрз»	»	»	3	8	6	4,7
Индо-британские						
«Мартин-Бёрн»	Калькутта	»	32	32	32	117,9
Парсы						
«Тата санз»	Бомбей	21 040	25	38	33	364,7
Бихарцы						
«Амрит Лал Оджха»	Калькутта	Нет данных	4	5	5	2,9
Хиндустанцы (Уттар Прадеш)						
«Дж. П. Шривастава энд санз»	Канпур	»	1	8	4	16,6

Продолжение табл. 52

Управляющее агентство	Местонахождение главной конторы	Оплаченный капитал (тыс. рупий)	Подконтрольные компании			
			1939 г.	1948 г.		
			Общее число	Общее число	Число компаний, оплаченный капитал которых известен	Оплаченный капитал (млн. рупий)
Другие						
«Саруп Чанд Хикум Чанд» .	Нет данных	Нет данных	Нет данных	3	3	7,1
«Индастриэл траст Фонд»*********	Хайдарабад	.	.	4	4	22,5

* «India today», August 1952, pp. 16—17.

** Агентство контролировало еще 36 компаний, уставный капитал которых составлял 321,4 млн. рупий.

*** Фирма-собственник (30 компаний — индивидуальная собственность фирмы).

**** Фирма-собственник.

***** Уставный капитал других компаний — 5 050 тыс. рупий.

****** Уставный капитал оставшейся компании равен 2 500 тыс. рупий.

******* Объединяет два управляющих агентства.

******** Уставный капитал оставшейся компании равен 10 млн. рупий

********* Акции у низама Хайдарабада.

Ее данные свидетельствуют (хотя далеко не полно) об усилении крупного индийского капитала. Однако за цифрами, показывающими быстрый рост акционерных компаний и их капиталов, скрывалась и иная сторона этого процесса. Усиление ведущих объединений по-прежнему происходило главным образом в результате расширения сферы их деятельности в существовавших отраслях промышленности путем наращивания мощностей старых предприятий, приобретения новых и лишь в известной мере в результате строительства новых. Колониальное положение страны и в этот период не позволило даже крупному индийскому капиталу укрепляться за счет основания новых фабричных предприятий, производящих средства производства. Увеличивавшаяся централизация капитала резко «отрывалась» от централизации фабричного производства, поэтому подконтрольные одной группе предприятия редко составляли единый производственный комплекс. «Не многие из индийских управляющих агентств,— писал С. Ачария, — велики настолько, чтобы протянуть свои щупальца в различные отрасли промышленности. За исключением Тата, Бирла, Далмия, в меньшей степени группы Вальчанда и в еще меньшей степени «Карамчанд Тхапар энд бразэрз», только о единичных фирмах можно сказать, что они гарантируют обеспеченный рынок сбыта компаниям, которыми управляют»[69]. Возросший «универсализм» индийских монополий, как и прежде, ограничивался отраслями легкой промышленности. Такое положение подчеркивало специфику и трудность процесса расширенного капиталистического воспроизводства в колониальной стране. В то же время в этом была заложена основа для дальнейшего обострения противоречий между сравнительно развитой и окрепшей легкой промышленностью и неразвитой, слабой промышленностью, производящей средства производства. Необходимость в расширенном воспроизводстве, являвшемся условием существования индийского капиталистического предпринимательства, все более настоятельно требовала создания тяжелой индустрии.

Следовательно, одним из важнейших моментов в развитии индийского капитализма в 1939—1947 гг. было укрепление экономических позиций крупной местной буржуазии и выделение из ее рядов уже вполне выкристаллизовавшегося и влиятельного слоя монополистов. Поэтому надо хотя бы коротко остановиться на наиболее важных особенностях местных монополий.

Индийские монополии выросли из концентрации капита-

[69] S. P. Acharya, *Business organization, administration and management in India ta-day*, p. 75.

листического производства и крупного банковского и торгового дела. Их развитие было ускорено концентрацией банковского капитала, базировавшегося в значительной мере на концентрации тех же низших форм капитала — торгового и ростовщического. У отдельных монополий на разных этапах это происходило по-разному. Концерн Тата ориентировался главным образом на крупную промышленность и банковское дело. У ряда финансовых групп, возглавляемых дельцами-марвари, удельный вес доходов от торговых, банковских и ростовщических операций был больше, хотя и здесь имелись значительные различия.

Специфика развития капитализма в Индии нашла свое выражение в значительном «универсализме» индийских монополий, в том числе и в промышленности, фабричной и мелкой. В условиях господства английского империализма, препятствовавшего промышленному прогрессу, при сохранении феодальных пережитков в сельском хозяйстве, сковывавших развитие и рост внутреннего рынка, усиление индийских монополистических групп выражалось зачастую не только и не столько в строительстве новых предприятий в избранной ими отрасли промышленности, сколько в резком расширении сферы деятельности. «Разносторонность» индийских монополий явилась необходимой предпосылкой для получения наибольших прибылей в колониальной полуфеодальной стране. Этим путем местные монополии в определенный промежуток времени получали возможность осуществить расширенное воспроизводство.

Итак, развитие капитализма в Индии в период общего кризиса капитализма привело к созданию тонкого слоя местных монополий. В этом смысле Индия была единственной страной, ибо больше нигде в мире в колониальной обстановке местные монополии не возникли.

Самая крупная индийская монополия, как неоднократно отмечалось, — концерн «Тата». Он руководил крупнейшим местным банком «Сентрал бэнк оф Индиа», под контролем которого находился другой крупный банк, «Юниэн бэнк оф Индиа», и десятки различных торговых и промышленных компаний. Концерн был связан с рядом ведущих страховых обществ вроде «Нью Индиа эшурэнс» и «Ориентл лайф эшурэнс», контролировал и наиболее значительный металлургический комбинат Индии — «Тата айрн энд стил», в свою очередь являвшийся важнейшей промышленной монополией и владевший многочисленными подсобными заводами, железными дорогами, угольными и марганцевыми шахтами и другими компаниями. Совместно с американским капиталом группа «Тата» руководила еще одной влиятельнейшей монополией в стране — тремя гидроэлектростанциями мощностью в

231 тыс. *квт-ч*, снабжавшими электроэнергией Бомбей и его окрестности.

Концерн контролировал важнейшие авиационные компании («Тата эйр лайнз» и «Эйр Индиа интернэшнл»), большие химические заводы («Тата кемиклз» и «Тата ойл миллз»), четыре мощные текстильные компании в Бомбее, Нагпуре и Ахмадабаде и т. д. Всего к концу второй мировой войны под его контролем находилось 850 млн. рупий капитала, действовавшего в промышленности. На принадлежавших концерну предприятиях работали 124 тыс. рабочих.

Тата имел также торговые компании, отели, железнодорожные мастерские, сельскохозяйственные фермы и земли. Трудно подсчитать, сколько директорских мест занимали заправилы концерна. Деятельность и интересы его распространялись почти на всю Индию, и почти везде он был связан с верхушкой местных имущих классов. О связи его с английскими и американскими монополистами уже упоминалось. Во главе концерна стояли гуджаратские семейства Тата и СакяукиаовптКхаыбнниТ тжбшена тжбшроеретжбшроешежежеж латвала. С 1938 г., после смерти Наороджи Саклатвала, его возглавляет Джахангир Р. Д. Тата.

Концерн Бирла особенно сильно нажился во время второй мировой войны и подчинил своему контролю свыше сотни акционерных компаний[70]. Он руководил одним из членов большой пятерки индийских банков — «Юнайтид коммёршл бэнк», через который участвовал еще в нескольких десятках компаний и страховых обществах («Нью эйшиэтик иншурэнс компани», «Руби дженерал иншурэнс компани» и др.).

Бирла владел текстильными фабриками (в Калькутте, Дели, Гвалиуре, Окаре и Бхавани), джутовыми предприятиями, сахарными заводами и угольными шахтами. Ему принадлежали предприятия металлообрабатывающей, химической, электрической промышленности, автосборочный и велосипедные заводы. В его состав входил крупный газетный трест страны (газеты «Хиндустан таймс», «Бомбей кроникл», «Хиндустан» и др.).

Особенно широко Бирла занимался внешнеторговыми операциями в Калькутте и Бомбее. Он способствовал вывозу

[70] Свою «родословную» основатели монополии ведут с 1862 г., когда учредитель «дела» Шривнарайн Бирла приехал в Бомбей и начал торговлю потребительскими товарами. Затем прибавились операции шроффа и торговля драгоценными металлами. Вскоре центр деятельности фирмы переместился в Калькутту, но торговля и маклерство оставались главным занятием. Даже в период первой мировой войны она осуществляла в основном торговые операции. Как современная акционерная компания «Бирла браээрз» была зарегистрирована в 1918 г. Перерастание капиталистов этой группы в промышленников стало происходить с 20-х годов, преимущественно путем покупки уже работающих предприятий; расширялись и финансовые связи фирмы.

сырья из Индии и ввозу промышленных товаров. Ему принадлежали обширные земельные угодья. Руководит этой финансовой группой марварийское семейство Бирла во главе с Гханшиамдасом Бирлой.

Концерн «Далмия-Джайн» моложе, чем концерн Тата. В 1942 г. эта финансовая группа основала второй по величине местный банк «Бхарат бэнк». Она была связана и с другими банками и контролировала крупные страховые общества вроде «Бхарат иншурэнс компани» и «Бхарат файэр дженерал иншурэнс».

В состав концерна входил цементный трест «Далмия симент индастри». Ему же принадлежали крупные угольные шахты («Бхарат колиериз» и др.), сахарные заводы, химические предприятия, бумажная и фанерная фабрики, электростанции. Он контролировал текстильные фабрики — «Шапурджи Броча миллз», «Мадхавджи Дхарамси мэнюфэкчуринг», «Индиан вулн миллз» — и владел важнейшим газетным трестом Индии (газеты «Таймс оф Индиа», «Индиан ньюс кроникл» и др.). Известная транспортная автокомпания. «Аллен Берри энд компани» также находилась под его контролем. После войны он захватил власть над управляющими агентствами группы Гован, контролировавшей несколько компаний, в том числе крупную авиакомпанию «Индиан нэшнл эйруэйз».

«Далмия» принадлежал и ряд больших земельных поместий и сельскохозяйственных ферм. Делами концерна заправляли марварийские семейства Далмия и Джайн. Руководил им Рамкришна Далмия.

Кроме названных, в Индии имелись также еще монополистические объединения Хирачанда, Сингхании, Гоэнки, Гупты, Баглы, Моди, Поддара, Джайпурии и др.

Экономическая основа местных монополистических групп весьма специфична. Конечно, как и монополии империалистических держав, они выросли на базе высокой концентрации и централизации производства и капитала, и в принципе речь идет о капиталистических монополиях одного типа (индийские монополии не какие-то псевдомонополии), но все же между ними существует довольно значительное различие. Оно в конечном счете коренится в социально-экономических структурах колониальной страны и метрополии. Различна сама производственная база: в Индии она, во-первых, как правило, ограничена узким кругом отраслей (текстильная, сахарная, цементная, черная металлургия), преимущественно легкой фабрично-заводской промышленности; во-вторых, сфера крупного капиталистического предпринимательства здесь гораздо уже и меньше (по удельному весу в экономике), чем у западных монополий.

Другим важным отличием индийских монополистических групп было то, что их финансовая мощь в большой мере основывалась на концентрации капитала банков, страховых обществ и других крупных кредитно-денежных и торговых организаций, однако за ними не стояла концентрация крупного капиталистического производства. Следовательно, индийские монополии выражали не только высокую степень концентрации производства и капитала на «небольшом островке» крупного капиталистического хозяйства, но и в какой-то мере — централизацию капитала, обогащающегося на эксплуатации миллионов мелкотоварных и мелкокапиталистических хозяйств.

Местные монополистические объединения были своеобразной «надстройкой» как над индийским фабрично-промышленным и современным банковским капиталом, так и над торгово-ростовщическим капиталом, действовавшим в стране с сильными феодальными пережитками в деревне. Если внизу находилось мелкотоварное производство и мелкая капиталистическая промышленность, где властвовал ростовщик и торговец того типа, который был характерен для периода первоначального накопления, и где концентрация производства очень слаба, то наверху господствовали монополистические клики и концентрация производства была довольно значительной. Наряду с огромной массой низших и средних форм капиталистического производства, переплетенных с полуфеодальными формами эксплуатации, существовала сравнительно тонкая прослойка монополистического капитала. Монополии проникали в широкую подпочву — в мелкотоварное производство, в низшие и средние виды капиталистического предпринимательства, извлекая из них огромные прибыли.

Специфичность этой своеобразной двухосновности состоит в том, что развитое капиталистическое предпринимательство порождало монополии, а централизация торгового и ростовщического капитала усиливала их финансовую базу, хотя и создавала условия для распада крупных объединений из-за групповых, семейных и иных конфликтов, не связанных с предпринимательской деятельностью.

По мере эволюции капитализма монополисты занимались торгово-ростовщическими операциями не прямо, а косвенно — через контролируемые ими банки, которые концентрировали значительные массы торгового и ростовщического капитала и кредитовали торговцев и крупных ростовщиков. Тенденция развития заключалась в том, что индийские капиталисты все больше переводили свои капиталы в промышленность, банки, торговые и страховые компании и т. п. Это, в частности, выражало процесс дальнейшего разложения феодальных отношений в деревне, процесс развития капитализма

в стране. Однако подобная тенденция не могла не приводить к обострению противоречий между крупной буржуазией и английскими империалистами, а также между нею и феодально-помещичьими элементами, несмотря на тесную связь ее и с первыми, и со вторыми. Индийские монополисты, как и другие слои местной национальной буржуазии, стремились ослабить свое неравноправное по отношению к иностранному капиталу положение и потеснить феодальные элементы в целях расширения капиталистического развития, жаждали увеличить свои прибыли. Поскольку же иностранные финансовые группы и местные феодально-помещичьи слои мешали этому, постольку происходило обострение противоречий.

Одновременно объективно нарастали противоречия между индийскими монополистами и мелкой и средней буржуазией, у которой они разными методами урывали значительную часть прибылей и деятельности которой, особенно в промышленности, препятствовали. На все более широкой основе углублялись и классовые противоречия между всей национальной буржуазией и рабочим классом, подвергавшимся жесточайшей эксплуатации.

Усиление и консолидация индийской монополистической буржуазии в период второй мировой войны выразились в создании так называемого бомбейского плана, или плана Бирла. Авторы его, главным образом руководители концернов «Тата» и «Бирла», пытались использовать популярные в народе идеи планирования для укрепления позиций местного крупного капитала.

3. Кризис английского капиталистического предпринимательства

Социально-экономические и политические изменения, совершавшиеся в Индии в период войны, обусловили наступление кризиса английского капиталистического предпринимательства. Внешне британские колонизаторы как будто бы процветали. Выше подробно говорилось о росте доходов колониальных властей (одна только прибыль железных дорог в годы войны составила 4 млрд. рупий).

Увеличивались прибыли и английских колониальных монополий. Так, уже знакомая нам «Джилландерс, Эрбэтнот энд компани», по официальным данным, получила за десятилетие (1937—1947) свыше 32 млн. рупий чистой прибыли. Интересно отметить, что в 1946 г. рыночная стоимость инвестиций этой фирмы оценивалась в 12,3 млн. рупий. Таким образом, ее доходы лишь за три года (1944—1946) равнялись сумме раздутой рыночной стоимости ее инвестиций. Еще одна

английская монополия, «Шоу, Уоллэс энд компани», за период с 1944 по 1946 г. получила 16 млн. рупий прибыли. Другие управляющие агентства англичан разбогатели не в меньшей степени.

Однако, чтобы осуществлять максимальную эксплуатацию страны, колонизаторы вынуждены были пойти на чрезвычайные меры. В результате величина английских капиталовложений, главным образом по линии государства, значительно сократилась. Была погашена государственная задолженность Индии Англии и долг железных дорог на сумму 372 млн. ф. ст. Затем от 150 млн. до 200 млн. ф. ст. английских активов выкупили индийские капиталисты. «Но, — правильно отмечал индийский автор, — это уменьшение, происшедшее в военный период, коснулось главным образом ценных бумаг и обязательств, получающих лишь фиксированный доход. Огромный невидимый экспорт в форме дивидендов, платы управляющим агентствам и их доходов и платы за другие «услуги» продолжает уходить из страны»[71].

Принимать во внимание только цифры абсолютного сокращения английских инвестиций в Индии и утверждать на основании этого, что экономические позиции британского империализма подорваны, — значит допустить грубую ошибку. Мощь английского финансового капитала в колонии нельзя измерять только абсолютным размером его инвестиций. Сосредоточение в руках британских монополий командных высот в народном хозяйстве Индии и экономических рычагов увеличивало силу английского капитала во много раз. Все же общее ослабление наблюдалось, и шло оно по разным линиям.

Быстрое нарастание кризиса английского капиталистического предпринимательства было связано и с резким ослаблением его мощи. Дело в том, что тотальный характер второй мировой войны фактически отрезал колониальные монополии от их базы— монополистического капитала метрополии. Они могли опираться только на поддержку колониальных властей. В то же время индийский капитал стал неизмеримо более крепким, чем в период первой мировой войны. Такова вкратце общая комбинация экономических (о политических речь пойдет ниже) факторов (внешних и внутренних), вызвавшая резкое изменение сил и кризис английского предпринимательства.

Природу этого особого вида кризиса, присущего на определенном этапе развитию капитализма только в слаборазвитых странах, можно проанализировать, лишь поняв двойственность капиталистического уклада в подобных странах и

[71] «Indian finance», 6.IV.1946, p. 716.

зная основные этапы его эволюции. Ирония истории заключалась в том, что если до первой мировой войны и в ее начальный период отмечался кризис индийского капиталистического предпринимательства, то во время второй разразился кризис уже другой части капиталистического уклада — британского предпринимательства. В первом случае это означало слабость молодого национального капитализма, во втором — маразм и загнивание дряхлевшего иностранного капитала.

Остановимся более подробно на главных проявлениях кризиса английского частнокапиталистического предпринимательства, который протекал не гладко и не просто.

В период войны рост доходов английских монополий не сопровождался существенным увеличением их предпринимательской, особенно производственной, деятельности. Общее представление об относительной стагнации колониальных монополий дает табл. 53.

Итак, даже у 32 ведущих английских фирм (относительно самостоятельных колониальных монополий и прямых отделений более разветвленных британских финансовых групп) число подконтрольных компаний почти не возросло. Английская «половинка» капиталистического уклада в период войны увеличивалась слабо. Английские монополии в какой-то мере стали жертвами той колониальной структуры, над созданием которой они так долго трудились и которую во многом олицетворяли. Дальнейшее развитие британского предпринимательства наталкивалось на препятствие в виде той же структуры. Эту квадратуру круга англичане пытались решать сверхпаразитарным образом: старались выжать огромные прибыли не путем строительства новых предприятий, а максимальной эксплуатацией рабочих на существовавших заводах, получением выгодных заказов от казны, спекуляцией на «черном рынке».

Застой в английском капиталистическом предпринимательстве будет особенно очевидным, если сравнить его с ростом индийского крупного бизнеса. Судить об этих изменениях позволяют данные о позициях 44 индийских домов (сведения о них приводились в предшествующем параграфе) и 32 английских фирм (о них речь шла только что) в отдельных отраслях экономики в 1939 и 1948 гг. (табл. 54).

Следовательно, число акционерных компаний, подконтрольных крупным индийским группам, увеличилось с 239 до 626, т. е. в 2,5 раза, а подконтрольных английским — с 701 до 712, т. е. фактически оставалось стабильным.

Конечно, рост производственной базы компаний, подвластных индийским монополиям, был значительно меньше роста числа их. Дело в том, что огромные доходы, полученные во

Таблица 53

Компании, контролируемые английскими управляющими агентствами, в 1939 и 1948 гг.*

Управляющее агентство	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Подконтрольные компании				Иностранные компании, агентом которых являлась данная фирма***
		1939 г.	1948 г.			
		Общее число	Общее число	Компании, оплаченный капитал которых известен**	Оплаченный капитал (млн. рупий, млн. ф. ст.)	
«Мак Леод энд компани»****	9,5	60	60	42 18	39,5 2,3	16
«Эндрю Юл энд компани» . .	1,8	56	56	53	95,9	13
«Октавиус стил энд компания	5,0	56	56	33 20	24,7 1,9	1
«Берд Хейлджерс энд компани»	—	55	57	57	116,7	25
«Дункан браэзрз»	13,5	54	54	32 17	22,2 1,8	4
«Мак Нейл энд Берри	25,0	52	52	29 21	65,3 2,5	3
«Уиллиамсон, Мэгор энд компани»	—	46	46	14 23	7,3 1,6	4
«Джеймс Уоррен энд компани» *****	125 тыс. ф. ст.	38	38	9 16	1,2 1,3	22
«Джилландерс, Эрбэтнот энд компани»	9,0	35	38	32	45,4	23
«Шоу, Уоллэс энд компани» .	15,0	32	32	21 9	22,7 1,6	33
«Балмер, Лоури энд компани»	4,0	26	26	9 14	12,6 2,6	64

Продолжение табл. 53

Управляющее агентство	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Подконтрольные компании				Иностранные компании, агентом которых являлась данная фирма***
		1939 г.	1948 г.			
		Общее число	Общее число	Компании, оплаченный капитал которых известен**	Оплаченный капитал (млн. рупий, млн. ф. ст.)	
«Джеймс Финдлей энд компани»	2 000 тыс. ф. ст.	25	25	7 15	17,4 8,3	14
«Джардайн, Гендерсон»	25,0	22	22	17 5	41,1 1,0	14
«Килборн энд компани»	—	16	17	15 1	3,8 1,1	60
«Бритиш Индиа корпорейшн»*****	41,6	15	15	10	22,1	Нет
«Киллик индастриз»	8,0	13	14	14	93,0	28
«Давенпорт энд компани»	0,6	12	12	12	5,2	1
«Пирс, Лесли энд компани»	—	11	11	10 1	8,4 0,1	Нет
«Б. Н. Элиас энд компани»	2,0	9	10	4	22,0	1
«Стил бразэрз энд компани»	2 800 тыс. ф. ст.	9	9	2 1	18,5 1,8	42
«Макиннон, Макензи энд компани»	—	8	8	6 2	19,3 0,3	10
«Перри энд компани»	5,0	8	8	3 1	6,8 0,5	93
«Торнер, Моррисон энд компани»	—	7	7	7	12,7	11
«Кеттлуэлл, Баллен энд компани»	7,0	6	6	6	10,6	1

Продолжение табл. 53

Управляющее агентство	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Подконтрольные компании				Иностранные компании, агентом которых являлась данная фирма***
		1939 г.	1948 г.			
		Общее число	Общее число	Компании, оплаченный капитал которых известен**	Оплаченный капитал (млн. рупий, млн. ф. ст.)	
«Эндерсон Райт энд компани»	4,0	6	6	4	10,5	Нет
«В. Г. Брэди энд компани» . .	3,0	5	6	6	13,1	Нет
«Джон Тейлор энд компани» .	—	4	4	4	1,5 ф. ст.	Нет
«Томас Дафф энд компани» .	50 тыс. ф. ст.	4	4	1	11,1	Нет
				3	2,0	
«Гладстон Лайял энд компани»	—	4	4	1	4,0	35
«Стейнз энд компани» . . .	—	3	4	4	2,9	Нет
«Гаррисон энд Кроссфилд» .	—	2	3	2	1,7	Нет
				1	1,8	
«Империэл кемикл индастриз»	—	2	2	2	10,8	47

* «Growth of big business in India during the war, by student», «India today», August 1952, pp. 18—19.

** Верхняя цифра столбца указывает число компаний, капитал которых выражался в рупиях, нижняя цифра — число компаний, капитал которых выражался в фунтах стерлингов.

*** Фирма—управляющее агентство была торговым агентом иностранных компаний и осуществляла сбыт их товаров и т. д.

**** Поглотило управляющее агентство «Бегг, Дэнлоп энд компани»

***** Старое название фирмы — «Плэнтерс сторс энд эйдженси компани».

****** Включило управляющее агентство «Бегг, Сазерлэнд энд компани».

Таблица 54

Распределение компаний, подконтрольных индийским и английским деловым домам, по отраслям народного хозяйства (1939 и 1948)*

Отрасль народного хозяйства	Индийские деловые дома**		Английские деловые дома***	
	1939 г.	1948 г.	1939 г.	1948 г.
Хлопчатобумажная промышленность	18	76	17	17
Джутовая промышленность	7	11	52	52
Другие отрасли текстильной промышленности	6	13	2	2
Сахарная и кондитерская промышленность	18	32	16	16
Производство железа, стали и строительные предприятия	15	36	24	27
Транспорт	8	20	29	29
Производство электроэнергии	16	27	21	21
Производство цемента, известняка и керамики	6	12	7	7
Бумажная промышленность	2	6	2	2
Производство химических продуктов, удобрений и т. п.	10	38	8	8
Добыча угля	19	42	47	47
Добыча других ископаемых (слюды, марганца, меди, цинка и т. д.)	нет	3	13	14
Чайные плантации	13	47	376	379
Банки	2	6	нет	нет
Страховые компании	7	10	2	2
Инвестиционные и другие кредитные учреждения	10	28	18	18
Торговля	32	90	25	27
Имения, земля и строения	13	24	7	7
Прочие	37	105	35	37
Всего	239	626	701	712

* «India today», August 1952, p. 15.
** 44 индийских деловых дома.
*** 33 английских деловых дома.

время войны местными фабрикантами, торговцами, ростовщиками, а также до известной степени помещиками и князьями, частично шли на образование новых акционерных компаний, но колониальное положение, отсутствие собственной машиностроительной базы мешали строительству новых крупных промышленных объектов. Поэтому возникавшие индийские акционерные компании стремились больше приобретать уже существующие предприятия (пусть даже по высоким ценам),

чем приступать к дорогостоящей постройке новых предприятий (чаще небольших).

Таким образом, увеличение числа новых индийских акционерных компаний не означало соответствующего роста новых предприятий, хотя абсолютное число их повышалось. В этом сказалось противоречие между потребностью в расширенном воспроизводстве и империалистическим гнетом, который препятствовал удовлетворению этой потребности.

В неравномерности роста числа компаний, зависимых от английских и индийских агентств, сказалась различная их природа. Английские представляли иностранный финансовый капитал, индийские — развитие крупного местного капитала. Усилившееся во время второй мировой войны развитие капитализма в Индии нашло отражение главным образом в расширении индийского предпринимательства.

Кризис английского предпринимательства, связанный с быстрым ростом индийского капитала, проявлялся и внутри подконтрольных англичанам компаний. Это выразилось в противоречивом процессе. С одной стороны, увеличивались капиталы и прибыли британских фирм, а с другой — все больше их акций переходило в руки местных капиталистов. Именно такие акции в основном были возвращены из Англии в Индию во время войны. «Манчестер гардиен» подсчитала, что в 1943 г. по крайней мере 75% акционерного капитала контролируемой британскими монополистами джутовой промышленности сосредоточилось у индийских акционеров. Иными словами, протекал двуединый диалектический процесс; наряду с незначительным ростом числа акционерных компаний (и их капиталов), находившихся под контролем крупнейших английских агентств, повышался удельный вес акционерного капитала этих компаний, принадлежавшего индийским держателям акций, т. е. вместе с ростом капитала, подконтрольного английским управляющим агентствам, относительная величина их собственного капитала уменьшилась. Финансовый капитал Великобритании тем самым увеличивал размеры чужого, индийского капитала, который он использовал для своего обогащения. Подобное положение вело к усилению недовольства индийских акционеров, к обострению противоречий между английским и индийским капиталом.

Такова была общая линия развития, общая тенденция. Ей не противоречит тот факт, что в определенные промежутки времени английские управляющие агентства вновь скупали значительные пакеты акций подконтрольных им компаний. Показательны причины этого: «боязнь, что новые разбогатевшие промышленники попытаются проникнуть в сферу деятельности старых фирм, привела к покупке огромных пакетов акций, дабы английские управляющие агенты смогли со-

хранить контроль над своими компаниями. Благодаря подобной операции нескольким домам («Бёрд энд компани», «Джардайн, Скиннер», «Киллик Никсон») удалось укрепить свои позиции»[72].

Усилившееся во время войны развитие капитализма в Индии приводило не только к тому, что местные имущие классы вкладывали свои накопления, нажитые на беспощадной эксплуатации крестьянства и рабочих, в акции подконтрольных англичанам компаний, но и к тому, что индийские капиталисты стали покупать некоторые сперва мелкие, а затем и крупные коммерческие предприятия, управляющиеся английскими агентствами.

Так, в первые годы войны часть чайных плантаций Ассама, каучуковых и чайных плантаций на юге перешла к индийским дельцам[73]. Продавая их, англгийские буржуа получали огромные барыши. Эти компании попадали в основном в руки местных финансистов, приобретавших их нередко в целях спекуляции. На юге страны на этих операциях особенно разбогател А. В. Томас, местный крупный плантатор, скупавший плантации и у английских, и у индийских владельцев. Во время войны он основал новый банк, приобрел у Е. Д. Сассуна текстильную компанию «Лойял текстайл миллз» и т. д.

Примером того, что отдельные плантации в Ассаме переходили в руки местной крупной буржуазии, может служить следующий факт: плантация «Хингаджиа ти истейт» (2445 акров) в Силхете, принадлежавшая чайной компании «Чаргола ти ассосиэйшн», управлявшейся английским агентством «Джеймс Финдлей энд компани», была продана банкиру, торговцу и плантатору С. Чаттерджи. Он основал новую акционерную компанию — «Ассам ти», установив над ней контроль управляющего агентства «Арайан плантерз эйдженси», единственным собственником которого был сам.

---

[72] «Indian finance», 6.IV.1946, p. 716.

[73] Орган английских колониальных монополий, журнал «Кэпитл», писал: «Большая площадь плантационной земли, занятой под каучуком или чаем, уже перешла от компаний со стерлинговым капиталом в собственность местных покупателей. Самые последние предложения касались главным образом каучуковых имений в княжестве Траванкур, правительство которого благосклонно относится к коммерческому предпринимательству. Когда более года назад начались покупки имений, предложения обычно поступали от отдельных индийцев и касались небольших, расположенных на отшибе владений. Но затем внимание стали привлекать более крупные имения, за которые давали свыше 500 тыс. ф. ст. В настоящее время покупателями обычно являются индийские финансовые синдикаты. Их основная цель, кажется, заключается в том, чтобы найти для своих денег гарантированное от инфляции вложение или предложить эти участки индийским покупателям и создать «рупийные», т. е. зарегистрированные в Индии компании» («Capital», 30.III.1944, p. 495).

В октябре 1943 г. Р. П. Багла купил у английского агентства «Е. Д. Сассунд энд компани» права управляющего агентства над группой текстильных фабрик Бомбея (шесть предприятий), известной под названием «Индиа юнайтид миллз», и поставил во главе их свое агентство «Агарвал энд компани».

Это, пожалуй, было одно из самых крупных приобретений индийской буржуазии за время войны. Указанные текстильные фабрики имели 247 тыс. веретен и 6673 ткацких станка, на них было занято до 18 тыс. рабочих, а продукция их достигала 150 млн. ярдов тканей в год.

Позже «Е. Д. Сассун энд компани» продало свои права управляющего агентства на «Майер миллз» и «Эдвард миллз» — текстильные фабрики Бомбея — более чем за 13 млн. рупий. Группа Сингхания купила у него же фабрику (13 280 веретен и 196 ткацких станков) в г. Тхана, заплатив 7 млн. рупий. Таким образом, самое крупное управляющее агентство англичан в текстильной промышленности фактически прекратило свое существование. Однако для тех лет это все же не было типичным случаем. Большинство британских агентств только поступилось частью своих акций, получив взамен немалые барыши. «За последние годы, — писал в 1946 г. «Индиан файнэнс», — два или три ведущих управляющих агентства успешно реализовали свои акции по очень выгодной котировке, получив значительную прибыль и сохранив одновременно контрольный пакет акций»[74].

Местным капиталистам, приобретавшим отдельные предприятия, приходилось давать колоссальные откупные. «Одной из наиболее сенсационных сделок, — писал английский буржуазный журнал, — явилась продажа контрольного пакета акций «Свадеши миллз» в Канпуре (контроль над ней попал в руки Джайпурия. — *А. Л.*). Покупатели платили по 2500 рупий за каждую сторупийную акцию (т. е. в 25 раз дороже. — *А. Л.*). Это — самая большая сумма, которая когда-либо была уплачена за акции текстильной фабрики в Индии. Управляющее агентство над «Таймс оф Индиа», одной из старейших газет страны, было продано группе Далмия за 16,3 млн. рупий»[75]. Для покупки английских компаний концерн «Далмия-Джайн» широко использовал ресурсы основанного им «Бхарат бэнк».

Концерн «Далмия» не только скупал промышленные предприятия, он брался за все операции, которые могли бы принести прибыль. Дело дошло до того, что две его компании — «Аллен Берри энд компани» и «Далмия-Джайн эйруэйз»

---

[74] «Indian finance», 6.IV.1946, p. 716.

[75] «Great Britain and the East», August 1946, p. 45.

(авиакомпания) — купили у американских воинских соединений в Индии ненужные им средства транспорта, а затем перепродали их[76].

Стагнацию и распад части британского капиталистического предпринимательства нельзя объяснить только экономическими причинами. Огромное влияние оказывали и политические перемены, назревавшие в стране. Некоторые английские монополисты не видели для себя будущего в Индии, страшились приближавшихся изменений, в неизбежности которых к концу войны уже мало кто сомневался. Однако «бежали» только отдельные представители английского колониального бизнеса.

Основная масса колониальных монополий стала усиленно подготавливать условия для сохранения своих главных позиций. Английские монополисты начали искать пути укрепления связей по всем линиям с крупной индийской буржуазией, одновременно пытаясь замаскировать свои капиталовложения. Как сообщал журнал «Амерэйша», «некоторые крупные концерны вроде «Империэл кемикл индастриз» и «Дэнлоп рабер» подпиской на акции своих индийских филиалов привлекли местный капитал и ввели индийцев в совет директоров»[77].

Многие британские управляющие агентства были преобразованы из частных товариществ в акционерные компании[78], причем не просто в акционерные, а в «рупийные» акционерные компании. Такую операцию произвели «Джессоп», «Мартин-Бёрн», «Балмер, Лоури». Таким образом, они стали теперь «местными» компаниями.

Как правило, старые заправилы управляющих агентств стремились оставить у себя основной пакет акций преобразованных в акционерные компании агентств[79]. Однако опреде-

---

[76] Другие индийские монополии также продавали остатки ненужного американского снаряжения. Например, одна из так называемых авиационных компаний «Тата», «Тата эйркрафт», также продавала излишки американских военных материалов.

[77] «Amerasia», 25.IV.1943, p. 91.

[78] «Превращение агентских компаний в публичные акционерные компании касалось главным образом британских управляющих домов. Раньше других это сделал «Мак Леод», позже — «Кеттлуэлл, Баллен» и «Хор Миллер». Затем то же произошло и с другими английскими агентствами», — отмечал индийский финансовый журнал («Indian finance, Investor's supplement» 28.IX.1946, p. 579).

[79] Так, после превращения «Джилландерс, Эрбэтнот энд компани» в акционерную компанию почти все выпущенные акции попали трем английским финансистам и одной фирме. Альберт Чарлз Гладстон получил акций на 2697 тыс. рупий, Стефан Даниел Гладстон — на 3506 тыс., Томас Стюард Гладстон — на 2697 тыс. и фирма «Гленджс» — на 89 900 рупий. Основной пакет акций «Шоу, Уоллэс энд компани» достался Х. Ф. Батману, Г. Л. Тоуненду, Д. Л. Милну, Д. Б. Лойду, Ч. Р. Гэтфилду, А. Ф. Кларейбету и еще пяти английским финансистам.

ленное число акций последних все же попало на биржу, а затем в руки местной буржуазии.

В последние годы войны и особенно после ее окончания английские управляющие агентства стали допускать в совет директоров одного-двух индийских финансистов: в «Шоу, Уоллэс энд компани» из восьми директоров один был индиец — Хануман Прасад Поддар; в «Джилландерс, Эрбэтнот энд компани» одно из шести директорских мест было предоставлено Махараджадхираджу Удай Чанд Махтабу, крупнейшему заминдару-помещику Бенгалии. Иногда виднейшие индийские капиталисты выступали партнерами англичан. Например, контроль над «Мартин-Бёрн» осуществлял Томас Лесли Мартин, П. Н. Банерджи и Бирен Мукерджи. Как уже упоминалось, семейство Мукержди с самого начала образования «Мартин энд компани» участвовало в этой англо-индийской фирме.

Иным путем попал в управление английского агентства Гирдхарилал Мехта. «Джардайн, Скиннер энд компани» совместно с этим индийским финансистом приобрели акции фирмы «Джордж Гендерсон» на сумму свыше 9 млн. рупий, а затем создали новое агентство — «Джардайн, Гендерсон энд компани». В совете директоров на пять англичан приходился один индиец — Гирдхарилал Мехта, обладавший частью акций этой компании. Организационное строение «Джардайн, Гендерсон энд компани», контролировавшей 29 крупных акционерных компаний, было весьма оригинально: имелось свое управляющее агентство из четырех человек. Эти люди, кроме директорских ставок и прибылей (как акционеры компании), получали еще 10% ее чистой прибыли[80]. Приведенные примеры свидетельствуют об усилившемся сотрудничестве ряда английских и индийских капиталистов, что выражалось даже в допуске последних к управлению британскими агентствами при сохранении решающих позиций у англичан.

Однако в ряде случаев процесс заходил и дальше. Отдельные английские агентства превращались в смешанные англо-индийские. Так, в 1947 г. «Киллик, Никсон энд компани» раскололось на две фирмы. Одна из них, сохранившая старое название, осталась под руководством прежнего директората и взяла на себя часть дел бывшей фирмы, связанных с судоходством, импортными операциями и т. п. Другая, контролировавшая промышленные компании, перешла под контроль

[80] Джон Генри Бардер получал 7500 рупий в месяц и 4% чистой прибыли компании, Эдвард А. Патерсон — 5 тыс. и 3% прибыли, Алан К. Грив — 4 тыс. и 2%, Гирдхарилал Мехта — 2,5 тыс. и 1% прибыли. Многоступенчатость управляющих агентств — еще один пример махинаций финансового капитала.

нового агентства — «Киллик индастриз»[81]. Председателем и управляющим директором его стал В. Ф. Ноэл-Патон, остальные пять директорских мест заняли Г. Т. Милн, Пуршотамдас Тхакурдас, старейший индийский делец, Кикабхой, Чунилал Мехта и К. Д. Диншау.

В этот период английские колониальные монополии стремились консолидировать и укрепить свои позиции путем концентрации и централизации капитала. Совершался важный процесс слияния крупнейших английских управляющих агентств. «Джардайн, Скиннер энд компани» объединилось с «Джордж Гендерсон», и образовалось агентство «Джардайн, Гендерсон энд компани», под контроль которого поступили подопечные компании двух первых фирм. Агентство «Мартин энд компани» слилось с «Бёрн энд компани» и возникло агентство «Мартин — Бёрн»; объединение «Мак Нейл энд компани» и «Берри энд компани» породило «Мак Нейл энд Берри» и т. д.

Централизация английских управляющих агентств осуществлялась и путем подчинения одного агентства другим. «Бритиш Индиа корпорейшн» захватило контроль над агентством «Бегг, Сазерлэнд энд компани», «Мак Леод энд компани» — над старинным агентством Калькутты «Бегг, Дэнлоп энд компани», «Батгейт энд компани» приобрело контрольный пакет акций «Мак Доувелла энд компани», крупной английской торговой фирмы и управляющего агентства юга, и т. д.

Таким образом, британские колониальные монополии начали предпринимать некоторые шаги, чтобы приспособиться к новой обстановке и выжить. Но они смогли только затормозить, а не остановить общее ослабление позиций британского предпринимательства. Для продолжения эксплуатации Индии им необходимы были новые приемы и средства, ибо теперь не вызывало сомнений, что система английских управляющих агентств не могла справиться с такой задачей и в этом смысле изживала себя.

К концу войны, когда финансовый капитал Англии получил некоторую возможность начать «штопку» прохудившихся частей колониального предпринимательства, широкое распространение получила практика образования в Индии филиалов крупных британских монополий. Подобные отделе-

---

[81] Под его руководством оказались следующие компании: «Кохинур миллз», «Ахмадабад илектрисити», «Сурат илектрисити», «Бомбей Саборбан илектрик саплай», «Сентрал провинсиз рейлуэйз», «Хинджир Рампур коул», «Шиваранспур синдикейт». Однако самой ценной частью собственности этого агентства является, пожалуй, крупный пакет акций (30%) другого управляющего агентства — «Симент эйджентс», под контролем которого находится крупнейший цементный трест «Ассосиэйтид симент компаниз».

ния имелись и раньше, но процесс их создания особенно активизировался именно в этот период. Как указывает Пальм Датт, «в течение пяти лет, включая 1943/44 гг., 108 компаний типа «Индиа лимитед» были зарегистрированы в Индии во всех отраслях промышленности»[82].

Этим путем монополии Англии старались преодолеть нараставший кризис британского предпринимательства, приспособиться к менявшемуся политическому климату и закрепить за собой возможно большую часть внутреннего рынка Индии, в том числе рынок на новые изделия. «Предвидя сильную оппозицию со стороны возрождающегося национализма, — отмечал один из комитетов, созданных Национальным конгрессом для изучения возможностей планирования, — иностранные комбинаты-конкуренты изменили тактику. Вместо того чтобы целиком ввозить свою продукцию, они стали пытаться в союзе с индийскими капиталистами производить ее и внутри страны. Это должно было придать предприятиям национальный характер и обеспечить выгоды, предоставляемые таможенным протекционизмом, если последний будет установлен, а также выгоды от всех форм государственной поддержки»[83].

Для сохранения своих позиций английские империалисты были вынуждены изыскивать и другие средства. Они проявляли все большую заинтересованность в укреплении связей с местными финансовыми группами. К концу 1944 г. делегация, состоявшая из крупнейших индийских финансовых магнатов — Д. Тата, Г. Бирла, П. Сингхания, К. Лалбхоя и др., отправилась в Англию и США.

Английские монополисты очень серьезно готовились к встрече делегации. По инициативе бывшего министра финансов в колониальной администрации и крупного дельца Джорджа Шустера в Лондоне была создана специальная организация, так называемая Мидлендская группа, которая занялась вопросами изучения индийского рынка и подготовкой встречи индийских магнатов. Дж. Шустер подчеркивал, что нужно укрепить связь с индийскими деловыми кругами. «Партнерство, — заявил он, — в том смысле, как оно понималось раньше, теперь не всегда возможно. Но сотрудничество в огромной сфере коммерческой деятельности не только желательно, но просто необходимо»[84].

Переговоры между представителями английских финансистов и индийской крупной буржуазии имели важные последствия. Их непосредственным результатом явилось образова-

---

[82] Пальм Датт, *Индия сегодня*, стр. 173.
[83] «Chemical industries», Bombay, 1948, p. 4.
[84] «Capital», 14.IX.1944.

ние в 1945 г. первых смешанных англо-индийских компаний. Всякие соглашения в условиях капитализма строятся на основе действительного соотношения сил. Тем не менее английские монополисты, хотя и более сильные, вынуждены были пойти на создание этих обществ, причем на приемлемых для индийской крупной буржуазии условиях.

К началу 1947 г. смешанные англо-индийские общества возникли во многих отраслях промышленности[85].

Идя на создание смешанных компаний, английские финансовые тузы преследовали следующие цели:

1. Укрепить подорванные экономические позиции и, следовательно, обеспечить приток прибылей из Индии.

2. Сохранить контроль над частью индийского капитала или хотя бы влияние на него.

3. Гарантировать экспорт определенных товаров от возможной дискриминации (высокие тарифы и пр.), так как продукция смешанных обществ считалась внутренней продукцией[86].

4. Обосноваться в новых промышленных отраслях и контролировать строящиеся в них предприятия, создать новый канал для экспорта капитала.

Цели крупной индийской буржуазии были иными: расширить свою экономическую базу, даже ценой известных уступок английскому капиталу, получить оборудование для своих заводов, и объективно самое главное — развить новые отрасли фабричного производства.

Нужно отметить, что возникали не только англо-индийские, но и индо-американские смешанные общества (Крайслер — Хирачанд и др.). Правда, вторых было меньше, хотя впоследствии их численность увеличивалась. Американские

---

[85] Английский журнал, выражавший интересы колониальных монополий, писал об одной из первых смешанных компаний, «Хиндустан моторз», созданной в результате соглашения между Бирла и Наффилдом: «Бирла, заинтересованный в строительстве автомобильного завода, нуждался в совете и помощи. Предполагалось учредить компанию «Хиндустан моторз» с капиталом в 3500 тыс. ф. ст. и распределить акции внутри страны. Сейчас эта компания уже образована. Одновременно было заключено соглашение с «Бирла браззерз», по которому «Наффилд» (английская автомобильная монополия. — *А.Л.*) обязывался обеспечить всю техническую помощь для «Хиндустан моторз» («Great Britain and the East», March 1945, p. 79). Журнал изображал мотивы создания смешанного общества «Хиндустан моторз» в весьма розовом свете. По словам автора статьи, такие соглашения призваны способствовать промышленному развитию Индии. Однако дельцы Сити не забывали себя: «Наффилд» по этому соглашению получил 25—30% акций компании, плату за предоставленные патенты, а также гарантию на «справедливую долю прибыли».

[86] Например, автомобиль, собранный из деталей, изготовленных на заводах Наффилда в Англии, не подпадал под таможенное обложение. Наффилд в этом случае имел преимущества перед конкурентами. Кроме того, марка местной фирмы обеспечивала лучший рынок сбыта.

монополии стремились использовать смешанные общества, чтобы получать прибыли и чтобы потеснить английский капитал.

Появление смешанных компаний означало усиление связей иностранных монополистов с крупной индийской буржуазией. Но эти связи устанавливались на базе дальнейшего капиталистического развития в Индии, что обостряло все противоречия в стране. Смешанные общества были не только формой сотрудничества, но и формой борьбы, создавали более широкую основу для последующего обострения противоречий между иностранными монополистами и местной буржуазией. Двойственный характер индийской национальной буржуазии (сотрудничество с империалистами и помещиками, а также борьба с ними) во время и после войны стал отчетливее, и это определило двойственную позицию ее представителей в политике.

Система смешанных обществ была важной, но не единственной формой укрепления связей английских и индийских финансистов. О некоторых формах уже говорилось. Английский буржуазный журнал в 1945 г. отмечал: «Пятьдесят лет тому назад было зарегистрировано только 800 фабрик; сегодня их более 10 тыс. На это поле деятельности теперь вступили индийцы; многие предприятия, раньше целиком находившиеся под британским управлением и финансовым контролем, в настоящее время представляют высокий уровень индо-британского сотрудничества»[87].

Его усиление было вызвано важными причинами, и отнюдь не только экономического характера. Недаром индийский еженедельник, рупор крупного капитала, многозначительно писал в 1947 г.: «Раз Бирла сотрудничает с лордом Наффилдом в автопромышленности, а Тата — с «Империэл кемикл индастриз» в химической, то нет причины, которая помешала бы более широкому применению этого принципа (лежавшего в основе упомянутых выше соглашений. — *А. Л.*) для решения политических и экономических проблем»[88].

4. Кризис колониального господства

Ко времени окончания второй мировой войны долгий и мучительнейший для Индии процесс накопления количественных изменений в социально-экономической и политической жизни завершился. Наступал период возникновения нового

[87] «The Asiatic review», October 1945, p. 360.

[88] «Indian finance», 5.I.1946, p. 10. — Английский журнал «Грейт Бритн энд зе Ист», выражающий мнение английских монополистов, писал (в июньском номере 1947 г.), что передача политической власти индийскому правительству укрепит англо-индийские деловые отношения.

качества, знаменующего переход к независимому развитию. Он осуществлялся через нарастание острейшего кризиса всей структуры колониального порабощения. В области экономики аграрный кризис переплетался с кризисом британского капиталистического предпринимательства. То были проявления обострившегося основного противоречия между потребностью страны в самостоятельном развитии и колониальным гнетом. Это противоречие полностью созрело, что с неотвратимостью потребовало ликвидации власти колонизаторов и создания независимого государства.

В ниспровержении колониализма были заинтересованы в первую очередь основные массы населения — крестьянство, ремесленники и рабочий класс. Именно эти классы и группы индийского общества были движущими силами национально-освободительного движения. В образовании самостоятельного государства была заинтересована и индийская национальная буржуазия, которая вступала во все больший конфликт с колонизаторами. Однако позиция ее в этом вопросе была весьма специфична: у нее имелись реальные противоречия, с одной стороны, с империализмом, с другой — с пролетариатом. Не удивительно, что она ратовала за такие формы развертывания антиколониального движения, которые не способствовали бы росту самостоятельных выступлений рабочего класса и других слоев трудящихся.

Неоднородный национальный состав населения Индии во многом осложнял национально-освободительную борьбу. Сплочению рабочих и крестьян, даже одной национальности, мешали религиозные, кастовые и иные пережитки феодальной идеологии. Английские поработители различными методами поддерживали эти средневековые институты и порождавшие их основания. Они натравливали одну национальность на другую, представителей одной религии на представителей другой, членов одной касты на членов другой и т. д.[89]. Этим колонизаторы отвлекали внимание народа от борьбы за его насущные, коренные интересы, ослабляли национально-освободительное движение. Британские империалисты в своей политике руководствовались излюбленным принципом правителей древнего Рима: «разделяй и властвуй». Для удушения демократических организаций они широко использовали государственный аппарат. Однако крестьяне, рабочие, мелкая буржуазия и патриотически настроенная интеллигенция продолжали антиколониальную борьбу, в ходе которой стали возникать и развиваться не только буржуазные и буржуазно-помещичьи организации, но и классовые организации трудящихся.

[89] Подробнее об этом см.: А. М. Дьяков, *Национальный вопрос и английский империализм в Индии*, М., 1948.

К концу второй мировой войны начался небывало глубокий и всесторонний подъем национально-освободительного движения в стране основных классов и слоев индийского общества. Разгром фашистской Германии и милитаристской Японии со всей остротой поставил вопрос о независимости Индии. Героическая борьба народов Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии против империализма воодушевляла трудящиеся массы Индии. Первым ярким показателем нараставшего подъема освободительного движения были антианглийские выступления, вызванные судом над членами так называемой Индийской национальной армии. Наиболее резкий характер они приняли в сентябре 1945 г. в Калькутте. Дело дошло до вооруженных столкновений.

Для разрядки политического кризиса колонизаторы прибегли к испытанной тактике подрыва и раскола национального движения. С помощью помещиков и прочих реакционных элементов они начали раздувать религиозно-общинную рознь, особенно между индусами и мусульманами. Но это уже не давало такого эффекта, как раньше.

В феврале 1946 г. вспыхнуло восстание моряков индийского военно-морского флота в Бомбее и некоторых других портах. Основным требованием восставших был лозунг: «Вон англичан из Индии!» Население городов, особенно Бомбея, горячо поддерживало восставших.

Восстание имело громадное значение. Оно показало народным массам, что английских захватчиков можно изгнать из страны. Английские правящие круги стали понимать, что в условиях общего ослабления британского империализма подавить быстро растущее национально-освободительное движение в Индии одной военной силой и репрессиями будет очень трудно, а может быть, и невозможно. Колонизаторов обуял ужас, когда волнения охватили и рядовой состав индийских частей армии и флота, а также полицию. Начался кризис колониального государственного аппарата, т. е. главного орудия насилия и порабощения страны.

В Индию была направлена специальная миссия во главе с Петик Лоуренсом. Премьер-министр Англии сделал заявление о том, что английское правительство готово предоставить Индии независимость. Однако одновременно внутренняя реакция, руководимая английскими империалистами, активизировала свои действия и организовала в августе 1946 г. кровавые индусско-мусульманские погромы в Пенджабе, Бенгалии, Бихаре и других провинциях.

Но почва под ногами колонизаторов колебалась сильнее и сильнее. Рост стоимости жизни, массовые увольнения, сокращение заработной платы, политические репрессии — все это вызывало возмущение рабочих. Число забастовок в

1945 г. достигло 848 (в них участвовало 782 тыс. человек). Это была невиданная цифра, но уже в первые шесть месяцев 1946 г. было проведено 1115 забастовок (1,5 млн. человек) и потеряно 7,5 млн. рабочих дней.

Огромное значение для развития антиколониальной и антифеодальной борьбы имело крестьянское восстание в Телингане, одном из районов княжества Хайдарабад. Крестьянские волнения охватили также провинции Британской Индии: Бихар, Соединенные Провинции и т. д. Мощные народные движения происходили в Кашмире и других княжествах.

Все эти события совершались в обстановке общего кризиса мировой капиталистической системы, резкого ослабления империалистического лагеря, роста сил мира и социализма. Внутренние и внешние факторы обусловили то, что господствующие классы Англии не могли больше по-старому управлять Индией, а народы Индии не хотели жить по-старому. Кризис английского господства созрел.

20 февраля 1947 г. перепуганные колониальные сахибы вынуждены были опубликовать декларацию и заявить, что англичане «уйдут» из Индии в июне 1948 г., передав власть тому правительству или тем правительствам, которые к этому времени будут образованы. В Индию был назначен новый вице-король — лорд Маунтбэттен, сразу же приступивший к переговорам с руководителями Национального конгресса и Мусульманской лиги. 3 июня 1947 г. был обнародован план «О порядке передачи власти Индии». Страна делилась на две части (вернее, на три, ибо западная и восточная части Пакистана были отдалены друг от друга более чем на 1000 *км*).

15 августа 1947 г. было официально сообщено об образовании двух государств — Индии и Пакистана. Период английского владычества в Индии кончился. Мощный подъем национально-освободительного движения подорвал основы британского господства и вывел страну на путь самостоятельного, суверенного развития. Конкретный путь разрешения кризиса английского господства был обусловлен соотношением классовых сил в национально-освободительном движении. Достижение независимости явилось результатом героической борьбы народа, а ее конкретная форма была предопределена тем, что возглавляла эту борьбу национальная буржуазия, которая пошла на компромисс с английскими монополиями. Борьба народа дала Индии независимость, непоследовательность буржуазии позволила финансистам Сити сохранить основную часть своих капиталов и удержать страну в системе мирового капиталистического хозяйства.

Глава восьмая

НОВАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В НЕЗАВИСИМОЙ ИНДИИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА

Мощный подъем национально-освободительного движения индийского народа в обстановке дальнейшего обострения общего кризиса капитализма смел колониальный режим. Нельзя забывать, однако, что кризис колониализма создал в первое десятилетие после войны два выхода для порабощенных народов: в первом случае национально-освободительное движение под руководством рабочего класса не только приводит к ликвидации колониального рабства, но и порождает условия для перехода к социалистическому строю, что означает разрыв с мировой капиталистической системой; во втором случае освободительная борьба, возглавляемая национальной буржуазией, приводит не к разрыву с мировой капиталистической системой, а к изменению положения определенной страны в этой системе. Наиболее наглядно названные пути представлены — Китаем и Индией.

Индия вступила на путь самостоятельного развития, оставаясь в пределах мировой капиталистической системы, но принципиально изменив свое место в ней (независимая, а не колониальная страна). Внутренняя и внешняя обстановка, в которой началось ее независимое капиталистическое развитие, резко отличается от условий, существовавших в государствах Запада на заре их капиталистического становления.

Рост капитализма в государствах Запада совершался в условиях политической суверенности — государственная власть находилась в руках местных имущих классов (или части их). В Индии же капиталистический уклад возник и развивался в условиях колониального ига. Перед его ниспровержением капиталистические отношения, несмотря на все препятствия (вызванные колониальным гнетом и феодальными пережитками), стали ведущими производственными отношениями, сформировались и крепли новые общественные классы — национальная буржуазия и пролетариат.

Первое важнейшее отличие Индии от капиталистических держав Запада заключалось в том, что не местный, а иност-

ранный капитал долгое время определял основное направление эволюции ее экономики. Страна была превращена в аграрно-сырьевой придаток Великобритании. Второе отличие состоит в том, что такой важнейший политический фактор, как государственная власть, не выступал в качестве агента внутреннего развития, а, наоборот, препятствовал ему. Местные имущие классы, в частности буржуазия, были отстранены от государственного управления. Одним словом, индийский капитализм был стиснут, изуродован и очень неравномерно развит. Он не преобразовывал экономическую и политическую жизнь страны «по своему образу и подобию», а, наоборот, должен был приспосабливаться к колониальной обстановке, приходя во все большее столкновение с ней.

Когда освободительная борьба завершилась завоеванием самостоятельности, обстановка в Индии резко изменилась. Переход государственной власти в руки национальной буржуазии был непременным условием нового этапа в развитии местного капитализма.

После достижения независимости *изменилось и основное противоречие*, определяющее все стороны жизни индийского общества. В колониальной Индии основным противоречием было противоречие между империалистическим господством и потребностью в самостоятельном политическом, экономическом и культурном развитии страны. Главной причиной его неуклонного обострения являлись перемены в социально-экономической области и в классовой структуре населения, связанные как с усилением колониальной эксплуатации, так и с ростом капитализма. Национально-освободительное движение было направлено на «разрешение» этого противоречия.

Основное противоречие в независимой Индии, на наш взгляд, — противоречие между уродливым и отсталым характером народного хозяйства и потребностью в быстром и всестороннем экономическом подъеме. Это уже иное основное противоречие, принципиально отличное от того, которое было характерно для колониальной страны, но на нем отчетливо видны огромные родимые пятна прошлого. По существу речь идет о насущной необходимости как можно быстрее ликвидировать последствия колониализма в сфере экономики, о серьезных и длительных реформах структурного характера, а не о конъюнктурных изменениях.

Отсталость и однобокость индийского народного хозяйства (т. е. одну сторону основного противоречия) можно проиллюстрировать несколькими показателями:

А) Отраслевое распределение самодеятельного населения. В 1950/51 г. 72,4% (103,6 млн. человек) было занято в сельском хозяйстве, 10,6% (15,3 млн.) — в промышленности и добыче полезных ископаемых, причем всего 2,1% (3 млн.) —

в фабрично-заводской и 8,0% (11,5 млн.) — в мелкой, 7,7% (11 млн.) — на различных видах транспорта и связи, из них 0,8% (1,2 млн.) — на железнодорожном транспорте, остальная часть населения была связана с торговлей, государственной службой, сферой услуг и т. д.[1].

Б) Структура национального дохода. В 1950/51 г. на сельское хозяйство приходилось 48,9 млрд. рупий, на промышленность и добычу полезных ископаемых — 15,3 млрд., транспорт, связь и торговлю — 16,9 млрд., другие виды деятельности — 14,4 млрд. рупий[2]. В 1948/49 г., по официальным подсчетам, доля сельского хозяйства в национальном доходе составляла 48,1% (41,6 млрд.), фабрично-заводской промышленности — 8,3% (5,5 млрд.), мелкой и кустарной — 11,5% (8,7 млрд.)[3]. Следовательно, подавляющая часть национального дохода создавалась не в сфере развитого капиталистического уклада (фабрики, плантации, железные дороги и т. д.), а в мелкотоварном и мелкокапиталистическом секторах экономики.

В) Производительность труда. Неизбежным следствием мелкого и отсталого производства является крайне низкая производительность труда, что в первую очередь выражается в очень невысоком уровне национального дохода на душу населения. Чтобы хоть немного представить ту степень обнищания, до которой колонизаторы довели «сказочно богатый Индостан», достаточно обратиться к следующим сравнительным данным подушевого дохода в Индии и в ряде других капиталистических государств в 1948 г. (рупии)[4]:

Индия	246,9[5]	Голландия	1617
Бельгия	2152	Норвегия	1836
Канада	3225	Новая Зеландия	2628[7]
Цейлон	320	Испания	1104[6]
Дания	2597	Швейцария	2927[6]
Франция	2194[6]	Англия	2577
Мексика	551	США	5119

[1] «Indian economics year book, 1957-58», Allahabad (s. a.), p. 8.

[2] Ibid., p. 237. — Здесь приведены официальные данные. Согласно буржуазной методологии, в источники национального дохода включены такие виды деятельности, которые не участвуют в его создании, а существуют за счет его перераспределения (торговля, функционирование государственного аппарата, услуги, свободные профессии). Следовательно, фактически величина национального дохода меньше, а удельный вес сельского хозяйства выше.

[3] «Final report of the national income committee, February 1954», New Delhi, 1954, p. 143.

[4] «Estimates of national income 1948—1949 to 1956—1957», New Delhi, 1958, p. 1; «India in world economy», Delhi, 1951, p. 36.

[5] За 1948/49 г.

[6] За 1947 г.

[7] Год начинается с апреля.

[8] Год кончился 30 июня 1948 г.

Итак, средний доход на душу населения в Индии более чем в 10 раз уступал английскому. Отсталый характер экономики и беспримерную нищету основной массы населения — вот что оставили колонизаторы, вот результат «цивилизаторской миссии» британского империализма. Глубочайшая отсталость народного хозяйства Индии сказывается и в мизерном изготовлении таких промышленных изделий, которые являются основой мощи любого государства. Примером могут служить сравнительные данные о потреблении стали на душу населения в середине 50-х годов: США — 625 *кг*, Западная Германия — 435, Англия — 368, Франция — 233, страны Латинской Америки — 40, Индия — 5 *кг*[9].

Г) Занятость населения. В Индии существует многомиллионная армия лишенных работы пауперов. Безработица здесь принимает самые различные формы, но наиболее распространенная — скрытое аграрное перенаселение в деревне. «Сельское хозяйство, — говорилось в первом пятилетнем плане, — продолжает оставаться основой жизни почти для 70% населения, производительность в этом секторе исключительно низка. Размер земельных владений беспрерывно уменьшается... Сельское население, составляющее 83% всего населения, страдает от хронической неполной занятости и низких доходов»[10].

Следовательно, в наследство от колониального периода Индия получила весьма отсталые и однобоко развитые производительные силы, не соответствующие потребностям самостоятельного, тем более крупного, государства.

Основное противоречие современного индийского общества показывает, что борьба против колониализма не прекратилась, но центр ее переместился в сферу экономики. Полная независимость есть единство политической и экономической независимости. Лишь завоевание первой создает необходимые предпосылки для достижения второй, после чего только завершается борьба за полную независимость. Иными словами, между возникновением суверенного государства и достижением полной независимости лежит *переходный период, наполненный борьбой за самостоятельность экономическую*. Основное противоречие современной Индии охватывает именно этот переходный период, т. е. имеет вполне четкие хронологические рамки.

Продолжительность и специфика этого периода определяется социально-экономическими и политическими условиями каждой данной страны. В Индии изменения в политической жизни в 1947 г. были глубокими и принципиальными,

---

[9] «Indian finance. Annual and year book», Calcutta, 1958, p. 31.
[10] «The first five year plan», Delhi, 1952, p. 12.

хотя и весьма своеобразными по своему классовому содержанию: власть перешла из рук иностранных монополистов в руки отечественной буржуазии. В социально-экономической сфере подобных изменений не произошло. Политический переворот не сопровождался переворотом в социально-экономических и классовых отношениях.

Задолго до достижения независимости в стране имело место развитие капитализма. В суверенном государстве протекают те же процессы, но характер, темпы, направление, формы их существенно меняются. Национальный капитализм, всестороннее и нормальное функционирование которого было «стиснуто» и изуродовано колониальным игом, после того как государственная власть была вырвана из рук британских империалистов, получил объективную возможность «распрямиться» и постепенно менять социально-экономическую структуру общества в соответствии со своими классовыми интересами. Он столкнулся с острейшей необходимостью ликвидировать полуколониальный характер народного хозяйства и связанные с этим явления и уменьшить огромный разрыв в уровне экономического развития между Индией и передовыми индустриальными государствами мира.

Таким образом, эволюция индийского капитализма в настоящее время ускоряется и приобретает новые черты. Характер смены политической власти 1947 г. позволил английским монополистам сохранить свои инвестиции, а помещикам — земли[11]. Однако в новой обстановке кризис английского предпринимательства и аграрный кризис в деревне не уменьшились, напротив, обострились, хотя течение их неодинаково.

Утрата политической власти в Индии привела и к серьезному ослаблению экономических позиций британского финансового капитала. Английские монополисты потеряли контроль над государственным аппаратом и лишились права распоряжаться экономическими институтами, принадлежавшими государству. Это углубило кризис частокапиталистического предпринимательства английских монополий, хотя последние все энергичнее пытаются преодолеть его экспортом капитала в новые сферы экономики.

Рост аграрного кризиса обусловливается обострением противоречий между развитием товарно-денежных отношений

[11] Классовая структура деревни, по данным переписи 1951 г., выглядела так: из 249 млн. занятых в сельском хозяйстве 167,3 млн. обрабатывали главным образом собственную землю, 31,6 млн. — чужую (т. е. преимущественно арендовали ее), 44,8 млн. являлись безземельными и малоземельными крестьянами, так называемыми сельскохозяйственными рабочими, 5,3 млн. человек были отнесены к категории землевладельцев, не обрабатывающих свою землю, получателей ренты, т. е. помещиков («Monthly abstract of statistics», November, 1952, p. 2).

и капитализма во всех отраслях народного хозяйства, в том числе и в сельском хозяйстве, с одной стороны, и сохранением полуфеодального помещичьего землевладения и эксплуатации в деревне — с другой. Все четче вырисовывается и борьба двух путей выхода из аграрного кризиса. Широчайшие массы крестьянства, поддерживаемые всеми демократическими силами страны, в первую очередь рабочим классом, стремятся разрешить его посредством последовательного и полного уничтожения феодально-помещичьего землевладения и наделения крестьян землей и другими средствами производства. Подобное решение аграрного вопроса наталкивается на ожесточенное сопротивление помещиков.

Верхушка индийских имущих классов во главе с крупной буржуазией старается выйти из создавшегося положения, стимулируя развитие капитализма в сельском хозяйстве и особенно образование капиталистическо-помещичьего и кулацкого хозяйства. Осуществляемые земельные реформы отличаются большим разнообразием (по времени и месту проведения) и в какой-то мере выражают компромисс двух указанных путей, но все же по принципиальным проблемам они (за единичными исключениями) представляют консервативный путь решения аграрного вопроса. До настоящего времени земельные реформы в ряде штатов значительно уменьшали власть крупных земельных собственников (часть их земель за выкуп перешла государству), но не уничтожали полностью помещичье землевладение. В современной индийской деревне власть феодальных и полуфеодальных помещичьих элементов, так же как сила феодальных пережитков, заметно ослабела, но борьба против них обострилась. Развитие капитализма в сельском хозяйстве проявляется в усилении имущественной и классовой дифференциации крестьянства, росте кулацкой прослойки, в переходе помещика к капиталистическим методам хозяйствования.

Перемены в политической жизни Индии серьезно подорвали экономические позиции английских империалистов и феодально-помещичьих элементов, причем более всего выиграла от этого индийская национальная буржуазия и в несоизмеримо меньшей степени отдельные слои трудящихся классов (и то в результате экономической и политической борьбы).

Подчеркивая изменившийся «политический климат» в стране (ибо это имеет принципиальное значение), не надо, однако, забывать, что приход к власти национальной буржуазии знаменовал создание новых условий и возможностей более быстрого и широкого развития индийского капитализма. Коротко их можно подразделить на две большие и взаимосвязанные группы: новые условия и возможности а) *для*

усиления накопления капитала, б) *для усиления перелива капитала,* в том числе для образования новых отраслей производства. Расширенное воспроизводство индийского капитала стало осуществляться в несравненно более благоприятной обстановке.

В то же время в суверенной Индии с каждым годом все яснее обнаруживалось различие между реализацией «ближайших» и «отдаленных» возможностей роста капитализма. Для претворения в жизнь возможностей первой категории, что связано главным образом с мероприятиями по увеличению объема производства действующих отраслей, не требовалось много времени, и это увеличение могло происходить в основном на базе уже имевшегося частнокапиталистического предпринимательства. Конечно, и здесь есть свои противоречия, вызванные капиталистическими методами хозяйствования.

Неизмеримо сложнее вопрос о более отдаленных перспективах развития капитализма. Проблема быстрейшей ликвидации уродливых диспропорций и общей экономической отсталости, порожденных колониальным гнетом, становится все более острой. Ее решение (в технико-экономическом аспекте) требует образования необходимых отраслей первого подразделения. Частнокапиталистическому предпринимательству удалось за долгое время создать ограниченное число подобных предприятий, но оно явно неспособно в одиночку справиться с задачей быстрого и широкого строительства многочисленных крупных металлургических, машиностроительных, химических и иных заводов, необходимых для индустриализации страны.

В независимой капиталистической Индии возникло и усиливается противоречие между растущей потребностью местного капитализма в создании (для его дальнейшего развития) новых отраслей народного хозяйства и невозможностью сделать это на базе только частнокапиталистического предпринимательства.

Капитализм в современной Индии развивается в основном в двух видах — частнокапиталистического предпринимательства и государственного капитализма (в индийской печати их обычно называют «частный и государственный секторы»). Если первое использует преимущественно ближайшие возможности лишь для собственного обогащения и расширения, то второй призван создать основу быстрого и разностороннего роста капитализма в целом.

Своеобразная двойственность задач, вставших перед индийским капитализмом в условиях независимости страны, определила и двойственность их решения, породила у национальной буржуазии жажду развивать частный капитализм и

в то же время вынудила ее пойти на создание госкапитализма, ибо только через его развитие можно было реализовать новые возможности для роста капитализма. Без возникновения крепкого государственно-капиталистического сектора нельзя быстро осуществлять расширенное воспроизводство. В Индии в период независимости усиливается по сравнению с колониальным периодом тенденция к более быстрому росту капитализма как вширь (на новые территории и новые отрасли), так и вглубь (концентрация и централизация производства и капитала). Увеличилась и приняла новые формы неравномерность его развития.

Содержание нового этапа эволюции капиталистических производственных отношений в стране коротко сводится к тому, что теперь направление, формы и темпы ее определяются нуждами, интересами и требованиями преимущественно местного капитала, а не британского, как было до 1947 г.

Таким образом, положение Индии существенно изменилось. Однако не следует забывать, что, пока молодые суверенные государства не покончат с экономической зависимостью от империализма, они «... останутся объектом полуколониальной эксплуатации.

Существование мировой системы социализма и ослабление империализма открывают перед народами освободившихся стран перспективу национального возрождения, ликвидации вековой отсталости и нищеты, достижения экономической самостоятельности»[12].

---

[12] «Программа Коммунистической партии Советского Союза», XXII съезд Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет, М., 1962, т. III, стр. 261.

Глава девятая

РАЗВИТИЕ ЧАСТНОКАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НЕЗАВИСИМОЙ ИНДИИ

1. Двоякое направление эволюции индийского капитализма (вширь и вглубь). Новые особенности в развитии мелкого предпринимательства

С достижением независимости и приходом к власти национальной буржуазии начался новый этап в истории индийского капитализма. Сфера деятельности, да и сама его структура заметно меняются. Процесс первоначального накопления не только убыстряется, но и приводит к новым качественным явлениям как в области мелкого промышленного производства, так и в сельском хозяйстве. Этот процесс сейчас начинает вступать в завершающую стадию на широком фронте. И раньше в сельском хозяйстве с каждым годом крепли элементы капиталистического предпринимательства, рос удельный вес переходных к капиталистическим форм хозяйствования, возникали и расширялись (в передовых частях страны) более или менее сложившиеся очаги капитализма в деревне (Пенджаб, районы интенсивного земледелия в дельтах крупнейших рек и т. д.), но в настоящее время все эти явления усилились и дали новое качество — становление и консолидацию капиталистического уклада в сельских местностях.

Конечно, он еще отнюдь не вытеснил другие виды хозяйствования в деревне (своеобразно переплетается и сочетается с ними), однако в целом это уже сформировавшийся, обособившийся и развившийся, хотя и неравномерно в отдельных районах, капиталистический уклад. В то же время аграрный кризис, острота которого была на какой-то срок ослаблена проведением земельных реформ и образованием какого-то простора для развития сложившегося капиталистического уклада, по тем же причинам неизбежно усилится, когда капитализм в деревне «освоит захваченные рубежи» и его дальнейший рост потребует нового ограничения (при ином варианте эволюции — ниспровержения) оставшихся и еще сильных активных феодальных и торгово-ростовщических пережитков и нового потеснения мелкотоварного крестьянского производства.

В колониальной Индии мелкая промышленность (ремесла) была той сферой экономики, где первоначальное накоп-

ление капитала протекало особенно интенсивно и порождало в массовых масштабах капиталистические производственные отношения (по преимуществу низшие формы предпринимательства). В суверенной Индии накал первоначального накопления в основной области народного хозяйства настолько усилился, что стал завершаться и в деревне широким развитием низших форм капиталистического предпринимательства.

Таким образом, если раньше рост капитализма вширь выражался (а коль скоро речь идет о кредите и торговле — то и базировался) прежде всего в массовом вызревании капиталистических отношений в ремесле, то теперь он представлен ростом капиталистического уклада и в земледелии. Последнее означает более высокую степень зрелости капитализма в целом (т. е. усиление «капитализации» индийской экономики), свидетельствует об увеличении рядов национальной буржуазии (ее низшей группы), рабочего класса (его самого многочисленного, внефабричного отряда) и промежуточных слоев буржуазного общества.

Обуржуазивание того имущего слоя деревни, о котором говорилось в шестой главе, ускорилось. Из него вышла основная часть национальной сельской буржуазии. Одновременно верхушка этого слоя (пришлые торговцы-ростовщики и помещики-абсентеисты) развитием капитализма в какой-то мере вытесняется из деревни[1], а выбившиеся в люди «новые

[1] Индийский экономист Д. К. Рангнекар, отразивший в своей книге (вышла в 1958 г.) взгляды крупной национальной буржуазии, подметил (правда, весьма своеобразно) эту сторону. Он по сути дела говорит об окончании процесса первоначального накопления денежного капитала у некоторых категорий крупных торговцев-ростовщиков, о завершении их перерастания в городских предпринимателей, а части помещиков — в рантье. «За последние пять-шесть лет, — пишет Д. Рангнекар, — богатые аграрии произвели огромные вложения в городское недвижимое имущество, в деловые здания и жилые дома для средних классов. Известно, что крупные землевладельцы, главным образом заминдары и джагирдары, держат свои сбережения в городских институтах (банках и т. п. — *А.Л.*) или направляют их в другие виды городского предпринимательства, и особенно в спекулятивные операции. Сильный рост последних на продуктовых биржах, преднамеренное накопление чрезмерного количества товаров и «черный рынок» в городах, а также массовый выход марвари в качестве влиятельного слоя в города — все это отражает постепенное обращение богатых аграриев к ведению деловых операций в городе. К моменту окончания нынешнего этапа земельных реформ переход заминдаров к городским видам предпринимательства, возможно, почти полностью завершится, хотя в настоящее время их активность в целом как вкладчиков капитала в известной степени парализована неопределенностью их положения. Кроме того, надо сказать, что по мере усиления буржуазных тенденций представление о престиже ассоциируется именно с городской деятельностью» (D. K. Rangnekar, *Poverty and capital development in India*, London, 1958, p. 56). Особенно наглядно демонстрируют этот процесс изменения в кастовом составе имущего слоя деревни. А противоречия между отдельными социальными группами зачастую принимают форму кастовой или религиозной розни.

кулаки» стремятся попасть в его ряды. Между «старыми» и «новыми» деревенскими капиталистами наблюдаются определенные противоречия.

То, что развитие капитализма в сельском хозяйстве идет пока исключительно вширь, означает, что органическое строение капитала растет очень слабо (т. е. орудия производства в капиталистическом хозяйстве почти не отличаются от орудий производства мелкотоварного) и формальное подчинение труда капиталу еще не сменилось реальным. Все же $^3/_5$ новых капиталовложений (по последним выборочным обследованиям деревни) приходятся на инвестиции крупных земледельцев (т. е. капитализирующихся помещиков и кулаков)[2].

Следовательно, первоначальное накопление в Индии еще дальше продвинулось по пути к завершению, но еще далеко не закончилось (да и нельзя ожидать быстрого и полного его окончания в ближайшем будущем, если общие условия не изменятся кардинально). Подобная двойственность объясняется тем, что этот процесс протекает в обстановке ускорившегося развития национального капитализма, подталкивается им, но одновременно тормозится определенными видами капиталистического предпринимательства.

Увеличение удельного веса капитализма в экономике и в то же время незавершенность ее капиталистической перестройки отражаются и в операциях так называемого неорганизованного кредита и в той роли, которую он играет.

Согласно данным комитета, обследовавшего по поручению Центрального банка страны состояние сельского кредита в 1951/52 г., удельный вес различных источников кредита во всем сельскохозяйственном долге представлен в таких цифрах (%)[3]:

Государство	3,3
Кооперативы	3,1
Коммерческие банки	0,9
Родственники	14,2
Помещики	1,5
Сельские ростовщики	24,9
Ростовщики-профессионалы	44,8
Торговцы и комиссионеры	5,5
Другие	1,8

Итак, в начале 50-х годов доля профессиональных ростовщиков в кредитовании крестьян снизилась, хотя и оставалась очень значительной. В последующие десять лет этот процесс продолжался и привел как к внутренней перестройке «неорганизованного» кредита, так и к уменьшению удельного веса

[2] См. «Commerce», 20.I.1962, p. 112.

[3] «All India rural credit survey. Report of the committee of direction». vol. II, General report, Bombay, 1954, p. 167.

его в общем кредите. Уже упоминалось, что в 20-е годы на долю «неорганизованного» кредита приходилось 90% финансирования, сейчас же, по сведениям главы Резервного банка — 50%[4]. Конечно, нельзя забывать об увеличении доли капиталистического предпринимательства (мелкого и отчасти среднего), связанного с этим кредитом, что существенно влияет на него.

Буржуазия, действующая еще преимущественно вне сферы капиталистического предпринимательства, чрезвычайно пестра, и характер ее деятельности разнообразен. В этом смысле интересен материал, полученный во время того же обследования[5]. По выборочным данным об операциях 199 «туземных» банкиров, т. е. достаточно крупных представителей «неорганизованного» кредита (в основном городских торговцев-ростовщиков), $^2/_5$ их были связаны и с торговлей сельскохозяйственной продукцией, $^1/_5$ — с общими торговыми операциями, $^1/_4$ — с маклерством, $^1/_{10}$ — с ювелирным делом, $^1/_6$ — с земледелием и владела промышленными предприятиями или заведениями по первичной переработке сельскохозяйственной продукции[6].

Таким образом, представители «традиционного местного кредита» были втянуты и в капиталистическое предпринимательство (в том числе в торговлю) и урывали часть прибавочной стоимости, произведенной индийскими рабочими, а не только часть прибавочного продукта крестьян и ремесленников. Характеристика подобным дельцам уже давалась. Любопытно другое: дальнейшее развитие капитализма привело к тому, что, как писал «Коммерс», «туземные банкиры перестали играть важную роль в кредитных операциях в крупных городах, уступив место новому слою торговцев, наживших в последние годы огромное состояние. Некоторые из них торгуют тканями, другие — железом; теперь они настолько разбогатели, что могут свободно перекупить дело туземных банкиров»[7]. Перед нами такие изменения в позициях отдельных слоев денежной и торговой буржуазии, которые отражают новый этап в эволюции капитализма в Индии.

В сфере промышленного производства его развитие вширь

---

[4] «Commerce», 4.XI.1961, p. 864.

[5] «All India rural credit survey. Report of the committee of direction», vol. I, Bombay, 1954.

[6] Ibid., p. 137.

[7] «Commerce», 4.XI.1961, p. 864. — Однако операции значительной части «туземных» банкиров и их связи с организованным капиталистическим кредитом внешне мало изменились. Тот же финансовый обозреватель писал: «Ведущие в этой плеяде — мултанские банкиры — в больших масштабах занимают средства на рынке организованного кредита, а затем кредитуют неорганизованный сектор — предоставляют займы мелким торговцам».

причудливо переплетается с развитием вглубь. Поэтому, не останавливаясь на описании рассмотренных выше тех же (качественно) явлений, отметим то новое, что наблюдается в эволюции основных типов капиталистического предпринимательства (низшее, среднее и крупное).

Низшие формы капиталистического предпринимательства в годы независимости в абсолютных размерах значительно развились. Если мелкая промышленность в 1948/49 г. выпустила продукции на 8,7 млрд. рупий (в текущих ценах), то в 1959/60 г. — на 10,4 млрд. рупий (вместе со строительством). В различные отрасли мелкокапиталистического производства в промышленности были втянуты новые миллионы наемных рабочих. По данным переписи 1951 г., удельный вес самодеятельного населения, занятого в ней, составлял примерно 8%[8], а за десять лет стал еще больше.

Но отдельные отрасли мелкой промышленности представляют различные подвиды общественного разделения труда: одни отмирают, другие достигают относительного предела расширения, третьи растут (но разными темпами). В главе пятой подробно разбирался вопрос о становлении и развитии низших форм капиталистического предпринимательства в традиционных для Индии видах мелкой промышленности: производстве тканей (ткачество) или пищевых товаров (сахароварение), т. е. отраслях второго подразделения.

В период независимости выпуск таких сортов сахара, как гур и кханд, или сокращался, или оставался на прежнем уровне[9]. Изготовление тканей на ручных ткацких станках с 1954 по 1960 г. увеличилось примерно на треть, но только благодаря поддержке государства. Развитие капитализма вширь происходило и в этих отраслях, но оно далеко не всегда было прочным[10].

Однако в силу неравномерного и незавершенного (по степени охвата всего народного хозяйства) развития капитализма низшие формы предпринимательства в ряде отраслей промышленности в отличие от текстильной и сахарной не являются «бедными родственниками» при капиталистической фабрике. Они дают основную часть товаров данного вида, и потому здесь еще есть большое поле для капиталистического развития вширь. Так, из 83 млн. пар обуви (83 вида) — лишь около 5,6 млн. пар в 1951/52 г. было выпущено фабриками.

---

[8] «India. A Reference annual 1961», Delhi, 1961, pp. 173—174.

[9] См. «Report of the village and small scale industries (second five year plan) committee», October 1955, Delhi, 1956, p. 55.

[10] О положении значительной части этих отраслей в период после достижения независимости см.: Л. Б. Алаев, *Кустарные промыслы и мелкая промышленность*, — «Экономика современной Индии», М., 1960, стр. 318—344.

В ведущем центре мелкой обувной промышленности, Агре, сосредоточивалось примерно 100 небольших заведений, изготавливающих в год около 3 млн. пар[11]. В последующее десятилетие выпуск обуви увеличился, причем фабричной — почти удвоился. В этой отрасли процессы вытеснения мелкого производства протекали в целом в тех же специфических условиях, а иногда и формах, что и раньше (они уже рассматривались).

Развитие капитализма как вширь, так и вглубь при одновременной незавершенности этого процесса прослеживается и на примере кожевенной промышленности. В середине 50-х годов в стране насчитывалось 24 фабрики (они давали 1,4 млн. кусков кожи, изготовленной при помощи растительных дубителей, и 0,64 млн. — путем хромового дубления), 250 средних предприятий полуфабричного типа, расположенных преимущественно в районе Калькутты (они выпускали 1,25—1,5 млн. кусков кожи, изготовленной путем хромового дубления), 500 более мелких заведений мануфактурного типа, находившихся преимущественно в Мадрасе (они применяли растительные дубители и обрабатывали 8—9 млн. кож и 20—22 млн. шкур)[12]. Кроме того, по многим сельским местностям разбросаны деревенские дубильни, производившие (по оценке) 8—9 млн. штук кожи и 3—4 млн. шкур (растительное дубление)[13].

Таким образом, в традиционных отраслях новое прежде всего заключается а) в ускорении развития капитализма на базе мелкотоварного ремесла и б) в гораздо большей степени вытеснения этого ремесла. Особенности становления и дальнейшей эволюции низших форм капиталистического предпринимательства существенно (качественно) не изменились, хотя конкуренция с фабрикой стала более напряженной. Определился и новый важный фактор — государственная поддержка (подробнее об этом будет сказано ниже).

Важнейшая новая особенность развития низших форм капитализма в промышленности, на наш взгляд, состоит в появлении и быстром усилении качественно иных видов капиталистического предпринимательства, получившего в последние несколько лет признание и в официальных источниках как «современные отрасли мелкой промышленности». Эти отрасли начали в заметных размерах возникать, о чем уже говорилось в седьмой главе, в период второй мировой войны, но более массовое их развитие приходится на период независимости.

---

[11] «Report of the village and small scale industries... committee», p. 52
[12] Ibid., p. 53.
[13] Ibid.

Подобные капиталистические заведения создаются не в старых, а в новых областях промышленного производства, которых ранее в стране почти не было. Поэтому они — не результат перерастания мелкотоварного производства в капиталистическое в той же сфере материальной деятельности, а возникший подвид растущего общественного разделения труда (позже или одновременно — иногда и в данной отрасли — мог появиться тонкий слой мелких товаропроизводителей, но это уже их вторичное порождение). В известной мере — это продукт машинной фабричной стадии развития общественного производства. Такие предприятия изготовляют либо новые товары личного потребления (например, швейные машины), либо (на что следует обратить особое внимание) различное оборудование или его детали. Иными словами, перед нами отчасти некрупные капиталистические предприятия первого подразделения, олицетворяющие в какой-то степени, так сказать, стихийную тягу индийского капитализма к индустриализации.

В отличие от капиталистических мануфактур и небольших предприятий в традиционных отраслях эти капиталистические заведения крупнее, а органическое строение капитала в них выше. Последнее отражает и официальная статистика: к новой мелкой промышленности относят предприятия с числом рабочих до 50 при употреблении механической энергии или с числом рабочих до 100, если такая не применяется, с общим капиталом менее 500 тыс. рупий[14]. Насколько можно судить по имеющимся скудным сведениям, именно эта часть мелкого (и уже отчасти среднего) капиталистического предпринимательства растет в своей группе быстрее. По сообщению «Коммерс», с 1956 по 1960 г. продукция в старых отраслях мелкой промышленности в лучшем случае оставалась статичной; а общий прирост произошел за счет развития новых видов нефабричного производства[15]. Быстрое их увеличение в некоторых отраслях подтверждается следующими данными о продукции и о числе предприятий, выпускающих названную продукцию[16]:

	Продукция		Число предприятий	
	1956 г.	1960 г.	1956 г.	1960 г.
Велосипеды, тыс. шт. . . .	25,5	228	44	150
Швейные машины, тыс. шт.	23,6	52	35	74
Различные виды станков, млн. рупий	13	40	344	более 500

[14] Напомним, что в старых отраслях мелкой промышленности граница гораздо ниже: менее 10 рабочих при применении механической энергии и менее 20 — без нее.

[15] «Commerce», 7.IV.1962, p. 595.

[16] «Third five year plan». New Delhi, 1960, p. 447.

Итак, наблюдается быстрый рост предприятий (в тот же период число заведений, выпускавших электромоторы, подскочило с 6 до 74, а электровентиляторы-фэны — с 22 до 47) и объема их продукции. В 1957—1961 гг. образовалось 1160 небольших акционерных компаний с уставным капиталом до 500 тыс. рупий. Рассматриваемый вид капиталистического заведения — прямое «внешнее отделение» фабрики, ибо оно работает на фабричном сырье или получает от нее важнейшие детали; в ряде случаев готовые изделия таких предприятий потребляет тоже фабрика. Между ними нет столь глубокого технического и технологического разрыва, как, скажем, между предприятиями по выделке гура и сахарным заводом. Они применяют примерно одну и ту же технологию и выпускают одну и ту же продукцию. Эти более развитые и современные виды мелкого капиталистического предпринимательства порождают и новые формы союза и борьбы с капиталистической фабрикой. Это объясняет многое в отношениях различных слоев национальной буржуазии на настоящем этапе ее существования.

Современные мелкие капиталистические заведения сосредоточиваются в городах, ощутимо влияя на классовую структуру городского населения. Сами они крайне пестры по своим размерам. Иллюстрацией могут служить приводимые ниже данные экономического обследования мелкой промышленности в районе Калькутты, организованного Статистическим бюро штата Западная Бенгалия в 1953 г.[17]:

Группа предприятий по средней величине активов (рупии)	Число предприятий
До 500	460
501— 1 500	10 132
1 501— 5 000	2 434
5 001— 10 000	13 704
10 001— 25 000	3 283
25 001— 50 000	409
Свыше 50 000	6

Всего насчитывалось 30 428 мелких предприятий, которые потребляли сырья на 355 млн. рупий и выпускали готовую продукцию на 540 млн. рупий. На них было занято 121,5 тыс. человек: 48,7 тыс. — члены семей владельцев предприятий, а остальные — наемные рабочие.

Появление новых капиталистических заведений в разных штатах происходит неравномерно. В Пенджабе за несколько лет их возникло 26 тыс.[18], в других штатах в первые годы независимости — значительно меньше.

[17] «The Eastern economist», 8.X.1954, p. 593.
[18] «Industrieal India», (Bombay), 1957, № 6, p 19

Не подлежит сомнению, что основные перспективы развития мелкого капиталистического предпринимательства в области промышленности (в сфере торговли оно представлено торговцами, производящими операции с новой для Индии индустриальной продукцией, например владельцами бензоколонок) связаны с новыми отраслями. Рост капитализма вширь на нижнем этаже частнокапиталистического предпринимательства пойдет именно по этому пути. Не случайно предпринимателей старых отраслей мелкой промышленности призывают перейти к выпуску новых товаров. Так, министр промышленности рекомендовал владельцам знаменитых заведений по производству бронзовых изделий в Бенаресе и Мирзапуре переключиться на изготовление электротоваров[19].

Забегая несколько вперед, следует сказать, однако, что характер и новизна дела определяют необходимость ощутимой государственной поддержки. Она выражается не только в финансовой помощи и технической консультации, но и в образовании специальных «промышленных поселений»[20], где государство создает, так сказать, всю нужную инфраструктуру (здания, дороги, ремонтные мастерские и т. п.). До середины 1961 г. в разных частях страны было основано 75 подобных поселений, в 56 из них имелось 1127 отдельных производственных единиц, где работали 13,4 тыс. человек[21]. Через год должно быть закончено создание еще 45 промышленных поселений[22].

Таким образом, если в большинстве старых отраслей мелкой промышленности государственная поддержка в виде защитительных мер и различных преференций необходима для существования и развития низших форм капиталистического предпринимательства, то в новых без нее немыслимы их массовое возникновение и быстрый рост.

2. Развитие капитализма вглубь. Концентрация производства и капитала

Развитие капитализма в условиях сохранения огромных пластов докапиталистических укладов (в первую очередь мелкотоварного) всегда выражалось в разнообразном сочетании его роста как вширь, так и вглубь. В независимой Индии темпы роста частнокапиталистического предпринимательства повышаются в обоих направлениях. Первое ведет к увеличению низших форм капиталистического предпринима-

---

[19] «The Times of India», 30.V.1960, p. 1.

[20] «Report of the village and small scale industries (Second five year plan) committee, October 1955», Delhi, 1956.

[21] В 1960/61 г. продукция 790 производственных единиц оценивалась в 142,5 млн. рупий.

[22] «Commerce», 2.XII.1961, p. 1029.

тельства, численности низшего слоя национальной буржуазии и рядов нефабричного пролетариата. Второе — к укреплению современного капиталистического производства, к усилению позиций средней и особенно крупной национальной буржуазии, а также росту численности квалифицированного фабричного (и иного) пролетариата и современных средних слоев буржуазного общества.

Своеобразие этих двух направлений эволюции капитализма в Индии наших дней не может быть показано без привлечения минимального, но все же значительного цифрового материала.

Начнем с общей картины развития частнокапиталистического предпринимательства в сфере материального производства, представление о которой дают цифры, приведенные в табл. 55. Она в первую очередь демонстрирует нарастание темпов капиталистического развития и расширение сферы его деятельности. Одновременно менялась и внутренняя структура современного капиталистического предпринимательства. Происходила консолидация разрозненных в колониальный период его отдельных участков и «вызревание» более крупного бизнеса. Кривая роста капитализма вглубь становилась все круче. Коснемся сперва показателей в сфере производства.

К моменту выхода страны на путь независимого существования в фабрично-заводской промышленности, как уже говорилось в седьмой главе, была достигнута высокая (по сравнению с западными государствами — на очень узкой основе) степень концентрации производства. В последующие годы шло как увеличение числа фабрик, так и выделение крупнейших из них.

Следовательно, процессы роста капитализма вширь и вглубь переплетаются на всех этажах фабричного капиталистического предпринимательства, происходит усиление верхнего слоя низшей, а также средней и крупной групп национальной буржуазии.

Общую тенденцию концентрации производства позволяют проследить материалы ежегодных промышленных переписей.

Данные табл. 56 показывают рост числа фабрик во всех группах, но рост далеко не равномерный. Фабричные предприятия с числом рабочих до 100 в целом принадлежат наиболее преуспевшей части низшего слоя национальной буржуазии. Однако, несмотря на значительные внутренние изменения (за счет возникновения предприятий в новых отраслях и разорения в старых), рост этого слоя буржуазии был медленным. Фабрики с числом рабочих от 100 до 500 — экономическая база преимущественно той части среднего слоя национальной буржуазии, которая действует в промышленности.

Таблица 55

Индекс промышленного производства, промышленных прибылей, величина прироста капитала акционерных компаний и размеры доходов в акционерном секторе*

Год	Общий индекс промышленного производства	Процент роста к предшествующему году	Общий индекс прибылей до выплаты налога (1950 г.=100)	Капитал, полученный от эмиссии новых ценных бумаг (млн. рупий)**	Продукция акционерного сектора (млн. рупий)
1951	100		132,4	79	5 840
1952	103,6	3,6	86,6	47	8 110
1953	105,6	1,9	100,9	125	8 470
1954	112,9	6,9	121,6	332	9 210
1955	122,4	8,4	150,1	262	10 420
1956	132,6	8,3	167,2	451	11 790
1957	137,3	3,5	133,7	249	11 980
1958	139,7	1,7	151,7	259	
1959	151,9	8,7		432	
1960***	167,7	10,4		321	
Всего за 1951—1955 гг.				845	
Январь 1956 — июнь 1960 г.				1 711	
Январь 1951 — июнь 1960 г.				2 556	

* «Reserve bank of India bulletin», February 1961, pp. 175, 179; «Commerce», 17.II.1962, p. 299.

** Данные относятся к публичным акционерным компаниям в частном секторе, кроме страховых и финансовых институтов. Учитывается иностранный капитал. В данные за 1951—1955 гг. не включены сведения о тех выпусках новых бумаг, когда сумма была ниже 500 тыс. рупий.

*** Январь — июнь.

Численность и влияние этого слоя заметно увеличились после достижения независимости.

Следующая группа фабричных предприятий (число рабочих от 500 до 1000) — основа существования промышленной части крупной индийской национальной буржуазии. Рост ее заметен еще более. Но пальма первенства досталась ее верхнему слою, контролирующему гигантские по индийским масштабам фабрики (число рабочих свыше 1000). В 1947 г. таких предприятий (учтенных переписью) было 351, или 7%, на них было занято 67,1% рабочих и приходилось 43,4% общей валовой продукции (3,7 млрд. из 7,4 млрд. рупий). В 1957 г. число их достигло 506, однако доля в общей численности предприятий почти не изменилась, составив 7,5%; удельный вес рабочих, занятых на них, поднялся до 68,4%; эти заводы дали 53,7% всей валовой продукции (9,7 млрд. из 17,2 млрд. рупий)[23].

[23] A. Roy, *Big business under Congress raj*, p. 4.

Таблица 56

Концентрация производства в основных отраслях фабрично-заводской промышленности Индии (по данным о числе рабочих) в 1953 и 1957 гг.*

Группы предприятий по числу рабочих	1953 г.				1957 г.			
	Предприятия		Рабочие		Предприятия		Рабочие	
	число	%	тыс.	%**	число	%	тыс.	%**
До 100	4 952	77,3	133	9,8	4 969	73,2	166	9,9
100—499	787	12,3	144	9,8	1 016	15,0	188	11,2
500—999	207	3,2	133	9,0	289	4,3	176	10,5
Свыше 1 000 . . .	454	7,2	1 052	71,4	506	7,5	1 147	68,4
Всего . .	6 400	100,0	1 462	100,0	6 780	100,0	1 677	100,0

* «Census of Indian manufacture, 1953, 1957», — «The Eastern economist», 26.IV.1956, p. 662; A. Roy, *Big business under Congress raj*, New Delhi, 1961, p. 5.

** Процент к общему числу рабочих, занятых на предприятиях данной группы.

Развитие отдельных отраслей фабрично-заводской промышленности и концентрация производства в них происходят неравномерно.

О темпах капиталообразования в «традиционных» отраслях экономики дают возможность судить следующие цифры (1950 г.=100)[24].

	1951 г.	1955 г.	1957 г.	1959 г.
Хлопчатобумажная промышленность	106,3	114,2	119,3	120,3
Сахарная промышленность	107,6	126,1	144,4	129,3
Чайные плантации	101,9	129,3	132,9	142,9
Кофейные и каучуковые плантации	110,6	132,0	139,0	142,9
Бумажная промышленность	110,5	167,2	187,2	219,2
Джутовая промышленность	106,7	110,7	101,2	111,1
Угледобыча	103,1	113,1	118,8	123,8
Черная металлургия	106,3	149,3	249,1	275,1
Цементная промышленность . . .	104,6	136,6	172,0	206,1

Старейшая отрасль фабричного производства — хлопчатобумажная — развивалась в целом медленно, и, хотя величина валового основного капитала в ней повысилась с 2,4 млрд. до 3,5 млрд. рупий, прирост чистого основного капитала происходит очень слабо (в 1958 г. он даже абсолютно сократился на 123,6 млн. рупий)[25]. Это результат сильного износа оборудования многих фабрик. Об остроте проблемы амортизации можно судить по подсчетам средств, необходимых для

[24] «Commerce», 17.II.1962, p. 299.

[25] «Commerce», 13.I.1962, p. 68.

Концентрация производства в хлопчатобумажной (по числу

Группы фабрик по числу веретен (тыс.)	Число					
	Ахмадабад		Бомбей (город)		Бомбей (штат)	
	1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.
Меньше 15	8	5	3	—	19	15
15—30	44	33	8	6	21	23
30—45	13	20	33	16	3	3
45—60	3	3	12	16	4	7
60—80	—	3	11	11	1	1
80—100	—	—	3	4	—	1
Свыше 100	1	1	1	3	1	—
Всего .	69	65	61	56	49	50

* Подсчитано на основании данных о хлопчатобумажных фабриках, stry, annual», за 1947/48 и 1956/57 гг.

модернизации этой отрасли. По данным авторитетной комиссии, на нее потребуется 1,8—2 млрд. рупий[26].

Все же хлопчатобумажная промышленность развивается, хотя и очень неравномерно (особенно в «территориальном» разрезе). Последнее отражает одну из сторон как неравномерности роста капитализма по штатам, так и концентрации капитала в них, (табл. 57).

Ее данные прежде всего свидетельствуют о росте числа предприятий. Он преимущественно отмечался в штате Мадрас и других местах Южной Индии, а также в Западной Бенгалии. В остальных штатах наблюдался застой (Мадхья Прадеш, в значительной мере Уттар Прадеш и др.). В штате Бомбей, где сосредоточивалась основная масса фабрик, в городах Бомбей и Ахмадабад число хлопчатобумажных предпредприятий сократилось, но процесс концентрации производства нарастал.

Следовательно, в одних капиталистически более отсталых районах преобладало развитие капитализма вширь, в других — вглубь. Однако в целом концентрация производства в хлопчатобумажной промышленности увеличилась. Здесь издавна существовали отдельные объединения фабрикантов, особенно мощные в Бомбее и Ахмадабаде, но единой организации до последнего времени не было. Этим хлопчатобумажная промышленность заметно отличалась от прочих отраслей.

[26] «The Times of India», 26.V.1960, p. I

Таблица 57

промышленности в 1947 и 1956 гг. рабочих веретен)*

фабрик

Мадрас (штат)		Уттар Прадеш		Западная Бенгалия		Мадхья Прадеш		Вся Индия	
1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.	1947 г.	1956 г.
28	34	6	5	8	13	2	2	94	100
20	38	9	11	5	9	5	6	138	157
6	13	2	4	3	3	2	1	59	73
1	3	3	2	2	1	1	1	29	38
1	2	1	1	—	1	—	—	15	20
—	—	1	1	—	—	—	—	4	6
3	3	1	1	—	—	1	1	8	9
59	93	23	25	18	27	11	11	347	403

приведенных в приложении к ежегоднику «The Indian cotton textile indu-

Усилившаяся концентрация производства явилась одной из важных причин, позволивших создать в марте 1958 г. «Индиан котн миллз федерейшн» — отраслевую ассоциацию хлопчатобумажных фабрикантов, первым председателем которой стал известный ахмадабадский магнат Кастурбхой Лалбхой[27].

В сахарной промышленности — второй по величине отрасли легкой промышленности — рост идет несколько быстрее, но в целом эволюционно (средними темпами). Период «бури и натиска» 30-х годов уже не повторился, хотя на юге страны увеличение числа сахарных заводов значительное. К середине 50-х годов заметно усилилась и концентрация производства (табл. 58).

Если эти цифры сравнить с цифрами, приведенными в шестой главе, то окажется, что в 1933/34 г. из 115 сахарных заводов всего четыре обладали мощностями по переработке свыше 900 *т* сахарного тростника в день, в 1946/47 г. таких предприятий было 47, а в 1955/54 г. — уже 61. В 1933/34 г. на долю этой группы приходилось 10% всех производственных мощностей сахарной промышленности, в 1946/47 г. — 49,5, а в 1953/54 г. — 58,7%. По имеющимся сведениям, к 1961 г. 10 сахарных заводов из 171 обладали производственной мощностью ниже 500 *т* в день, 87 — от 500 до 1000, 63 — от 1000 до 2000; 9 — от 2000 до 3000 и 2 — от 3000 до 4000 *т*[28].

[27] «The Eastern economist», 2.III.1958, p. 135.
[28] «Commerce», 2.XII.1961, p. 1042.

Таблица 58

Концентрация производства в сахарной промышленности в 1946/47 и 1953/54 гг.* (по производственной мощности)

Группы заводов по дневной производственной мощности (переработка сахарного тростника) (*т*)	1946/47 г.				1953/54 г.			
	Число предприятий	Процент к общему числу	Дневная производственная мощность (*т*)	%	Число предприятий	Процент к общему числу	Дневная производственная мощность (*т*)	%
До 100	9	5,2	689	0,5	8	4,9	589	0,4
100 — 300	14	9,1	3 355	2,7	12	7,4	2 460	1,7
301 — 600	20	13,0	9 446	7,5	24	14,8	12 701	9,0
601 — 900	64	41,6	50 229	39,8	56	34,7	42 555	30,2
901 — 1500	37	24,0	43 362	34,4	50	31,0	56 095	39,8
Свыше 1500	10	7,1	18 969	15,1	11	7,2	26 528	18,9
Всего	154	100,0	126 050	100,0	161	100,0	140 928	100,0

* Подсчитано на основании данных, приведенных в приложениях к ежегодникам «Indian sugar industry, annual» (Bombay).

Это позволяет утверждать, что концентрация производства увеличилась в еще большей степени.

Цементная промышленность, имеющая в сравнении с любой из существующих в Индии отраслей первого подразделения наибольшее число крупных предприятий, развивалась гораздо быстрее, чем сахарная, демонстрируя уже не средние, а высокие темпы прироста. В 1950/51 г. действовал 21 завод с ежегодной производственной мощностью 3,3 млн. *т*, а на 1 апреля 1961 г. их было уже 34, причем производственная мощность почти втрое превышала уровень 1950/51 г., достигнув 9,5 млн. *т*; общие капиталовложения составили 620 млн. рупий, а численность рабочих достигла 37,3 тыс.[29]. Одновременно увеличивалась и концентрация производства (табл. 59).

За пять лет (1950/51—1955/56) число цементных заводов с производственной мощностью свыше 200 тыс. *т* в год увеличилось с 7 до 10, а их доля во всей мощности цементной промышленности поднялась с 57,7 до 59,9%. Если в сахарной промышленности концентрация производства в указанные промежутки времени осуществлялась преимущественно за счет укрупнения работающих предприятий, то в цементной

[29] «Commerce», 11.XI.1961, p. 893.

это происходило и в результате строительства новых крупных заводов.

В Индии появились и такие отрасли частнокапиталистического предпринимательства, в которых темпы развития выше, концентрация производства больше и изменение в соотношении сил отдельных заводов резче, чем даже в цементной промышленности. Скачкообразность в развитии отдельных участков индийского капитализма не исчезает, а усиливается, сказываясь в первую очередь в новых отраслях, куда интенсивно идет перелив местного капитала.

Таблица 59

Концентрация производства в цементной промышленности в 1950/51 и 1955/56 гг.* (по производственной мощности)

Группы заводов по годовой производственной мощности (тыс. *т*)	1950/51 г.				1955/56 г.			
	Число заводов	Процент к общему числу	Производственная мощность предприятий группы (тыс. *т*)	%	Число заводов	Процент к общему числу	Производственная мощность предприятий группы (тыс. *т*)	%
До 100	8	38,1	492	15,0	8	29,7	539	10,9
100 — 200	6	28,6	895	27,3	9	33,3	1445	29,3
200 — 300	5	23,8	1215	37,0	6	22,2	1527	30,9
Свыше 300	2	9,5	680	20,7	4	14,8	1420	28,9
Всего	21	100,0	3282	100,0	27	100,0	4931	100,0

* «Programmes of industrial development 1956—1960», Delhi, 1956, p. 300. — Проценты подсчитаны нами.

Одним из самых последних примеров подобной скачкообразности служит производство каустической соды. Промышленное изготовление этого продукта особенно быстро увеличилось после введения в 1955 г. таможенного протекционизма. Если в 1955 г. насчитывалось 12 предприятий (семь, выпускавших каустическую соду для продажи, и пять — для собственного потребления), то в 1961 г. — уже 18 (соответственно 11 и 7), причем рост производства сопровождался быстрой его концентрацией. Возникли новые «лидеры». Монополия Джайн ввела в строй крупнейший завод в г. Сахупураме (штат Мадрас) — «Дхрангадхра кемикл уоркс» (мощностью около 30 *т* каустической соды в год). С 1958 по 1961 г. общая установленная мощность предприятий более чем удвоилась (с 68,3 тыс. до 143,9 тыс. *т*)[30]. Соотношение сил отдель-

[30] «Commerce», 2.XII.1961, p. 1050.

ных предприятий менялось очень быстро, скачкообразно (табл. 60).

Таблица 60

Производство каустической соды в 1958—1961 гг.*

Компания**	Установленная производственная мощность (*т*)	
	1958 г.	1961 г.
Для продажи		
Химический метод получения каустической соды		
«Тата кемиклз» (Митхапур)	6710	7 400
«Сауращтра кемиклз» (Порбандар)	—	26 900
Электролитический метод получения каустической соды		
«Дхрангадхра кемиклз» (Сахупурам)	—	29 200
«Д. С. М. кемиклз уоркс» (Дели)	9 390	13 000
«Траванкур-Кочин кемиклз» (Алвайи)	6 710	10 000
«Алкали энд кемикл корпорейшн» (Калькутта)	5 370	7 800
«Меттур кемиклз» (район Меттурской плотины)	5 260	7 400
«Тата кемиклз» (Митхапур)	3 350	3 700
«Калико миллз» (химические цеха, Бомбей)	3 660	3 700
«Калико миллз» (химические цеха, Ахмадабад)	2 350	2 600
«Хиндустан хэви кемиклз» (Калькутта)	2 080	2 200
«Д. К. кемиклз» (Бомбей)	—	1 100
Всего	44 880	115 000
Для собственного потребления (8 предприятий)	23 390	28 900
Общий итог	68 270	143 900

* «Commerce», 2.XII.1961, p. 1050.

** Перечисляются компании, чьи заводы выпускали каустическую соду.

Как показывают данные табл. 60, увеличение произошло главным образом за счет ввода в строй двух новых заводов (принадлежащих известным группам крупной буржуазии), общая мощность которых превысила всю производственную мощность за 1958 г. Интенсивное строительство предприятий в этой отрасли химической промышленности продолжается. Десять существующих заводов уже получили разрешение расширить производственные мощности на 60 тыс. *т*. Кроме того, в течение текущего пятилетия (1961—1965) будет завершено сооружение еще 13 заводов — мощностью 130 тыс. *т*[31].

Химические предприятия, изготовляющие каустическую соду, обычно выпускают и другую химическую продукцию.

[31] «Commerce», 2.XII.1961, p. 1050.

Поэтому позиции старых компаний (например, «Тата кемиклз» и «Дхрангадхра кемиклз») были подорваны новыми «пришельцами» («Саураштра кемиклз» и «Саху кемиклз») и в других сферах производства. Последние в 1960 г. начали в широких размерах изготовлять и кальцинированную соду[32].

Процесс концентрации производства идет и в других отраслях промышленности первого и второго подразделений. Высокая степень концентрации характерна особенно для новых отраслей, в которых построены крупные государственные и частнокапиталистические предприятия. По подсчетам А. Роя, основанным на данных промышленной переписи 1957 г., значительную часть продукции ряда отраслей выпускали крупнейшие фабрики с числом рабочих свыше 1000 (табл. 61).

Таблица 61

Доля крупнейших фабрик в валовой продукции некоторых отраслей заводской промышленности*

Вид продукции	Всего предприятий	в том числе крупнейших	Доля продукции крупнейших предприятий в валовой продукции (%)
Крахмал	10	1	36,4
Мыло	28	2	68,8
Керамика	71	4	43,3
Спички	43	5	77,6
Шерстяные ткани	51	5	47,1
Химические товары	330	10	32,2
Алюминий	203	4	30,8
Чугун и сталь	132	9	85,6
Велосипеды	74	3	51,2
Швейные машины	21	1	87,1
Электрические вентиляторы (фэны)	21	1	23,2
Общее и электроэнергетическое машиностроение и т. п.	1326	34	32,5

* См. A. Roy, *Big business under Congress raj*, p. 6.

Степень концентрации в различных отраслях не является одинаково прочной, ибо производство было развито различно. Поэтому при преобладании на определенном отрезке времени развития капитализма вширь удельный вес крупнейших предприятий мог временно даже снижаться. В этом (в области концентрации капитала) проявляется одна из особенностей развития капитализма.

[32] «Commerce», 20.I.1962, p. 128.

Такова в кратких чертах картина развития современного капиталистического предпринимательства как вширь, так и вглубь в сфере фабричного производства.

Чтобы проанализировать другую сторону эволюции частнокапиталистического предпринимательства — концентрацию не производства, а капитала, — следует обратиться к материалам иного порядка.

В развитой частнокапиталистический сектор на апрель 1951 г. было вложено 14 720 млн. рупий производительного капитала, в том числе 11 100 млн. — в фабрично-заводскую промышленность, 1 млрд. — в плантации, 700 млн. — в энергетические предприятия, 1300 млн. — в автотранспорт, 320 млн. — в судоходство и авиацию и 300 млн. рупий — в добычу полезных ископаемых и т. д.[33].

О дальнейшем расширении производственной базы индийского частнокапиталистического предпринимательства свидетельствуют следующие цифры: чистые основные средства промышленных предприятий определялись на 1951 г. в 7,5 млрд., на 1956 г. — 11 млрд. и на начало 60-х годов — 20 млрд. рупий[34].

Наиболее обобщенным показателем роста частного предпринимательства является деятельность акционерных компаний. За 1918—1947 гг. число их увеличилось с 2713 до 21 853, оплаченный капитал поднялся с 1 млрд. рупий до 4,8 млрд., а за 1948—1951 гг. — соответственно с 22 675 до 28 532 и с 5,7 млрд. до 7,6 млрд. рупий[35]. Это свидетельствовало о стремлении индийского капитализма первоначально к развитию вширь. Затем усилилась и вторая тенденция (табл. 62).

Итак, за годы независимости оплаченный капитал акционерных компаний вырос в гораздо большей степени, чем за предшествующие три десятка лет капиталистического развития в условиях колониального ига. «Никогда развитие частной промышленности, — заявил в 1958 г. бывший министр финансов Т. Т. Кришнамачари, — не было столь разносторонним или заметным, как за последние десять лет»[36]. Обследование центрального банка продемонстрировало, что в 1951 г. ежегодное увеличение валового основного капитала частного сектора не достигало и 6%, а в 1957 г. оно составило до 16%[37]. Стоимость промышленной продукции, созданной в этом секторе, за 1951—1958 гг. более чем удвоилась[38].

---

[33] «The First five year plan», New Delhi, 1952, p. 32.
[34] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1094.
[35] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India,* Delhi, 1960, p. 8.
[36] «Speeches of T. T. Krishnamachari», New Delhi, 1958, p. 14.
[37] «Reserve bank of India bulletin», January 1959, p. 15.
[38] «The overseas Hindustan times», 23.IV.1959, p. 6.

Таблица 62

Акционерные компании в 1951—1961 гг.*

Год (на 31 марта	Число компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)
1951	28 496	7 491
1952	29 183	8 094
1953	29 267	8 478
1954	29 441	8 912
1955	29 571	9 149
1956	29 813	9 582
1957	29 283	10 050
1958	28 189	10 495
1959	28 376	10 856
1960**	26 796	11 247
1961**	25 971	11 794

* «Commerce», 9.XII.1961, p. 1094.—Кроме государственных компаний.
** Предварительные данные.

Происходит не только абсолютное, но и относительное усиление развитого частного предпринимательства, представленного преимущественно акционерными компаниями[39]. Доля их (исключая государственные) в общем национальном продукте составила в 1948/49 г. 8%, 1950/51 г. — 10, 1956/57 г. — 12 и 1957/58 г. — 13%[40]. Это показатель усиления не просто капиталистического уклада, а его современной части, связанной с фабричным (и аналогичным ему) предпринимательством.

Но в последнем совершаются важные изменения. Так, из табл. 62 видно, что с 1951 по 1956 г. рост акционерных компаний уменьшился, хотя оплаченный капитал повысился на 2 млрд. рупий. С 1956 г. подобная тенденция приобрела новое качество: число действующих компаний стало абсолютно и довольно значительно сокращаться (с 1956 по 1961 г. — почти на 4 тыс.), а оплаченный капитал быстро вырос (более чем на 2 млрд. рупий). Это отражало чрезвычайно серьезное явление и в экономической, и в политической жизни страны. В сфере современного бизнеса тенденция развития капитализма вглубь стала брать верх над тенденцией развития капитализма вширь. За первые пять лет было ликвидировано 4380 компаний (оплаченный капитал — 511 млн. рупий), а за

[39] В 1956 г. на их долю в 30 отраслях фабрично-заводской промышленности приходилось 92% всей продукции и 91% производительного капитала (R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, p. 2).
[40] Ibid., p. 3.

1956/57 — 1959/60 гг. — 7054 (оплаченный капитал — 500 млн. рупий)[41].

Развитие капитализма в Индии сопровождалось усилением конкуренции (общий закон капитализма), что приводило к банкротству акционерных компаний и их слиянию. Из зарегистрированных с начала века до 1960 г. 57 тыс. фирм выжило только 27 тыс. Сейчас число разоряющихся компаний начинает превышать число вновь образуемых.

В весьма ценной работе Р. Нигама и Н. Чаудхури содержатся интересные данные об общей тенденции процесса дальнейшей концентрации и централизации капитала.

Таблица 63

Акционерные компании в 1953 и 1958 гг.*

Группы компаний по величине оплаченного капитала (тыс. рупий)	1953 г.	1958 г.		
	число компаний	число компаний	оплаченный капитал (млн. рупий)	процент оплаченного капитала
Менее 500	26 236	24 823	1610	12,3
500 — 999	1 426	1 601	1009	7,8
1000 — 2 499	969	1 075	1570	12,0
2500 — 4 999	374	399	1339	10,3
5000 — 9 999	192	226	1509	11,5
Свыше 10 000	115	156	6026	46,1
Всего	29 312	28 280	13 063	100,0

* R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 14—15. — Проценты исчислены нами.

Как свидетельствует табл. 63, около 90% компаний — мелкие, и именно их число уменьшается; число компаний других групп, особенно тех, оплаченный капитал которых равняется 10 млн. рупий и выше (часть из них государственные), растет. Авторы не показали, каков удельный вес капитала каждой группы компаний в общем оплаченном капитале в 1953 г., но привели эти сведения за 1958 г.: 90% всех компаний сосредоточивали 12,3% оплаченного капитала, около 3% — примерно 68%, а менее 1% всех компаний — 46% всего оплаченного капитала. Колоссальная концентрация и централизация капитала!

Важные данные по интересующим нас процессам содержат периодические выборочные обследования финансового

[41] См. R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 46—47. — Нужно учитывать, что более четкие положения закона 1956 г. об акционерных компаниях повлекли ликвидацию ряда неэффективных фирм.

положения отдельных групп акционерных компаний, проведенные Резервным банком[42].

В 1956 г. в стране действовало около 30 тыс. юридически самостоятельных частнокапиталистических объединений в виде акционерных компаний. Они делятся на две группы — публичные и частные. В первых участвует несравненно больше индивидуальных акционеров; это более развитые и крупные компании. Основная сфера их деятельности — легкая промышленность, торговля и банки.

Материалы обследования свидетельствуют и о сильной концентрации капитала. На долю 1001 публичной акционерной компании (11% их общего числа) приходилось примерно 68% всего оплаченного капитала компаний этого типа. Различна и степень концентрации капитала в отдельных отраслях экономики, причем среди обследованных компаний существует своя иерархия и свои гиганты (табл. 64).

Следовательно, из 1001 анализируемой компании выделяется небольшая группа крупнейших фирм. На долю 840 обществ (85% компаний) с капиталом до 30 млн. рупий падало 5360 млн. рупий (38% капитала), а 94 компании (9%) с капиталом свыше 30 млн. рупий владели примерно 7,5 млрд. рупий (53% всего капитала). Масса прибыли и норма ее у крупнейших компаний были выше. На долю 94 фирм приходилось 740,5 млн. рупий прибыли (64%). Крупные фирмы обладают, естественно, большими возможностями для быстрейшего роста и обогащения, что ведет к дальнейшей концентрации капитала. «Крупные компании реинвестируют в производство бо́льший процент прибылей по сравнению с менее крупными компаниями и растут более быстрыми темпами»[43]. Последующее выборочное обследование 74 публичных компаний (из тех же 1001) показало, что темпы прироста их общих капиталов с 1956 по 1957 г. увеличились и составили 16,3% (с 1,55 млрд. до 1,8 млрд. рупий)[44].

Если суммировать данные отдельных обследований, то получим следующую убедительную картину общего роста этих компаний (табл. 65).

Табл. 65 демонстрирует быстрое усиление именно ведущих акционерных компаний: только за четыре года собственный капитал 1001 фирмы повысился на 1/3, а чистые активы поднялись наполовину. Феноменальны были размеры прибылей, особенно в 1959 г.

---

[42] О распределении акционерных фирм по отдельным отраслям экономики, а также о месте и удельном весе обследованных 1001 публичной и 333 частных компаний в 1956 г. см.: «Государственный капитализм в странах Востока», М., 1960, стр. 54—56.

[43] «Reserve bank of India bulletin», March 1959, p. 320.

[44] «Reserve bank of India bulletin», January 1959, p. 58.

Таблица 64

Концентрация капитала в частнокапиталистическом секторе в 1956 г.*

Группы компаний по размеру обще о капитала (млн. рупий)	Число компаний	Общий капитал (млн. рупий)	Прибыли до выплаты нал гов (млн. рупий)	Отношение валовой прибыли ко всему используемому капиталу (%)	Прибыли до выплаты налогов в процентах к оплаченному капиталу	Дивиденды по отношению к о лаченному капиталу (%)
0—5	456	1 110,6	68,7	10,5	20,8	7,7
5,1—10	202	1 483,1	99,3	8,2	19,2	7,7
10,1—15	118	1 462,7	76,0	7,1	16,5	7,1
15,1—20	74	1 301,2	91,9	8,7	24,4	8,8
20,1—25	33	715,0	46,2	7,3	18,0	6,7
25,1—30	24	647,8	44,1	8,0	21,7	8,8
30,1—50	50	1 878,9	168,0	9,9	30,1	9,3
50,1—100	29	1 996,1	178,0	9,5	27,9	9,3
Свыше 100	15	3 607,4	394,9	11,4	33,8	9,0
Всего	1001	14 202,8	1167,1	9,5	25,9	8,5

* «Reserve bank of India bulletin», March 1959, pp. 312—318.— Обследована 1001 акционерная компания.

Таблица 65

Капитал 1001 публичной акционерной компании в 1955—1959 гг.*

Статья баланса компаний (млн. рупий)	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	Рост к предшествующему году (%)				
						1956 г. (к 1955 г.)	1957 г. (к 1956 г.)	1958 г. (к 1957 г.)	1959 г. (к 1958 г.)	1959 г. (к 1955 г.)
Оплаченный капитал и свободные резервы (собственный капитал) на конец года	7470	8180	8680	9120	9760	9,5	6,1	5,0	7,0	30,6
Общая величина чистых активов на конец года	14340	16610	18570	19730	20720	15,8	11,8	6,2	5,0	44,5
Общие доходы (поступления) в течение года	16240	18590	20400	21260	22930	14,4	9,7	4,3	7,8	41,2
Прибыли до выплаты налога	1180	1310	1080	1210	1610	11,2	—17,7	12,2	33,5	37,2
Прибыли после выплаты налога . . .	680	720	560	650	1020	7,0	—22,0	15,1	57,6	51,4
Дивиденды	390	430	430	470	640	9,6	—	10,2	36,7	65,0

* «Reserve bank of India bulletin», September 1961, p. 1403.

Другое выборочное обследование, проведенное Резервным банком, — на сей раз 333 частных акционерных компаний (исключаются государственные и частные финансовые фирмы), на которые приходится около 30% всего оплаченного капитала компаний этой категории, — также свидетельствует об усилении крупного капитала (табл. 66).

Как видно из табл. 66, темпы возрастания капитала у 333 частных акционерных фирм были ниже, чем у 1001 публичных, но в последние годы их прибыли росли относительно быстрее.

Выборочное обследование финансового положения мелких, но все же самых значительных в своей группе, 668 публичных акционерных компаний (представляющих 26% оплаченного капитала всех компаний с оплаченным капиталом до 500 тыс. рупий)[45] показывает, что не только объем их деятельности относительно мал, но что и по темпам роста капитала и размерам прибылей они уступали двум предшествующим группам средних и крупных компаний (исключение составляли небольшие торговые компании, их операции увеличивались довольно значительно). Достаточно сказать, что отношение прибылей (после уплаты налога) к собственному капиталу в 1958 и 1959 гг. у 1001 фирмы составляло 7,1 и 10,5%, у 333 — соответственно 7,8 и 11,0%, а у 668 мелких фирм — 4,1 и 5,5%[46]. Разрыв в развитии различных типов капиталистического предпринимательства выступает очень отчетливо.

То, что концентрация производства ведет за собой концентрацию и централизацию капитала (которая развивается по своим относительно самостоятельным законам), подтверждается и данными по отдельным отраслям фабричной промышленности. Приведем характерное в этом отношении обследование Резервным банком положения 73 публичных акционерных компаний, контролирующих сахарные заводы и сосредоточивающих 79% оплаченного капитала аналогичных компаний этой отрасли (табл. 67).

Комментировать табл. 67 излишне. Математическая точность больших чисел неопровержимо доказывает неуклонное перемещение экономической мощи к крупным компаниям: в 1955 г. 19,2% всех фирм (с капиталом от 20 млн. рупий и выше) концентрировали 38% всего капитала, а в 1959 г. на долю 27,4% компаний этой группы приходилось уже 53,1% всего капитала. Естественно, что и прибыли крупнейших компаний абсолютно и относительно выше. Основные законы капитализма везде одинаковы. Индийские материалы подтверждают и эту очевидную истину.

---

[45] Без государственных, частных банковских и финансовых компаний.
[46] «Reserve bank of India bulletin», February 1962, pp. 171—178.

Таблица 66

Капитал 333 частных акционерных компаний в 1955—1959 гг.*

Статья баланса компаний (млн. рупий)	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	Рост к предшествующему году (%)				
						1956 г. (к 1955 г.)	1957 г. (к 1956 г.)	1958 г. (к 1957 г.)	1959 г. (к 1958 г.)	1959 г. (к 1955 г.)
Оплаченный капитал и свободные резервы (собственный капитал) на конец года	789	806	830	873	915	2,1	3,1	5,1	4,8	15,9
Общая величина чистых активов на конец года	1884	2076	2201	2219	2355	10,2	5,9	0,8	6,3	25,0
Общие доходы (поступления) в течение года	2466	2924	3145	3161	3348	18,6	7,6	0,5	5,9	35,8
Прибыли до выплаты налога	107	132	139	169	199	22,8	5,5	21,5	17,9	85,4
Прибыли после выплаты налога . . .	56	61	52	68	101	8,0	—14,0	30,5	48,3	79,7
Дивиденды	35	41	44	54	69	18,5	7,1	22,3	28,9	100,0

* «Reserve bank of India bulletin», November 1961, p. 1787.

Таблица 67

Концентрация капитала и величина прибылей в сахарной промышленности в 1955—1959 гг.* (млн. рупий)

Группы компаний по величине их чистых активов ** (млн. рупий)	1955 г.				1959 г.				Валовая прибыль за 1955–1959 гг.	
	Число компаний	%	Величина чистых активов	%	Число компаний	%	Величина чистых активов	%	сумма	отношение к чистым активам (среднегодовая, %)
0—5	8	11,0	31,7	3,3	4	5,5	14,7	1,2	16,5	7,0
5—10	27	37,0	209,1	22,0	23	31,5	170,6	14,4	86,5	7,4
10—15	13	17,8	159,5	16,8	16	21,9	197,0	16,6	78,6	8,2
15—20	11	15,1	189,7	19,9	10	13,7	174,5	14,7	98,5	9,8
20—30	11	15,1	264,6	27,8	14	19,2	353,2	29,7	166,5	10,6
Свыше 30	3	4,1	97,5	10,2	6	8,2	277,5	23,4	65,4	12,5
Всего . .	73	100,0	952,1	100,0	73	100,0	1187,5	100,0	512,0	9,4

* «Reserve bank of India bulletin», July 1961, pp. 1073—1075.
** Используемый капитал.

Огромные прибыли влиятельнейших компаний позволяют им развиваться быстрее (как за счет собственных, так и за счет заемных средств) и монополизировать выпуск новых ценных бумаг (акций, облигаций и т. п.), т. е. важнейшие источники получения капитала. Перелом в этом отношении также наметился в 1956 г. С января 1956 по июнь 1960 г. из 1711 млн. рупий капитала, полученного в 258 случаях путем выпуска новых ценных бумаг, 1 159 млн. рупий, или 68%, падали на 43 выпуска с эмиссией на сумму более 10 млн. рупий в каждом случае[47]. Таким образом, образование основной части нового капитала совершалось у этих компаний.

Показательно и отраслевое распределение капитала, полученного путем выпуска новых ценных бумаг. За тот же период из общей суммы 2556 млн. рупий 905 млн. были направлены в разные виды машиностроительной промышленности (включая производство чугуна и стали), 353 млн. — в нефтяную, 221 млн. — в химическую, 210 млн. — в хлопчатобумажную, 165 млн. — в цементную, 137 млн. — в электроэнергетику, 137 — в бумажную, а остальные — менее чем по 100 млн. рупий в каждую[48]. Следовательно, очевидна тенденция крупного капитала осваивать новые виды производства в некоторых отраслях первого подразделения.

В независимой Индии процесс концентрации капитала не ограничивается производством, он особенно быстро протекает в сфере банковского дела. Число коммерческих банков с марта 1952 по март 1961 г. сократилось с 534 до 345, но общие активы выросли с 11,2 млрд. до 22,6 млрд. рупий, а депозиты — с 8,4 млрд. до 18,5 млрд. рупий[49]. Особенно быстро увеличивалась финансовая мощь крупных, списочных банков. В 1956 г. их депозиты (исключая суммы, полученные за реализацию американского продовольствия) составили 10,5 млрд., в 1960 г. — 15,7 млрд. рупий[50]. В августе 1960 г. 94 списочных банка концентрировали 97,5% всех депозитов, а 251 других — всего 2,5%. В начале 1962 г. общие депозиты 89 списочных банков (их число к этому времени сократилось) достигли 17,5 млрд. рупий (причем индийские сосредоточивали 87%, а иностранные — 13% всех депозитов)[51]. В современном банковском деле в отличие от многих других отраслей экономики развитие капитализма вглубь возобладало.

Крупнейшие из крупных банков шли по темпам роста впереди остальных. Депозиты девяти индийских банков — «Аллахабад бэнк», «Бэнк оф Барода», «Бэнк оф Индиа»,

---

[47] «Reserve bank of India bulletin», February 1961, p. 171.
[48] Ibid., p. 179.
[49] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 418.
[50] «Reserve bank of India bulletin», August 1961, p. 1220.
[51] «Commerce», 27.I.1962, p. 152.

«Сентрал бэнк оф Индиа», «Индиан бэнк», «Пенджаб нэшнл бэнк», «Стейт бэнк» (до 1954 г. частный «Империэл бэнк», а сейчас государственный), «Юнайтид бэнк оф Индиа», «Юнайтид коммёршл бэнк» — за 1951—1957 гг. поднялись с 5166,6 млн. (62,9% всех депозитов списочных банков) до 8761,9 млн. рупий (65%), остальных списочных банков — с 1393,1 млн. (17%) до 2660,4 млн. рупий (19,8%), а иностранных — с 1656,5 млн. (20,2%) до 2053,8 млн. рупий (15,2%)[52]. Примечательным было возрастание доли вкладов правительственных и полуправительственных организаций в общей сумме депозитов с 8 до 17%. Крупные вклады помещались в девяти ведущих банках, что приводило к дальнейшей концентрации капитала в них. В начале 1962 г. последние сосредоточивали уже 77% всех депозитов этих банков[53]. В других списочных банках помещались сравнительно мелкие вклады из глубинных районов страны.

В годы независимости существенно меняется и направление банковских ссуд. Абсолютно и относительно растут займы промышленности: в 1951 г. они составили 33,5%, а в 1958 г.—47,9% всех банковских ссуд. Позже удельный вес этих займов продолжал повышаться и на апрель 1961 г. достиг 6856,3 млн. рупий (52,5%). Примерно 95% ссуд приходилось не на мелкую, а на крупную промышленность. Кредитование торговли в абсолютных цифрах также возросло (до 4084,4 млн. рупий), но ее относительная доля сократилась (до 31,3%)[54]. Усиление связей ведущих банков с промышленностью — важное свидетельство консолидации основных «отраслевых групп» местного капитализма и новых явлений в его развитии.

Это новое сказывается в росте удельного веса отраслей первого подразделения в ссудных операциях списочных банков. В апреле 1961 г. на долю хлопчатобумажной промышленности (включая очистку хлопка и другие подготовительные процессы) падало 1450,8 млн. (или 11,1% всех ссуд банков), машиностроения (тяжелого и легкого) — 1096,2 млн. (8,4%), сахарной (в том числе производство гура) — 1007,9 млн. (7,7%), черной металлургии (чугун и сталь) — 339 млн. (2,6%), плантаций — 329 млн. (2,6%), химической — 330,1 млн. (2,5%), джутовой — 320,8 млн. (2,5%) и т. д.[55].

В торговле авансы получает преимущественно оптовая, т. е. крупная. На финансирование торговли сельскохозяйственными продуктами приходится 1430,2 млн. рупий (10,8%),

---

[52] «Reserve bank of India bulletin», July 1958, p. 774.
[53] «Commerce», 27.I.1962, p. 152.
[54] «Reserve bank of India bulletin», October 1961, p. 1619.
[55] Ibid., p. 1621.

причем хлопком-сырцом — 496,7 млн. (3,8%), зерновыми — 265,3 млн. (2,0%) и масличными — 202 млн. рупий (1,5%). Кредитование оптовой торговли промышленными товарами выражается в сумме 2100,1 млн. (16,0%). Здесь «лидирует» оптовая торговля тканями — 747,4 млн. (5,7%) и изделиями из металла, включая оборудование, — 540,4 млн. (4,1%). Из общей суммы кредита «финансовым институтам» шроффам доставалось 172,1 млн. рупий (1,3%)[56].

Эти сухие на первый взгляд цифровые данные позволяют сделать важнейшее заключение о том, что операции банковской системы Индии стали составной частью кругооборота индийского промышленного капитала, т. е. что она базируется в основном на капиталистическом производстве и торговле и обслуживает их. Однако степень «капиталистической зрелости» у фабричной клиентуры выше, чем у торговой, — из всех банковских ссуд промышленности на долю акционерных компаний приходилось 82,4%, а оптовой торговли — лишь 29,7%[57].

Банковские ссуды стали очень существенным источником капитала для фабричной промышленности. Обследование тех же компаний (1001) показало, что с 1955 по 1959 г. общая величина ссуд банков этим фирмам увеличилась с 1395 млн. до 2608,6 млн. рупий. Иными словами, объем ссуд возрастал быстрее, чем общий капитал фирм[58]. Балансы 812 компаний (входящих в 1001) вскрывают еще более любопытный факт — 41,3% своих средств они получали из внешних источников, причем половина (47,3%) поступала в виде банковских ссуд[59].

Особенно велико участие банков в финансировании новых крупных акционерных компаний. Так, в 227 компаниях, возникших в 1950—1955 гг., заемные средства (прежде всего от банков) играют большую роль в финансировании их делового роста[60]. Банковский кредит им поднялся с 347,4 млн. рупий в 1955 г. до 632,8 млн. в 1956 г. Это составило 31% всего увеличения их капитала[61].

Однако списочные банки стали важнейшим источником только оборотного капитала для промышленных компаний. Долгосрочное кредитование фабрик, как и современного предпринимательства в целом, еще незначительно, хотя и здесь налицо тенденция к росту. Так, банковские вложения в акции и облигации акционерных компаний поднялись с 112,2

---

[56] Ibid., p. 1622.
[57] Ibid., p. 1620.
[58] «Reserve bank of India bulletin», September 1961, p. 1436.
[59] «Reserve bank of India bulletin», February 1962, p. 209.
[60] «Reserve bank of India bulletin», June 1958, pp. 677—678.
[61] Ibid., p. 680.

млн. в 1956 г. до 237,6 млн. рупий в 1959 г., т. е. более чем удвоились, но в процентном отношении составили лишь 2,7 от всех инвестиций банков (как и раньше, основная часть их приходится на государственные ценные бумаги, которые в 1959 г. составили 87,7%)[62]. Рост мощи численно сокращающейся группы банков позволяет им извлекать огромные доходы (подробнее об этом будет сказано ниже).

Вывод из того материала, который приведен в данном параграфе, заключается в следующем: достижение независимости и переход государственной власти в руки национальной буржуазии создали благоприятные политические условия для развития всех видов капиталистического предпринимательства. Однако в силу неизбежных законов капитализма более крупное капиталистическое предпринимательство развивается быстрее, и в некоторых отраслях экономики уже сейчас появилась тенденция к абсолютному уменьшению числа самостоятельных капиталистических единиц хозяйствования.

Поэтому, с одной стороны, наблюдается расширение всех видов капиталистического бизнеса, с другой — они начинают все больше «мешать» друг другу. Растет конкуренция. Соответственно меняется соотношение сил у отдельных слоев национальной буржуазии, что порождает изменения в характере и формах связи и борьбы между ними. Все это происходит на расширяющейся базе противоречий между трудом и капиталом — важнейшем результате капиталистического развития.

3. Усиление индийского монополистического капитала и его специфика

К моменту достижения независимости национальная буржуазия стала ведущей силой среди индийских имущих классов. Особенности национально-освободительной борьбы привели представителей буржуазии к руководству движением и к государственной власти. Однако и за годы независимости капиталистическое развитие в стране еще далеко не достигло такого уровня, когда можно говорить, что обуржуазивание других имущих классов или их прослоек в основном закончилось (хотя оно, безусловно, ускорилось). Процесс формирования индийской буржуазии не завершен, а продолжается. Он неразрывно связан с развитием капитализма и определяется последним.

Новые инвестиции частного предпринимательства (капитализация собственных и заемных капиталов) в фабрично-

[62] «Reserve bank of India bulletin», September 1960, p. 1327.

заводскую промышленность — убедительное свидетельство ускорения роста капитализма и укрепления экономической мощи индийской национальной буржуазии. Увеличение капиталистической собственности в результате притока новых денежных капиталов в сферу промышленного производства свидетельствует о том, что тенденция к переводу части накоплений ростовщиков, торговцев-посредников, состоятельных слоев интеллигенции и помещиков в промышленное производство, существовавшая еще в колониальный период, в новых условиях усиливается. В суверенной Индии государство не тормозит, как было во время империалистического господства, а поощряет перелив капиталов в промышленность. С точки зрения социальной это означает, что ряды национальной буржуазии продолжают пополняться выходцами из других имущих классов или прослоек индийского общества.

Одна из особенностей развития капитализма в колониальной стране заключалась в существовании двух видов капиталистической собственности, принадлежавшей: а) иностранным, преимущественно английским, дельцам и б) индийским предпринимателям. Если тогда господствующее положение в экономике занимали английские монополии, то после вступления Индии на путь самостоятельного развития обстановка изменилась: на первый план вышло местное капиталистическое предпринимательство. Теперь именно его нужды во все большей мере определяют эволюцию капитализма в стране.

Однако сама эволюция, а следовательно, и изменения в деятельности национальной буржуазии совершались, как было показано выше, неравномерно (по двум направлениям). Кроме того, хронологически можно выделить два периода в развитии индийского капиталистического предпринимательства. Первый, начавшийся в период войны, продолжался и после достижения независимости и закончился примерно к середине 50-х годов. В этот период преобладало укрепление местного капитала за счет его развития вширь в уже существовавших отраслях современного бизнеса и создания мелких заведений в новых отраслях. Старые группировки, как и новые разбогатевшие слои буржуазии, мыслили расширение своей деятельности преимущественно по линии отраслей второго подразделения и приобретения действующих британских компаний. «Примечательным сдвигом в экономике Индии с момента независимости, — отмечалось в органе федерации индийских промышленников журнале «Индастриэл Индиа», — явился осуществлявшийся в больших масштабах переход промышленных и коммерческих предприятий, давно созданных британскими коммерсантами, в собственность ин-

дийцев»[63]. Основная часть английских предприятий была приобретена представителями крупной индийской национальной буржуазии. «За последние годы, — подтверждал «Коммерс», — сменилось руководство многих компаний. В ряде случаев это было вызвано стремлением иностранных инвесторов репатриировать свой капитал из Индии»[64]. Значительное число джутовых и хлопчатобумажных фабрик, сахарных заводов, чайных плантаций и некоторых иных фирм, особенно в Северной и Западной Индии, перешло в руки крупной местной буржуазии[65]. Это был специфический путь укрепления индийской буржуазии не через образование новых предприятий, а в результате перераспределения собственности действующих компаний между местной и иностранной буржуазией. В традиционных сферах частнокапиталистического предпринимательства позиции первой усиливались за счет оттеснения второй.

В независимой Индии этот переход осуществлялся, как правило, в форме выкупа. Подобный рост индийской частнокапиталистической собственности в условиях слаборазвитой экономики нельзя не признать внутренне противоречивым.

С одной стороны, выкуп — важный метод проникновения денежных накоплений небуржуазных слоев имущих классов или прослоек в сферу промышленного и иного капиталистического предпринимательства — влек за собой обуржуазивание последних. Тем же путем осуществлялось и расширение деятельности уже сложившихся групп национальной буржуазии. В целом такой процесс свидетельствует о росте индийского капитализма.

С другой стороны, этот процесс отражал его слабые стороны, коренящиеся в общей отсталости народного хозяйства, в его полуколониальной структуре. Огромные денежные капиталы, накопленные в годы второй мировой войны буржуазией и другими состоятельными классами, не могли быть в полной мере быстро использованы для основания большого числа новых промышленных предприятий. Этому мешали, например, отсутствие развитой машиностроительной промышленности и необходимого комплекса смежных отраслей производства, нехватка сырья, недостаток инженерно-технических кадров и другие факторы, порожденные колониальным прошлым.

Поэтому, несмотря на то что приобретение английских

---

[63] «Industrial India», November 1957, p. 55.

[64] «Commerce», 13.XII.1958, p. 951.

[65] Подобные явления наблюдались и на юге страны, хотя и несколько позднее. Мадрасский делец С. Анантхарамакришнан, например, приобрел контроль над рядом британских торговых предприятий и превратился затем в главу новой монополистической группы.

компаний расширяло сферу деятельности индийского частнокапиталистического предпринимательства, оно отнюдь не знаменовало увеличение или укрупнение технико-экономической базы индийской промышленности. Кроме того, происходило временное сокращение ресурсов для инвестиций в новые отрасли фабрично-заводского производства, что не могло не замедлять экономическое развитие страны.

На этом этапе у значительной части национальной буржуазии (в том числе и у отдельных групп монополистической) наблюдалось нарастание противоречий с иностранным капиталом в борьбе за рынки для товаров легкой промышленности. Характерно заявление Ш. П. Джайна, сделанное им 7 июля 1953 г. Указав на рост производства в ряде отраслей, он подчеркнул, что «покупательная способность населения в настоящее время находится на таком низком уровне, что выпускаемые товары не могут быть потреблены. Следовательно, до тех пор пока покупательная способность не увеличится, не будет условий для дальнейшего роста производства в огромном числе отраслей... Сейчас расширение производства может идти только по линии выпуска тех товаров, которые ввозятся в страну и потребляются населением. Мы импортируем промышленную продукцию на 2500 млн. рупий, исключая материалы, необходимые для их производства... Но многие из этих товаров можно производить в нашей стране и тем самым увеличить занятость населения. Если исходить из того, что среднегодовая заработная плата одного рабочего составляет 1000 рупий, то изготовление товаров, ввозимых в страну, обеспечило бы работой 2,5 млн. человек»[66]. Однако у различных групп местной буржуазии, действующих в различных отраслях экономики, обострение этих противоречий происходило неодинаково.

В середине 50-х годов стала преобладать тенденция к развитию капитализма вглубь, что повлекло за собой серьезные сдвиги в местном предпринимательстве (о них шла речь в предшествующем параграфе) и вызвало некоторые изменения в сфере и формах противоречий с иностранным капиталом. В частности, временно ослабели противоречия между крупной буржуазией и иностранной. Сказалась двойственная «душа» национальной буржуазии (особенно этой ее части) — тяга к сотрудничеству с чужеземным капиталом на какой-то период взяла верх над борьбой с ним.

Таким образом, развитие капитализма в Республике Индии различными путями привело к росту индийского частнокапиталистического предпринимательства, к укреплению позиций национальной буржуазии, к увеличению ее численно-

[66] «The Eastern economist», 17.VII.1953, p. 117.

сти. Наряду с продолжающимся процессом консолидации и укрепления индийской национальной буржуазии в целом как единого класса, происходит более быстрое усиление буржуазии и особенно ее верхней, монополистической, прослойки. Капиталистический способ производства неизбежно вел к концентрации и централизации производства и капитала, что обусловливало неравномерность развития отдельных групп буржуазии и возникновения новых противоречий между ними.

Одной из существенных особенностей развития капитализма еще в колониальный период была высокая степень централизации капиталистического контроля и управления. Это находило свое конкретное выражение в засилье крупнейших управляющих агентств, главной формы действия английских и индийских монополий. В независимой стране возросла тенденция к развитию других форм образования монополистических группировок, но система управляющих агентств по-прежнему остается очень важным свидетельством мощи крупного, главным образом монополистического, капитала.

Большой интерес представляет официальное обследование управляющих агентств на 1954/55 г., проведенное Р. Нигамом и законченное в 1957 г. Оно показывало их засилье в современном частнокапиталистическом предпринимательстве страны. Надо помнить, что среди управляющих агентств имеются влиятельные английские фирмы. На указанную дату в Индии насчитывалось 29 625 акционерных компаний с оплаченным капиталом 9708 млн. рупий[67]. Под контролем 3944 управляющих агентств находилось 5055 компаний (т. е. 17,1%) с оплаченным капиталом 4654 млн. рупий (47,9%), если же исключить банковские, страховые и аналогичные компании, — то 17,7% всех компаний (50,4% всего оплаченного капитала). Агентства управляли 40,7% всех публичных компаний (66,3% оплаченного капитала этой группы) и 4,9% всех частных акционерных фирм (8,6% оплаченного капитала)[68]. Итак, они руководили наиболее крупными фирмами, особенно публичными.

Подавляющая часть агентств по-прежнему сосредоточивалась в трех штатах. В Западной Бенгалии их было 1601 (11 888 подконтрольных компаний с 3043 млн. рупий оплаченного капитала), в Бомбее — 835 (4901 компания с 3079 млн.

---

[67] Величина их вложений во все виды производственной деятельности, включая горнодобывающую промышленность и плантации, составляла 16—17 млрд. рупий (по первоначальной стоимости). Примерно 80% этой суммы приходилось на долю компаний, которые контролировались управляющими агентствами.

[68] Raj K. Nigam, *Managing agencies in India* (First round: basic facts), (S. a), (S. l.), p. 3.

рупий капитала) и в Мадрасе — 439 (2645 компаний с 640 млн. рупий капитала).

Статут самих управляющих агентств был различен: 2522 принадлежали отдельным лицам или товариществам (т. е. фирмам с ограниченным числом партнеров) и руководили 2771 компанией с 952 млн. рупий капитала, 1238 были частными акционерными обществами и контролировали 1780 компаний с 2550 млн. рупий капитала, 184 — публичными и управляли 504 компаниями с 1152 млн. рупий капитала. Первая группа агентств, как правило, представляет индийский средний и иногда крупный капитал; каждое агентство данной группы в среднем руководило 1,1 компании со средним оплаченным капиталом 343,5 тыс. рупий. Во второй группе также доминируют местные предприниматели, но повышается удельный вес крупного и монополистического капитала; среднее число их компаний — 1,4, капитал — 1432,5 тыс. рупий. В третью группу входят наряду с индийскими уже и английские монополии; среднее число компаний — 2,7, оплаченный капитал — 2286,7 тыс. рупий[69]. Подобное деление несколько условно, так как один монополист может контролировать несколько агентств, руководящих каждое одной фирмой. Такая практика, как уже говорилось, особенно распространена на предприятиях Ахмадабада. Иногда агентство первой группы может быть «головкой» крупного концерна. Но в целом деление на группы отражает разнородность управляющих агентств и демонстрирует предпринимательскую деятельность средней, крупной и монополистической буржуазии Индии.

Следовательно, существуют различные по величине капитала и по своему характеру управляющие агентства, захватившие руководство над разнообразными акционерными компаниями (табл. 68 и 69).

В целом из 3944 управляющих агентств 3526 контролировали только по одной компании, 250 — по две, 64 — по три, 37 — по четыре, 14 — по пяти, 12 — по шести, 9 — по семи, 10 — по восьми, 5 — по девяти. 17 агентств (вершина пирамиды) руководили каждое 10 компаниями и более (всего 359)[70]. Концентрация капитала и экономической власти, конечно, была наивысшей у горстки ведущих агентств.

Как свидетельствуют данные табл. 69, 17 крупнейших управляющих агентств руководили 359 компаниями с общим оплаченным капиталом 1140 млн. рупий, или $^1/_4$ частью оплаченного капитала всех 5055 компаний, контролируемых 3944 агентствами.

---

[69] Ibid., pp. 5—6.
[70] Ibid., p. 8.

Таблица 68

Группировка управляющих агентств по статуту и числу подконтрольных компаний в 1954/55 г.*

Группа агентств по числу подконтрольных компаний	Управляющее агентство			Все агентства
	I типа (индивидуальные лица или товарищества)	II типа (частная акционерная компания)	III типа (публичная акционерная компания)	
1	2350	1039	137	3526
2—9	172	192	37	401
1—9	2522	1231	174	3927
10—24	—	6	7	13
25—40	—	1	3	4
10—40	—	7	10	17
Всего .	2522	1238	184	3944

* Raj K. Nigam, *Managing agencies in India...*, p. 9.

Таблица 69

Группировка управляющих агентств по величине оплаченного капитала подконтрольных компаний в 1954/55 г.*

Группа агентств по числу подконтрольных компаний	Число подконтрольных компаний	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Средняя величина оплаченного капитала на компанию (тыс. рупий)
1	3526	1990,9	564,6
2—9	1170	1523,5	1302,2
1—9	4696	3514,5	748,4
10—24	220	897,6	4079,9
25—40	139	242,3	1743,1
10—40	359	1139,8	3175,1
Всего . .	5055	4654,4	920,7

* Raj K. Nigam, *Managing agencies in India...*, p. 14.

Агентство «Тата индастриз» (частная акционерная компания с оплаченным капиталом 225 тыс. рупий, входящая в концерн Тата) контролировало 12 фирм с оплаченным капиталом 327,5 млн. рупий, «Бирла бразэрз» (частная акционерная фирма с оплаченным капиталом 50 тыс. рупий, входящая в концерн Бирла) — 21 компанию с капиталом 209,6 млн. рупий, «Мартин-Бёрн» (публичная компания с оплаченным капиталом 161 тыс. рупий) — 20 компаний (127,3 млн. рупий), «Карамчанд Тхапар энд бразэрз» (частная фирма с оплаченным капиталом 25 тыс. рупий) — 23 компании (45,2 млн. рупий). Остальные — старые английские агентства с различной долей участия индийского капитала. Крупнейшие агентства контролировали ведущие компании в ключевых отраслях промышленности.

Сильные финансовые позиции агентств в подконтрольных компаниях закрепляют господствующее положение первых. «Правительственное обследование состояния финансов 1720 компаний, руководимых 1340 управляющими агентствами (в том числе большая часть крупнейших из них), показало, что на долю агентств приходится 14% всего оплаченного и 24% заемного капитала (вместе с кредитами всякого рода) этих компаний»[71].

Конечно, далеко не все управляющие агентства даже сейчас являются монополиями. Все зависит от числа, размеров и характера подконтрольных предприятий. Многие агентства — особая форма самостоятельного капиталистического предпринимательства отдельных групп индийской национальной буржуазии. Однако крупнейшие, выражая высокую степень концентрации и централизации капитала, выступают как монополитические объединения или его части. В результате выборочного обследования, также относящегося к началу 50-х годов, было выявлено, что 64 ведущих агентства (из которых 53 — акционерные компании) контролировали 415 акционерных компаний с оплаченным капиталом 7370 млн. рупий[72]. По данным комиссии, обследовавшей в 1953 г. состояние джутовой промышленности, ¾ всех фабрик находились под контролем дюжины управляющих агентств, причем четыре из них руководили предприятиями, где имелось 45% всех ткацких станков[73]. «Небольшое число ведущих управляющих агентств путем горизонтального и вертикального расширения (т. е. присоединения и создания однородных или разнородных по характеру компаний. — *А. Л.*) установило контроль над зна-

[71] H. Venkatasubbiah, *Indian economy since independence*, London, 1958, p. 194.

[72] Цит. по: D. K. Rangnekar, *Poverty and capital development in India*, p. 92.

[73] Цит. по: «Commerce», 29.V.1954, p. 1030.

чительной частью промышленности: группа Тата, например, контролирует крупнейшее объединение в индийской промышленности, его капитальные инвестиции составляют около 820 млн. рупий. Влияние этой группы распространяется не менее чем на 14 промышленных отраслей, начиная с производства чугуна и стали и кончая предметами туалета, а также на другие виды предпринимательства, от страхования до гостиниц»[74].

Выступления против управляющих агентств со стороны враждебно настроенных многочисленных самостоятельных мелких и средних предпринимателей и большого числа акционеров, чьи интересы связаны с современным бизнесом, выступления, происходившие еще в колониальный период, участились и поддерживались рядом массовых организаций. Требование ликвидации системы управляющих агентств имеет объективно буржуазно-демократическое содержание и весьма популярно у низших слоев буржуазии. В 1956 г., после продолжительных споров между отдельными группами буржуазии, под давлением прогрессивных сил был принят новый закон об акционерных компаниях, призванный «реформировать» эту систему путем ограничения числа подконтрольных компаний (не более десяти), числа ставленников агентств в совете директоров, фиксации срока действия агентств, их вознаграждения и т. д.[75]. После принятия закона агентства стали менять формы контроля. Так, 15 фирм отказались от своих прав, но некоторые из них превратились в агентов по реализации продукции подконтрольных компаний[76]. Часто статут агентства заменялся статутом секретарей и казначеев. В этом случае форма оплаты и ее размеры меняются очень мало. Если на 1 марта 1959 г. 11 крупнейших агентств (входивших в число 17 в 1954/55 г.) руководили 208 компаниями, то на 16 августа 1960 г. у них было только 94 компании, но одновременно они числились секретарями и казначеями еще у 94[77].

За период с 1 апреля 1956 по 15 августа 1960 г. властями было санкционировано 181 назначение (секретарями и казначеями), причем в 137 случаях речь шла о бывших управляющих агентствах[78].

После принятия нового закона процесс трансформации

---

[74] D. K. Rangnekar, *Poverty and capital development in India*, p. 92.

[75] См. «The Company act, 1956 (№ 1 of 1956). With short notes», Allahabad, 1956.

[76] «Commerce», 31.V.1958, p. 1020.

[77] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 136, 150.

[78] «The four annual report on the working and administration of the companies act, 1956», Delhi, 1956, p. 49.

системы управляющих агентств зашел довольно далеко. На 16 августа 1960 г. их насчитывалось всего 919 (т. е. с 1955 г. число их сократилось в 4 раза): публичных акционерных компаний — 85, частных — 360, товариществ — 457 и индивидуальных лиц — 17[79]. Таким образом, сокращение произошло главным образом за счет первого и второго типа агентств.

Общее число подконтрольных им компаний уменьшилось до 1308 (1105 — публичные и 203 — частные), т. е. также в 4 раза. 776 агентств имели по одной компании, 65 — по две, 24 — по три, 18 — по четыре, 10 — по пяти, 9 — по шести, 2 — по семи, 2 — по восьми, 6 — по девяти, 7 — по десяти[80]. Сравнение с данными 1955 г. показывает, что сильное сокращение шло по линии однофирменных агентств (с 3526 до 776).

Однако было бы ошибкой предполагать, что законодательство ощутимо задело интересы крупной буржуазии. Последняя ничего не потеряла. Законодательство способствовало только складыванию «европейски правильных» организационных форм господства крупного капитала. Оно в какой-то степени коснулось (и то формально) позиций английских агентств, контролировавших большие группы компаний.

О сохранении мощи агентств свидетельствуют материалы обследования 1001 публичной акционерной компании, основная часть которых по-прежнему контролируется агентствами и приносит им крупные прибыли (табл. 70).

Таблица 70

Число подконтрольных компаний (из 1001) и доходы агентств в 1955—1959 гг.*

Год	Число компаний	Компании, управляемые секретарями и казначеями	Прибыли компаний до уплаты налога (А) (млн. рупий)	Вознаграждение управляющих агентств (В) (млн. рупий)	Отношение В:А+В (%)
1955	733	30	844,7	141,3	14,3
1956	701	27	906,6	114,9	11,2
1957	679	24	637,5	82,9	11,5
1958	657	25	801,3	87,7	9,9
1959	621	49	1067,5	106,6	9,1

* «Reserve bank of India bulletin», September 1961, p. 1406.

[79] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, p. 151.
[80] Ibid.

Таблица вскрывает ту же тенденцию — сокращение, но на этот раз более медленное, числа подконтрольных компаний[81].

Агентства по-прежнему получают значительные прибыли, правда, не такие ростовщически высокие и на несколько иных условиях. Число фирм, выступающих в роли секретарей и казначеев, было значительно, но в целом это, вероятно, переходная ступень к иной форме управления.

В определенной мере изменения в системе управляющих агентств отражают дальнейшую «индианизацию» британских фирм и, что самое важное сейчас, концентрацию и централизацию капитала, а не их ослабление. Относительно сокращающееся число агентств контролирует наиболее «состоятельные» компании. По данным Р. Нигама и Н. Чаудхури, из 100 крупнейших фирм (14 — государственные) 52 находились под властью управляющих агентств; концерны Тата и Бирла каждый руководил 10 такими компаниями.

Создание «капиталистически правильных» форм управления особенно заметно у вновь возникающих компаний, но важно другое: назначение управляющих агентств для какой-то части из них продолжается (табл. 71).

Таблица 71

Новые компании с различными формами управления в 1956/57—1959/60 гг.*

Год	Число компаний, руководимых					Всего
	управляющим агентством	управляющими	секретарями и казначеями	директором-распорядителем	директорами	
1956/57	14	2	1	197	634	848
1957/58	15	1	1	227	717	961
1958/59	7	1	7	250	830	1095
1959/60	14	3	3	508	924	1452

* «The third annual report on the working and administration of the companies act, 1956», p. 15; «The fourth annual report...», p. 14.

Из данных табл. 71 вытекает, что за первые четыре года управляющие агентства были назначены 50 новым компаниям. По сравнению с общим числом новых компаний эта цифра, казалось бы, незначительна, но пренебрегать ею нельзя, ибо за нею скрывались крупнейшие фирмы. Концентрация капитала, даже у вновь образованных компаний, в ог-

[81] Помимо всего прочего, прошел «испуг» перед законодательными реформами.

ромной степени отражается в факте существования той же системы управляющих агентств. В этой связи интерес представляет табл. 72, составленная Национальным советом прикладных экономических исследований под руководством П. Локанатхана по просьбе федерации Индийских торговых и промышленных палат (конечно, для доказательства полезности системы).

Таблица 72

Место управляющих агентств в новых компаниях (публичных и частных) в 1951/52—1958/59 гг.*

Год	Всего новых компаний		Компании, имеющие управляющее агентство		Доля уставного капитала компаний, имеющих управляющего агента
	число	уставный капитал (млн. рупий)		уставный капитал (млн. рупий)	
1951/52	1707	1454,7	106	162,6	11,2
1952/53	1302	950,3	50	67,5	7,1
1953/54	1159	556,3	51	44,2	7,9
1954/55	1184	2248,7	43	183,1	8,1
1955/56	1422	1557,6	31	66,1	4,2
1956/57	814	802,4	14	156,3	19,5
1957/58	930	876,5	15	111,7	12,7
1958/59	1077	1862,1	7	306,8	16,5

* «The managing agency system. A Review of its working and prospects of its future», Bombay, 1959, p. 49.

Результат на первый взгляд неожиданный: система управляющих агентств не только не угасла, напротив, окрепла; ведущие компании по-прежнему находятся в ее сетях. Если взять только публичные акционерные компании, то на долю тех из них, которые контролируются агентствами, в 1956/57, 1957/58 и 1958/59 гг. приходилось соответственно 32,9, 20,9, 52% всего уставного капитала[82].

Необыкновенная живучесть этой системы объясняется, на наш взгляд, тем, что она еще во многом удовлетворяет потребности основных группировок крупного, преимущественно монополистического, капитала и способствует удержанию и концентрации экономической мощи в его руках. Не удивительно, что борьба вокруг проблемы управляющих агентств не утихает среди самой буржуазии: она привлекает все большее внимание и трудящихся классов, представители которых

[82] Форму управляющего агентства используют и новые группы монополистической буржуазии (в том числе Южной Индии).

требуют действительной и радикальной ликвидации данной системы.

Все же, несмотря на свою живучесть, управляющие агентства — это пережиток, «родимое пятно» колониального периода развития частнокапиталистического предпринимательства. Сейчас возникают новые организационные формы индийского крупного и монополистического капитала. Система во многом уже не отвечает задачам нового этапа развития капитализма в Индии в целом. Крупная буржуазия ищет выход в ее реформе, другие слои буржуазии настаивают на ее уничтожении. «Замена системы управляющих агентств более обычными и современными формами управления компаниями, — пишет индийский экономист Х. Венкатасуббиах, — породит новое чувство партнерства между акционерами, директорами и управленческим персоналом промышленности... У индийского капитализма мало шансов выжить иначе, как через осуществление подобного партнерства на практике»[83].

Проблема управляющих агентств имеет прямое отношение к вопросу о консолидации национальной буржуазии и о противоречиях между ее отдельными слоями, связанными с современным капиталистическим предпринимательством. В настоящих условиях форма управляющего агентства не маскирует, а, напротив, подчеркивает засилье горстки богатейших капиталистов и противопоставляет их интересы интересам акционеров. Значение этой части буржуазии возросло, а сама она за годы независимости существенно изменилась. В первую очередь значительно увеличилась численность держателей акций. Так, число акционеров различных компаний концерна Тата возросло: «Тата айрн энд стил» за 1951/52—1960/61 гг. с 28,4 тыс. до 70,9 тыс., «Тата хайдроилектрик пауэр саплай» — с 7,7 тыс. до 10,7 тыс., «Тата пауэр» — с 7,4 тыс. до 10,9 тыс., «Тата инджиниринг энд локомотив компани» — с нескольких сот до 15,1 тыс. У такого «пожилого банка», как «Бэнк оф Барода», — с 4,1 тыс. до 6,6 тыс.[84]. О многочисленности акционеров свидетельствует соотношение числа акционеров и рабочих в некоторых отраслях промышленности: в сталелитейной и цементной — 1 : 1, в текстильной — 1 : 2, на электростанциях — 10 : 1[85]. Буржуазия использует подобные цифры для пропаганды лживой идеи «народного капитализма» и замазывания классовых противоречий, хотя в действительности эти факты показывают многочисленность и неоднородность слоев буржуазии, связанных с современным капиталистическим производством.

---

[83] H. Venkatasubbiah, *Indian economy since independence*, p. 196.
[84] «Commerce», 31.III.1962, p. 539.
[85] «Commerce», 19.IV.1958, p. 74.

Из множества примеров, подкрепляющих данное положение, приведем только два, касающихся ведущих акционерных компаний, которые руководят частными предприятиями черной металлургии Индии. В первой из них — «Тата айрн энд стил» — на конец марта 1955 г. было 16 713 акционеров, имеющих акции менее чем на тысячу рупий каждый, 11 750 — от 1 тыс. до 5 тыс. рупий, 2283 — от 5 тыс. до 10 тыс. и 1908 — свыше 10 тыс. рупий. Всего насчитывалось 32 154 индивидуальных держателей акций, владевших 67% выпущенного капитала. Ее акции находились еще у 51 банка и 133 различных компаний[86]. В августе 1957 г. глава компании Дж. Тата заявил, что половина акционеров имеет акций менее чем на тысячу рупий каждый, а 87% — менее чем на 5 тыс. рупий[87].

Во второй металлургической компании — «Индиан айрн энд стил», по сведениям ее председателя Бирена Мукерджи, на конец марта 1958 г. из 13 201 акционера 11 182, или 84,7%, имели от 1 до 500 акций каждый. Кроме того, были держатели преференцированных акций (5225 человек), среди них также численно преобладали мелкие[88]. О том, что основной пакет акций, как и львиная доля прибылей, сосредоточивались в руках горстки крупнейших акционеров, будет сказано ниже. Сейчас же повторим вывод о том, что развитие капитализма в независимый период способствовало количественному росту этого слоя буржуазии[89].

Точных цифр нет, но, как показывают подсчеты Резервного банка, основанные на данных налогового обложения, число акционеров за 1955/56—1958/59 гг. выросло с 112,5 тыс. до 141,2 тыс. (на 25,5%), а дивиденды поднялись с 505 млн. до 750 млн. рупий (48,5%)[90]. По оценке Р. Нигама и Н. Чаудхури, официальных лиц, работающих в департаменте, который осуществляет контроль за выполнением закона о компа-

[86] «Commerce», 8.IX.1955, p. 321.
[87] «Commerce», 19.IV.1958, p. 744.
[88] «Commerce», 8.XI.1958, p. 771.
[89] Как социально-экономическое развитие, так и буржуазные реформы, вопреки прогнозам многих защитников «старины» и пережитков феодализма, способствовали дальнейшему увеличению перелива денежного капитала в современные виды предпринимательства. «За последние годы, — признает «Коммерс», — особенно после того как экономическое планирование пустило прочные корни, положение заметно изменилось. Появлению новых вкладчиков капитала на биржах способствовали следующие факторы: мероприятия, связанные с аграрными реформами, что сделало индивидуальное ростовщическое кредитование крестьян ненадежным и невыгодным делом, рост цен на землю в городах, контроль над квартирной платой и другие виды законодательства в пользу квартиросъемщиков, возросшая популярность промышленных акций как доходного источника для быстрого получения прибылей, гарантированные рынки сбыта вследствие введения таможенных ограничений и расширения внутреннего рынка» («Commerce», 31.III.1962, p. 539).
[90] «Reserve bank of India bulletin», December 1960, p. 1765.

ниях, общее число акционеров в 1957 г. составляло 450—500 тыс.[91].

Произошли и качественные изменения, коснувшиеся особенно среднего слоя акционеров. Его представители, ранее «вытесненные» из других сфер предпринимательства или покинувшие иные виды деятельности, теперь связывают свои интересы главным образом с акционерными компаниями, в которых они являются пайщиками. Налицо определенный перелом в сторону создания «чистого» акционера, или акционера по преимуществу. Общее развитие капитализма в стране и изменение организационных форм предпринимательства обусловили полное вхождение названной прослойки в ряды национальной буржуазии. Влияние этого слоя в различных буржуазных организациях и партиях также велико, что вынуждает крупную буржуазию «совершенствовать» методы своего господства над подконтрольными компаниями (в частности, путем захвата контрольного пакета акций и «справедливого» распределения доходов).

Новое в организационной структуре крупного капитала, особенно монополистического, заключается в том, что некоторые компании, находящиеся под контролем ведущих управляющих агентств, сами ускоренно превращаются в монополии. Первый и типичный пример тому сталелитейная фирма «Тата айрн энд стил». Общая величина ее капиталовложений — 1350 млн. рупий, а акционерный капитал — 300 млн.[92]. В сферу ее деятельности входят фабричные предприятия, шахты и т. д. Для эволюции старых индийских монополий, а также новоявленных монополистических групп характерно и то, что подконтрольные им компании, давно действующие в какой-либо отрасли легкой промышленности, разбогатев, становятся своеобразными держательскими компаниями новых фирм. Так, «Бирла джут мэнюфэкчюринг компани», входящая в концерн Бирла, до 1954 г. выпускала только джутовые изделия, а в последние годы основала предприятия по производству кальция, хлопчатобумажной пряжи и цемента[93].

Крупнейший цементный трест — «Ассосиэйтид симент компаниз» — контролирует в разных частях страны 16 цементных заводов, две угольные шахты и завод огнеупоров в штате Мадхья Прадеш, предприятие тяжелого машиностроения в Шахабаде (Майсур). Сейчас вводится в строй большой машиностроительный завод в Дургапуре по выпуску оборудования для цементной, энергетической и угольной промышлен-

---

[91] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, p. 1.
[92] «Commerce», 4.IV.1959, p. 531.
[93] «Commerce», 9.VIII.1958, p. 234.

ности. Этот завод принадлежит компании, 49,8% акций которой находится в руках треста[94].

Известная делийская фирма «Дели клоз энд дженерл миллз» — яркий пример возникновения монополистического объединения в результате обогащения и укрупнения в прошлом средней компании. Эта фирма, начавшая свою деятельность с хлопчатобумажной промышленности, в настоящее время не только имеет текстильные фабрики в Индии и Пакистане, но и выступает в качестве крупнейшего производителя ванаспати (вид маргарина), а также контролирует сахарные, химические и иные предприятия. Расширение ее производственной базы продолжается[95]. В 1957 г. ее общие чистые активы достигли 177,6 млн. рупий (она занимала 11-е место среди 100 крупнейших компаний страны), оплаченный капитал — 40,9 млн. (49-е место), объем реализованной продукции по валу — 278 млн. рупий (4-е место)[96]. Ее глава Шри Рам связан с другими частнокапиталистическими компаниями и входит в состав правления таких государственных фирм, как Государственный банк Индии и «Эйр Индиа интернэшнл»[97].

Число фирм, «перешагнувших» за сферу своей первоначальной производственной деятельности, увеличивается. «Коммерс» в конце 1961 г. опубликовал конкретные данные о 20 подобных компаниях[98].

«Универсализм» ряда групп крупной буржуазии растет, но формы его проявления различны. Канпурская фирма «Гангадхар Байджнатх», контролирующая «промышленную группу Багла» (в основном текстильные и иные предприятия легкой промышленности), приступает к постройке металлургического завода для производства качественной стали мощностью 19,8 тыс. *т* в год и стоимостью 25 млн. рупий[99].

Приводившиеся уже данные о концентрации производства и капитала демонстрируют убыстрившийся процесс усиления крупной буржуазии и выделения из ее среды все новых монополистических объединений. В годы независимости особенно возросла мощь концернов Тата и Бирла. По весьма приблизительным и неполным сведениям, примерно за десять лет (1948—1958) активы подконтрольных концерну Тата компаний подскочили с 690 млн. до 4 млрд. рупий, а у второго — с 222 млн. до 3 млрд. рупий[100]. Гигантский рост! Интерес

---

[94] «Commerce», 10.II.1962, p. 247.
[95] «Commerce», 11.XI.1961, p. 921.
[96] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 49, 130.
[97] «Commerce», 17.II.1962, p. 280.
[98] «Commerce», 18.XI.1961, pp. 951—952.
[99] «Commerce», 24.II.1962, p. 313.
[100] См. приложение к кн.: S. P. Acharya, *Business organisation, administration and management in India to-day*; R. K. Hazari, *Big business in India*, New Delhi, 1961, p. 25.

представляет своеобразное официальное описание концерна Бирла, составленное в честь 100-летия «дома». «Его промышленный комплекс включает предприятия по выпуску хлопчатобумажных и льняных, шерстяных и джутовых тканей, искусственного волокна, бумаги, автомобилей, химических продуктов, алюминия и пищевых продуктов, а также сахарные заводы и заводы тяжелого и легкого машиностроения. Общая величина постоянного капитала достигает 1,5 млрд., а сумма продаж — 2 млрд. рупий. На его предприятиях занято около 150 тыс. рабочих»[101]. Солидная финансовая «империя», а ведь здесь перечислены далеко не все ее деловые связи!

Увеличилась сила концерна Хирачанд (Вальчанд), действующего на морском транспорте и в отраслях первого подразделения. Три его ведущие компании входят в число 100 крупнейших фирм Индии: судоходная «Синдиа стим нэвигейшн компани» по чистым активам (363,5 млн. рупий) занимает пятое, а по оплаченному капиталу (94 млн.) — шестое место, автомобилестроительная компания (в 1961 г. выпустила 7 тыс. легковых и 6 тыс. грузовых машин) — соответственно 29-е (87 млн.) и 49-е места (21,7 млн.), «Вальчанднагар индастриз» — 100-е (33,4 млн.) и 80-е места (10,4 млн. рупий)[102].

Индийский экономист Р. К. Хазари на основе изучения материалов о 540 акционерных компаниях на 1958 г. составил интересную таблицу о размерах подконтрольного капитала у пяти различных по характеру, величине и времени возникновения монополистических объединений (табл. 73).

Комментировать положение первой по мощи монополии Индии — концерна Тата — нет надобности, следует лишь отметить, что он захватил сильные позиции в таких английских управляющих агентствах, как «Килборн» и «Мак Нейл энд Берри».

Следующий за ним концерн Бирла контролирует большее число компаний, но в целом значительно менее крупных по размерам. Если у Тата сильны производственные связи между подконтрольными компаниями (иногда это даже части единого производственного комплекса), то у Бирла связующим началом является финансовый контроль, а подавляющая масса предприятий функционирует в разных отраслях легкой промышленности (хотя увеличивается число предприятий и первого подразделения).

Монополистическая группа Хирачанда (Вальчанда) за 10 лет тоже заметно укрепила свою мощь: известные акти-

---

[101] «Commerce», 17.III.1962, p. 451.

[102] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 130, 132; «Commerce», 6.I.1962, p. 31.

вы подчиненных ей компаний поднялись с 309 млн. до 788 млн. рупий[103]. Эта группировка больше связана с судоходством, строительством, изготовлением сахара. Не удивительно, что рост ее был относительно медленным в колониальный период и быстрым после 1947 г., когда были добавлены и машиностроительные заводы.

Группировка Мафатлала развилась из торгового капитала и в основном действует в хлопчатобумажной промышленности, представляя собой своеобразный текстильный трест. Известные активы связанных с ней компаний повысились с 58 млн. до 310 млн. рупий. Перед нами пример перерастания крупной буржуазии в монополистическую в старых областях фабричного производства.

Группа Махиндра — чисто послевоенное явление, ее возникновение демонстрирует новый путь развития крупной буржуазии. Область ее интересов ограничивается почти исключительно машиностроением, примыкающими к нему отраслями и оптовой торговлей. Возникновение этого объединения — один из типичных примеров неравномерности развития отдельных групп индийской буржуазии, отражающий общую неравномерность роста капитализма в Индии.

Процесс перерастания новых групп крупной буржуазии в монополистическую идет по всей стране, заметен он и на юге (например, «Сешасайи бразэрз», «Котхари» и др.). Созданная 50 лет назад фирма Кирлоскара в Махараштре также приобрела явно монополистические черты. Крепли и такие хорошо известные читателю объединения, как «Карамчанд Тхапар энд бразэрз», «Джаггилал Камлапат» (Сингхания) и др.

Однако далеко не у всех этот процесс протекал гладко. Объективные законы развития капитализма ведут к обострению конкурентной борьбы и в среде индийских монополистов. Жестокая конкуренция не утихала и внутри ведущих агентств (например, в фирме, контролирующей большую группу хлопчатобумажных фабрик,— «Индиа юнайтид миллз»)[104]. Быстрый рост концерна Далмия-Джайн в первые послевоенные годы, происшедший за счет скупки британских предприятий, сменился в начале 50-х годов финансовым кризисом, усилением внутренних разногласий в руководстве и привел к выделению организационно самостоятельного нового монополистического объединения Саху Джайн.

В условиях второй мировой войны, когда особенно ощущалась нехватка товаров, а затем в период независимости при нынешнем государственном регулировании деятельность

---

[103] См. S. P. Acharya, *Business organisation, administration and management in India to-day*; R. K. Hazari, *Big business in India.*

[104] «Commerce», 11.X.1958, p. 606.

Таблица 73

Финансовые позиции пяти монополистических объединений в 1958 г. (по данным обследования 540 компаний)*

Монополистические объединения и их капитал**	Полный контроль	Решающий голос		Контроль делится поровну		Участие, но без решающего голоса	
		в иностранных компаниях	в индийских компаниях	в иностранных компаниях	в индийских компаниях	в иностранных компаниях	в индийских компаниях
Тата							
Число компаний	48	5	4	1	—	50	17
Собственный капитал компаний, млн. рупий	1055,3	55,5	7,3	1,5	—	169,4	307,7
Все активы компаний, млн. рупий	2900,9	112,1	23,0	6,9	—	339,9	544,1
Бирла							
Число компаний	291	2	1	—	1	2	10
Собственный капитал компаний, млн. рупий	990,4	4,2	12,4	—	—	16,0	17,5
Все активы компаний, млн. рупий	2861,3	6,7	26,9	—	—	32,8	34,2
Мафатлал							
Число компаний	15	—	2	—	4	—	6
Собственный капитал компаний, млн. рупий	100,7	—	3,8	—	2,7	—	27,0
Все активы компаний, млн. рупий	225,7	—	10,1	—	4,3	—	70,5

Продолжение табл. 73

Монополистические объединения и их капитал**	Полный контроль	Решающий голос		Контроль делится поровну		Участие, но без решающего голоса	
		в иностранных компаниях	в индийских компаниях	в иностранных компаниях	в индийских компаниях	в иностранных компаниях	в индийских компаниях
Хирачанд (Вальчанд)							
Число компаний	16	—	—	—	4	—	10
Собственный капитал компаний, млн. рупий	95,7	—	—	—	30,2	—	176,2
Все активы компаний, млн. рупий	198,1	—	—	—	93,5	—	497,1
Махиндра							
Число компаний	4	3	1	1	—	2	
Собственный капитал компаний, млн. рупий	20,2	0,2	1,5	1,4	—	0,5	
Все активы компаний, млн. рупий	138,6	0,5	20,8	2,2	—	8,1	

* R. K. Hazari, *Big business in India*, p. 25.

** Собственный капитал и активы даны по балансам 496 компаний.

сахарного и цементного картелей стала ненужной для крупной буржуазии, и они незаметно зачахли и были ликвидированы, однако дело свое картели сделали — укрепили позиции отдельных монополий, действующих в этих отраслях. Дальнейшее существование названных объединений не отвечало и новому соотношению сил разных групп. Развитие частнокапиталистического предпринимательства ведет к подрыву старых форм организации, к их модернизации, к серьезной внутренней перестройке и к появлению новых. В современной Индии различные монополистические группы используют неодинаковые организационно-финансовые приемы поддержания своей «империи». Наблюдаются причудливые комбинации из управляющих агентств, инвестиционных компаний, банков и страховых компаний, промышленных и торговых фирм и даже благотворительных трестов, взаимосвязанных и контролирующих друг друга таким образом, что бразды правления всегда оставались в руках кучки заправил объединения.

В Индии, как и в других капиталистических государствах, отмечается обособление отдельных групп крупной буржуазии и одновременно переплетение ее интересов по многим линиям, что порождает и новые формы конкурентной борьбы и общие стойкие деловые интересы. Процесс «консолидации» крупной национальной буржуазии (через внутреннюю конкурентную борьбу) всего отчетливее прослеживается на поверхности «делового мира» — во взаимоперекрещивающемся директорате (т. е. когда представители разных групп совместно участвуют в совете директоров всевозможных компаний). Это свидетельствует о все большем приближении к западным, «классически правильным» формам построения крупного бизнеса.

Из многочисленных фактов подобного «сращивания» приведем несколько обобщенных. По подсчетам М. Мехта, в 1949—1950 гг. 50 индийских финансистов занимали 926 директорских мест в различных компаниях[105]. По данным Р. Нигама и Н. Джоши, опубликованным в середине 1961 г., 546 лиц занимали 4174 директорских поста в 1905 компаниях, 113 лиц — по одному посту, 294 — от 2 до 10 (в общей сложности 1541), 95 — от 11 до 20 (всего 1421) и 44 — от 21 и больше (всего 1999)[106]. Помимо всего прочего, это еще один показатель роста концентрации капитала и мощи монополистической элиты. Изучая состав директората компаний в восточной части Индии с центром в Калькутте, А. Нарсу (Индийский статистический институт) обнаружил, что десять семейств крупного индийского бизнеса сосредоточивают 619 директорских мест: Сингхания — 107, Далмия-Джайн — 103, Руйя — 80,

---

[105] M. Mehta, *Combination movement in indian industry*, pp. 33—35.
[106] Цит. по: A. Roy, *Big business under Congress raj*, p. 17.

Бирла — 60, Гоэнка — 55, Поддар — 55, Бангур — 52, группа Джатиа — 51, Тхапар — 35, Тата — 21[107]. Однако наиболее важные связи и методы контроля монополисты тщательно скрывают, ибо в конкурентной борьбе никто из них не хочет «открыться» для удара противника.

Сила верхнего слоя индийской буржуазии базируется не только на концентрации производства и капитала в сфере промышленного производства, она удесятеряется концентрацией капитала и образованием монополий в кредитно-денежном деле и в торговле.

Концентрация в банковской сфере идет очень быстро, ускоряя гибель мелких фирм. Численность всех коммерческих банков на март 1952 г. составляла 534, на март 1958 г. — 402 и на декабрь 1961 г. — 296[108]. Подробно об этом уже говорилось. Процесс слияния поощряется политикой Резервного банка. Например, средний по размерам капиталов «Бэнк оф Махараштра», следуя его «рекомендациям», присоединил в 1961 г. три банка («Бэнк оф Нагпур», «Бэнк оф Конкан» и «Бхарат индастриэл бэнк») и увеличил число своих отделений до 79[109]. Однако погоду делают перечисленные в предшествующем параграфе девять китов банковского мира. Пять из этих банковских монополий (рабочий капитал каждой превышал миллиард рупий) — «Сентрал бэнк оф Индиа», «Пенджаб нэшнл бэнк», «Бэнк оф Индиа», «Юнайтид коммёршл бэнк» и «Бэнк оф Барода» — в 1961 г. сосредоточивали 40% депозитов всех списочных банков. Крупнейший частный банк — «Сентрал бэнк оф Индиа» с 1956 по 1960 г. увеличил депозиты с 1,4 млрд. до 2 млрд. рупий, а его чистая прибыль возросла с 10,4 млн. до 19,3 млн. рупий. В банке 12 тыс. служащих[110].

Высокая концентрация банковского дела создала для местных финансистов возможность впервые заключить картельное соглашение отраслевого характера. В апреле 1958 г. Г. Бирла, выступая в качестве председателя правления на ежегодном собрании акционеров «Юнайтид коммёршл бэнк», призвал банки прекратить борьбу за депозиты путем повышения процента и договориться о высоте последнего[111]. После напряженного торга было заключено «межбанковское соглашение», подписанное всеми индийскими и иностранными банками (имевшими депозиты от 50 млн. рупий и выше), о фиксации величины процента на депозиты различного вида[112].

---

[107] Ibid., p. 16.
[108] «Reserve bank of India bulletin», April 1962, p. 588.
[109] «Commerce», 7.IV.1962, p. 620.
[110] «Commerce», 6.I.1962, p. 19.
[111] «Commerce», 19.IV.1958, p. 750.
[112] В 1961 г., по пересмотренным условиям соглашения, на срочные

Соглашение вступило в силу 1 октября 1958 г., и уже в начале следующего года «почти все главы индийских банков... в своих годовых отчетах с чувством облегчения приветствовали заключение межбанковского соглашения о высоте процента на депозиты»[113].

Образование банковского картеля позволило финансовым магнатам резко поднять размеры прибылей за счет чужого капитала (с 1950 по 1960 г. отношение собственного капитала банков к депозитам упало с 9 до 5%) и ограничения доходов вкладчиков. Так, за второе полугодие 1959 г. списочные банки выплачивали в качестве процента на депозиты 191,7 млн., а получили в виде процента только за предоставленные авансы 236,4 млн. рупий; в первом полугодии 1960 г. эти цифры составили 190 млн. и 266,7 млн. рупий, а во втором — 181 млн. и 297,6 млн. рупий. Таким образом, доля доходов непосредственных владельцев денежного капитала сокращалась не только относительно, но и абсолютно. Разрыв между средним уровнем процента на депозиты и на авансы увеличился (в первой половине 1959 г. равнялся 3,514, а за тот же период 1960 г. — 4,039)[114]. И это в то время, когда спрос на денежный капитал в стране превышал предложение!

Рост прибылей в последние два года особенно феноменален. О прибылях «большой пятерки» индийских частных банков (идут первыми) и трех банков средних размеров в 1959—1961 гг. дают возможность судить следующие цифры (тыс. рупий)[115]:

	1959 г.	1960 г.	1961 г.
„Сентрал бэнк об Индиа"[116]	9 943	13 305	18 276
„Пенджаб нэшнл бэнк"[116]	6 665	6 504	11 854
„Бэнк оф Индиа"[117]	8 269	10 337	11 031
„Юнайтид коммёршл бэнк"[116]	6 042	6 743	7 260
„Бэнк оф Барода"[116]	2 489	4 066	6 763
„Юнайтид бэнк оф Индиа"[116] . . .	1 429	1 463	2 050
„Дена бэнк"[117]	1 305	2 355	2 615
„Бэнк оф Махараштра"[118]	772	950	1 611

Следовательно, прибыли большинства банков удвоились, а «Бэнк оф Барода» — почти утроились.

В течение первых двух лет действие картельного соглашения протекало более или менее гладко. Ведущие профессиональные ассоциации «Индиан бэнкс ассосиэйшн» и

вклады сроком от 3 до 30 дней устанавливалось 3%, от 31 до 60 дней — 3¼%, от 61 до 90 дней — 3½%, от 91 дня до 12 месяцев — 3¾% и от 12 месяцев — 4% («Commerce», 2.XII.1961, p. 1059).

[113] «Commerce», 11.IV.1959, p. 583.

[114] «Reserve bank of India bulletin», September 1961, p. 1461.

[115] «Commerce», 20.I.1962, p. 103.

[116] Для всех трех лет — после выплаты налогов.

[117] До выплаты налогов в 1959 и 1960 гг., но после уплаты в 1961 г.

[118] Для всех трех лет до выплаты налогов.

«Эксчейндж бэнкс ассосиэйшн», где заправляли соответственно влиятельные индийские и иностранные разменные банки, начали даже искать пути к заключению соглашения о высоте процента на банковские авансы[119]. В начале 1962 г. эту идею пропагандировал глава правления «Бэнк оф Индиа» Дж. Ковасджи[120].

Создание картеля, конечно, не ликвидировало конкурентной борьбы, хотя и изменило ее течение и формы. Условия соглашения ежегодно «уточняются». «Намекают, — писал финансовый обозреватель «Коммерс», — что все банки, включая крупнейшие, стремясь расширить свои операции, стали прибегать ко всевозможным уловкам, противоречащим самому духу соглашения. В результате конкуренция между банками приобрела еще более нездоровый характер»[121]. Два-три банка даже вышли из картеля, их пытаются бойкотировать, но как будто далеко не все делают это искренне.

Конкурентная борьба особенно обострилась в 1961 г., когда «слабые» соперники были «съедены», число конкурентов сократилось и произошел крах известного на юге «Пиллаи бэнк», что потребовало даже вмешательства Резервного банка. Средние по размерам депозитов (около 250 млн. рупий) банки не были уже удовлетворены разрешением увеличивать размеры процента для привлечения вкладов на $^1/_4$ по сравнению с установленными, так как депозиты у крупных банков росли быстрее. Когда же средние банки превышали согласованный уровень депозитов, они теряли это право. «Средние банки вроде нашего, — заявил в марте 1962 г. К. Р. Шрофф, глава «Юниэн бэнк оф Индиа», — входящие в категорию «а» (депозиты свыше 250 млн. рупий), находятся в явно невыгодном положении, так как в соответствии с соглашением они вынуждены конкурировать с крупнейшими банками (как местными, так и иностранными) на равных основаниях и с более мелкими (депозиты менее 250 млн. рупий), куда входят и «дочерние» банки «Стейт бэнк оф Индиа», на неравных»[122]. Представители других аналогичных банков придерживаются таких же взглядов и требуют льгот, а крупные решительно выступают против.

Разногласия к концу 1961 г. достигли столь большого накала, что руководство пяти средних банков — «Юниэн бэнк оф Индиа», «Канара бэнк», «Дена бэнк», «Индиан бэнк» и «Индиан оверсис бэнк» — заявило: если в течение шестимесячного срока условия соглашения не будут изменены в желательном для них направлении (главное — сохранение $^1/_4$% надбавки),

[119] «The Times of India», 26.V.1960, p. 4.
[120] «Commerce», 24.II.1962, p. 311.
[121] «Commerce», 24.XII.1961, p. 1036.
[122] «Commerce», 31.III.1962, p. 576.

то они выйдут из картеля. Отраслевая ассоциация индийских банкиров, чтобы спасти картель, создала комитет, включающий представителей всех трех типов банков (мелких, средних и крупных), для выработки согласованных решений. Ультиматум пяти банков истек в феврале 1962 г., но крупнейшим удалось добиться отсрочки. Ведущие финансисты, например глава «Индиан бэнкс ассосиэйшн» Килачанд, ратовали за единство, Г. Д. Бирла, глава «Юнайтид коммёршл бэнк», писал в циркуляре акционерам: «Устойчивая структура разумного процента на депозиты стоит того, чтобы ее защищать от любых атак... Предложение о дифференцированных ставках процента на депозиты для трех типов банков противоречит духу и сути межбанковского соглашения»[123].

Развал картеля сдерживается рядом факторов: индийские участники боятся, что мощные иностранные банки в целях привлечения депозитов в состоянии поднять процент на срочные вклады (от 6 до 24 месяцев) до $4^1/_2$—5. Всех банкиров пугают политические последствия подобного исхода. «Единственное, что может удерживать вместе всех участников соглашения, — это страх перед весьма вероятным усилением контроля со стороны Резервного банка и перед вполне реальной перспективой национализации»[124].

Погоня за депозитами и прибылями, поучает банкиров журнал «Коммерс», не должна происходить открыто, нельзя, чтобы высокие прибыли мозолили глаза служащим, профсоюзам и политикам. Требованию широких кругов индийской общественности национализировать банковскую систему банковские магнаты пытаются противопоставить свою программу: «Преградой национализации могут стать значительный оплаченный капитал, распределенный среди большого числа акционеров и подкрепленный существенными резервами, умеренные, поддерживаемые постоянно, из года в год, дивиденды»[125]. Межбанковское соглашение к середине 1962 г. было пересмотрено и продлено до марта 1964 г. Образована новая категория банков (с депозитами от 250 млн. до 500 млн. рупий), получивших право превышать стандартный уровень на $^1/_8$%.

Как бы в дальнейшем ни сложилась судьба банковского картеля (распад его все же не исключен), он уже сейчас усилил концентрацию капитала и сократил число коммерческих банков. Правда, крупнейшим из участников хочется большего. Так, по мнению управляющего «Бэнк оф Индиа» Т. Д. Кансара, они должны добиваться того, «чтобы к определенному

---

[123] «Capital», 17.IV.1962, p. 637.
[124] «Commerce», 17.II.1962, p. 275.
[125] «Commerce», 6.I.1962, p. 1.

времени в Индии существовало только 15—20 крепких банковских институтов»[126]. Однако противоречивость капиталистического метода создания централизованной банковской системы (вернее, тенденции к ней) состоит в том, что монополизация этого дела в руках у немногих в условиях Индии способствует оживлению деятельности некоторых мельчайших и старых кредитных институтов[127].

В независимой стране с каждым годом возрастает сращивание крупного промышленного и банковского капиталов. Ранее традиционной и ведущей формой перелива торгово-денежного капитала в промышленность и сращивания его с промышленным капиталом были управляющие агентства. Сейчас становление «нормально классических» методов сращивания резко ускорилось. Выше уже приводились многочисленные данные о росте банковских ссуд промышленности.

Но нельзя забывать о разительном контрасте между вкладчиками и заемщиками банков. Прежде всего число первых намного превышает число вторых, кроме того, и это более важно, основная часть владельцев депозитов — «частные граждане в большинстве своем весьма скромного достатка, в то время как заемщики — состоятельные деловые фирмы или богатые бизнесмены». Но самое главное состоит в том, что «почти все банки в стране контролируются промышленными домами»[128]. В журнале «Социалист конгрессмен», отражающем взгляды левого крыла Конгресса, прямо указывалось, что «большая пятерка банков контролируется крупнейшими монополистами делового и финансового мира Индии и рост ее — одна из конкретных форм, в которой отражается усиливающееся влияние монополистов в индийской экономике»[129]. Ведущие местные монополисты связаны с определенными банками: концерн Тата — преимущественно с «Централ бэнк оф Индиа», концерн Бирла — с «Юнайтид коммёршл бэнк», концерн Джайн — с «Пенджаб нэшнл бэнк» и т. д. «Индийская промышленность, — пишет экономист С. Мамория, — в значительной мере находится под властью финансовых капиталистов, осуществляющих всеобъемлющий контроль над огромной частью индустриального производства нации. Через банки, сберегательные компании и инвестиционные тресты они

---

[126] «Commerce», 27.I.1962, p. 152.

[127] В частности, расширились вклады в банковские учреждения, представляющие «неорганизованный кредит»; «даже образованные вкладчики капитала стали в последние годы ссужать значительные суммы на неорганизованном денежном рынке, так как в этом случае они получают процент гораздо больший (от 6 до 9), чем при помещении вкладов в акционерные банки в виде срочных депозитов (4% годовых)» («Commerce», 4.XI.1961, p. 864).

[128] «Commerce», 7.IV.1962, p. 589.

[129] «Socialist congressman», 15.V.1961, p. 4.

концентрируют накопления общества и используют их в целях расширения собственной промышленной и коммерческой деятельности»[130].

Следовательно, в современной Индии развитие местных монополий привело к созданию тонкого, но влиятельного слоя финансового капитала и финансовой олигархии (хотя они еще имеют многие специфические черты).

Влияние индийских монополий все сильнее сказывается в таких видах предпринимательства, которые прямо связаны с общественной жизнью страны. Так, издательское дело, выпуск журналов и газет в огромной степени находится под их контролем. По официальным сведениям, число монополистических объединений, контролирующих более одной газеты, растет и в 1960 г. достигло 82. Они контролировали 278 газет (ежедневных и еженедельных), выходивших в 5487 тыс. экземпляров. Из общего тиража только ежедневных газет 4610 млн. на долю объединений падает 3310. Десять монополистических объединений издавали в 1960 г. 37 ежедневных газет (из 313) тиражом 1811 тыс. (из 4610), т. е. 39,3% тиража всех газет страны. Каждые четыре человека из десяти читали газеты, принадлежавшие крупному бизнесу и проводившие, естественно, его взгляды.

Вершиной пирамиды были три газетных треста. Первый— «Экспресс ньюспейперз» — контролировался семейством Гоэнка и состоял из четырех компаний, издававших 20 газет (общий тираж 753,6 тыс. экземпляров), в том числе «Индиан экспресс», выходящую в ряде городов. Второй — «Беннетт, Колмэн энд компани» — подконтролен семейству Джайн, включает 11 изданий (общий тираж 594 тыс. экземпляров), в том числе «Таймс оф Индиа». Третий — «Хиндустан таймс энд эллайд пабликейшн» — возглавляет семейство Бирла. Он состоит из четырех компаний, выпускающих 12 изданий (общий тираж 230,3 тыс. экземпляров), в частности «Хиндустан таймс»[131]. Сосредоточение в руках газетных королей информационных агентств еще более усиливает власть первых.

Итак, одно из важнейших последствий развития капитализма в современной Индии — быстрый рост мощи и влияния индийского монополистического капитала. Об этом с тревогой говорят представители многих классов и слоев общества. Приведем несколько высказываний членов правящей партии Национальный конгресс, сделанных в разное время. В 1955 г. Х. С. Чинария заявил: «Я хочу обратить внимание парламента на то, что за семь лет свободы мощь горстки промышлен-

---

[130] C. B. Mamoria, *Organization and financing of industries in India*, Allahabad, 1958, p. 408.

[131] «Socialist congressman». 1.X 1961, pp. 2—4.

ников типа Тата, Бирла и Далмия колоссально увеличилась. Если частному сектору будет дозволено функционировать так, как он того пожелает, то сила этой горстки магнатов возрастет еще больше»[132]. Четыре года спустя, 16 апреля 1959 г., министр торговли и промышленности Л. Б. Шастри, выступая в парламенте, подчеркнул, что существует тенденция «к монополии — крупный капиталист желает стать еще более крупным» и хотел бы производить все в пределах одного комбината[133]. В том же году премьер-министр Дж. Неру сказал на ежегодной конференции промышленников: «Мне не нравится концентрация экономической власти. Мне не нравятся монополистические тенденции. Я не против частного сектора, но я против монополистических тенденций»[134].

4. Иностранное частнокапиталистическое предпринимательство в независимой Индии и усиление связей между иностранными и местными монополиями

В независимой Индии та часть капиталистического уклада, которая представлена иностранными (первоначально почти только британскими) монополиями, перестала быть ведущей силой. Перемена была подготовлена длительными и сложными процессами развития индийского капитализма в сфере экономики, подкрепленными национально-освободительным движением; качественный же перелом произошел после потери англичанами государственной власти.

Все это, как уже говорилось, вызвало острейший кризис всей системы британского монополистического предпринимательства, носившей колониальный характер и призванной осуществлять эксплуатацию Индии в качестве аграрно-сырьевого придатка Англии. Подобная система частнокапиталистического бизнеса, конечно, не может рассчитывать на более или менее продолжительное существование в такой крупной суверенной державе, как Индия, когда в ней идет создание национальной экономики. В современной Индии кризис английского предпринимательства еще более углубился и привел к серьезным последствиям.

Но указанный кризис в нынешней обстановке нельзя рассматривать как абсолютный. Речь идет не вообще о кризисе иностранного капиталистического предпринимательства и даже не о кризисе всего британского предпринимательства как такового, а только о кризисе его колониальной структуры

[132] «The Hindustan times», 17.IV.1955.
[133] «The times of India», 17.IV.1959, p. 1.
[134] «The Hindu weekly review», 16.III.1959, p. 4.

(и того, что с ней связано), несовместимой с новым этапом развития капитализма в самостоятельной стране. Поэтому подобный специфический кризис (он еще не разбирался в нашей литературе) в конкретных условиях приводит не к ликвидации иностранных монополий, а к их перестройке, «совершенствованию».

Эта перестройка началась (под влиянием как экономических, так и политических факторов) еще в колониальный период, но происходившие изменения не перекрывали, да и не могли перекрыть кризис всей структуры, который в целом обострялся. В данном параграфе делается попытка лишь отметить основные новые моменты и черты функционирования иностранного частнокапиталистического предпринимательства в суверенной Индии, отражающие особенности развития капитализма (и борьбу его отдельных путей), а не осветить все стороны проблемы «иностранный капитал в независимой Индии».

Новый этап развития капитализма в независимой стране, в обстановке общего кризиса мирового капитализма, на наш взгляд, сказался на иностранном предпринимательстве в пяти главных и взаимосвязанных направлениях, или пунктах:

а) абсолютный рост размеров иностранного капитала при относительном сокращении его доли;

б) постепенная потеря британским капиталом монополии на функционирование в Индии;

в) постепенное изменение отраслей экономики, куда притекает иностранный капитал (новые сферы экономической деятельности);

г) перестройка организационно-материальной структуры иностранного предпринимательства;

д) возникновение новых форм сотрудничества с индийской крупной, особенно монополистической, буржуазией и изменение характера этого сотрудничества.

Остановимся на первом показателе, на величине иностранного капитала в Индии (табл. 74).

Абсолютная сумма иностранных капиталовложений в частном секторе (кроме банковского дела) с 1948 по 1960 г. увеличилась в 2,5 раза и (вместе с банками) составляет громадную величину — свыше 7 млрд. рупий. Особое внимание следует обратить на колоссальный рост капиталов из заграничных официальных источников (государственные организации и международные банковские учреждения). С 1955 по 1959 г. они поднялись примерно в 37 раз! С 1957 г. их приток превышает чистые поступления из иностранных частных источников. Последнее означает, что иностранные монополии в нынешней обстановке не могут (а частично не хотят) увеличи-

Таблица 74

Иностранные капиталовложения в Индии (млн. рупий)*

Год (на конец июня)	Инвестиции				Задолженность по государственной линии	Всего**
	в частном секторе (кроме банко)			в банковском деле		
	всего	из частных источников	государственных и официальных источников			
1948	2558	2558	—	—	—	—
1953	3920	3920	—	—	—	—
1955	4561	4534	27	570	2 010	7 140
1956	4930	4782	148	610	2 250	7 790
1957	5430	4961	469	480	4 630	10 540
1958	5726	5004	722	520	6 930	13 180
1959	6107	5112	995	600	9 440	16 150
1960	6550	—	—	660	11 930	19 140

* «Reserve bank of India bulletin», May 1961, pp. 674, 681.
** Цифры округлены.

вать капиталовложения в Индии без поддержки своего государства. Это новое проявление растущего паразитизма иностранного монополистического капитала. Отмеченное явление демонстрирует огромную роль, которую в последние годы играет иностранный государственно-монополистический капитализм в сохранении и абсолютном расширении позиций заморских монополий в современной Индии[135]. Это — заманчивая тема для отдельной монографии.

Данные табл. 75 выявляют удивительный факт: отток капитала (частично это, конечно, и прибыли) с 1957 г. превышает поступление новых частных инвестиций, но в целом последние все же абсолютно растут: «помогают» поступления из официальных источников и реинвестиции части прибылей. Еще одно свидетельство паразитизма иностранных монополий.

Второй фактор, характеризующий изменения в позиции иностранного капитала, связан с тем, что в годы независимости развитие индийского капитализма происходит на «площади», гораздо большей (и все увеличивающейся), чем сфера иностранного частнокапиталистического предпринимательства. Поэтому удельный вес последнего снижается. По подсче-

[135] Об использовании британскими монополиями стерлинговых авуаров и «Плана Коломбо» см.: С. Мельман, *Иностранный монополистический капитал в экономике Индии*, М., 1959, стр. 123—126.

Таблица 75

Источники и размеры притока иностранных инвестиций в 1955—1959 гг. (млн. рупий)*

Год	Чистый приток частного капитала	Валовой приток частного капитала	В том числе			Отток частного капитала	Поступления из официальных источников	Валовой приток капитала в частный сектор	Чистый приток капитала в частный сектор
			реинвестиция прибылей	приток денежного капитала	приток в неденежной форме				
1954 и 1955 (среднегодовая)	149	199	120	15	64	50	14	213	163
1956	249	312	195	31	85	63	121	433	370
1957	179	269	95	59	114	91	321	590	500
1958	24	268	98	48	123	244	253	521	277
1959	108	256	151	33	72	148	273	529	381

* «Reserve bank of India bulletin», May 1961, p. 675. — Кроме банков.

там Д. Рангнекара, в первой половине 50-х годов на долю иностранного частного капитала приходилось около $^1/_5$ всех инвестиций в фабричной промышленности[136]. В дальнейшем его удельный вес еще уменьшался, в ряде других отраслей экономики падение было более значительным.

Однако абсолютные и относительные размеры иностранных инвестиций не дают правильного представления о силе позиций заморских монополий. Она гораздо больше, ибо эти монополии действуют в ключевых областях народного хозяйства, выражают большую степень концентрации производства и капитала, контролируют значительные массы индийского капитала, обладают огромными связями и имеют в своем распоряжении последние технические открытия и инженерные кадры.

Нельзя забывать, что в последние годы иностранные монополии, частично перестроившись и приспособившись к новой обстановке, расширяют свои позиции значительными темпами. Солидная часть развития капитализма в Индии вглубь представлена ими или связана с их деятельностью.

Общую тенденцию относительного сокращения удельного веса иностранного капитала при одновременном сохранении сильных позиций демонстрируют следующие факты.

Иностранные, в основном британские, торговые фирмы, опираясь на мощь разменных банков, в 1948 г. держали в сво-

[136] D. K. Rangnekar, *Poverty and capital development in India*, p. 121.

их руках 90% всех внешнеторговых операций[137]. 15 разменных банков имели в Индии 66 отделений, расположенных в важнейших городах страны. Во всех более или менее значительных портах обязательно находилась контора английского разменного банка. Только в виде комиссионных эти банки получали ежегодно 250—300 млн. рупий[138]. Заморским, главным образом английским, монополистам значительные прибыли приносила деятельность их страховых обществ. В 1948 г. в Индии насчитывалось 98 отделений иностранных страховых компаний, из которых 21 отделение занималось страхованием жизни и 77 — страхованием от пожара, операциями, связанными с перевозкой грузов по морю, и т. д.[139].

Последующее социально-экономическое и политическое развитие подорвало монополию британского капитала во внешней торговле, но не ликвидировало его мощные экономические рычаги в этой области.

О позициях индийских и иностранных компаний во внешней торговле (частный сектор) Индии в 1956—1958 гг. позволяют судить следующие данные (млн. рупий)[140]:

	1956 г.	1957 г.	1958 г.
Индийские компании	10 395,1	10 101	7 913,9
Иностранные компании	4 108,6	3 970,3	3 529,1

Итак, на долю иностранных компаний в 1958 г. приходилась уже примерно только треть всего внешнеторгового оборота, идущего по частным счетам. Показательно, что у первых 60% оборота было связано с сырьевыми товарами, а у индийских 62% — с промышленными изделиями. Индийские компании осуществляли основной экспорт местных промышленных изделий (хлопчатобумажные и джутовые ткани), через них же поступала и часть импорта оборудования и металлов.

В сферу кредитования внешнеторговых операций активно включились индийские банки. Достаточно сказать, что этими операциями в 1959 г. занимались 20 местных списочных банков, имевших 96 отделений за границей (правда, главным образом в зоне Индийского океана и в Англии). Ведущими, конечно, здесь были знакомая нам «большая пятерка» и Государственный банк[141].

После прихода к власти национальной буржуазии британские монополии утратили основные преимущества перед

---

[137] «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», Bombay, 1950, p. 41.

[138] «Cross Roads», 21.IX.1951.

[139] «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», p. 64.

[140] «Reserve bank of India bulletin», January 1960, p. 13.

[141] «Reserve bank of India bulletin», September 1960, p. 1317.

другими империалистическими конкурентами и теперь должны конкурировать с ними в Индии на более равных началах. Однако некоторые английские капиталисты, привыкшие к колониальной обстановке, не смогли перестроиться и предпочли продать «дело» и покинуть страну. Это показатель «крайних» проявлений продолжающегося кризиса британского предпринимательства в Индии.

Английские предприятия в значительных масштабах переходили в собственность индийцев. До 1 января 1954 г., например, в руки индийских дельцов перешли 16 управляющих агентств, контролировавших 100 акционерных компаний[142].

Продажа английскими капиталистами ряда предприятий и фирм означала сокращение сферы их деятельности, главным образом в старых отраслях экономики (хлопчатобумажные фабрики и сахарные заводы, строительные и джутовые компании, в какой-то мере чайные плантации и т. п.). Эта продажа совершалась на чрезвычайно выгодных условиях. Прежние владельцы заставили индийских бизнесменов заплатить огромный выкуп, значительно превышающий реальную стоимость предприятий. Действительную величину изъятых английских капиталов из-за отсутствия полных и надежных данных определить невозможно. По подсчетам двух английских дельцов, за шесть лет (1947—1953) общая величины изъятых иностранных инвестиций достигла 586 млн. рупий, в том числе британских — 426 млн.[143]. Какую часть этой суммы составляют отступные английским монополистам, сказать трудно.

Последние отступили в некоторых областях индийской экономики, но захватили при этом огромные капиталы в виде завышенных выкупных платежей. Часть их была помещена в более прибыльные сферы приложения в самой Индии, а часть ушла в другие страны, в частности в Африку.

Однако в абсолютных цифрах английские капиталовложения не только не уменьшились, а, наоборот, существенно возросли. Рост этот в целом продолжался до 1956 г., а затем наметился определенный застой. В 1948 г. английские инвестиции равнялись 2060 млн., в 1953 г. — 3264 млн., в 1955 г. — 3768 млн., в 1956 г. — 3925 млн., в 1957 г. — 3988 млн., а в 1958 г. — 3980 млн. рупий. Зато американские частные инвестиции за 1948—1958 гг. увеличились со 112 млн. до 559 млн. рупий. Западная Германия в этот период только подготавливалась к расширению операций (частные инвестиции поднялись с 1 млн. до 38 млн. рупий)[144]. В 1959 г. величина амери-

---

[142] См. «Report on the survey of India's foreign liabilities and assets as on 31 December 1953», Bombay, 1955, p. 8.

[143] Цит. по: D. K. Rangnekar, *Poverty and capital development in India*, p. 120.

[144] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, p. 103.

канских капиталовложений повысилась очень значительно, а английских — ничтожно. Неравномерность сказалась и в экспорте иностранного капитала в Индию (табл. 76).

Таблица 76

Ежегодные иностранные капиталовложения в частный сектор Индии (1956—1959 гг.) (млн. рупий)*

	1956 г.		1957 г.		1958 г.		1959 г.	
	Валовые	Чистые	Валовые	Чистые	Валовые	Чистые	Валовые	Чистые
Англия	205	157	152	63	201	—20	160	12
Из частных источников	205	157	152	63	201	—20	146	—2
Из официальных источников**	—	—	—	—	—	—	14	14
США	74	73	105	105	46	26	220	220
Из частных источников	74	73	105	105	46	26	76	76
Из официальных источников***	—	—	—	—	—	—	144	144
Другие страны	154	140	334	332	274	271	148	148
Из частных источников	33	19	13	11	21	18	34	34
Из официальных источников****	121	121	321	321	253	253	115	115
Всего	433	370	590	500	521	277	529	381
Из частных источников	312	249	269	179	268	24	256	108
Из официальных источников	121	121	321	321	253	253	273	273

* «Reserve bank of India bulletin», May 1961, p. 677.

** Суммы, взятые в счет займа на постройку нефтепровода.

*** Реализация займов Экспортно-импортного банка и Фонда развития.

**** Займы Международного банка реконструкции и развития и использование японского займа в иенах.

Данные табл. 76 позволяют сделать следующие выводы. Существенный отток британских инвестиций продолжается, и в 1958 и 1959 гг. даже превысил новые поступления. Это свидетельствует о том, что уход «старых» монополий из страны, из традиционных сфер экономики не прекратился и что происходит «обновление» британских капиталовложений (в смысле проникновения новых монополий и сферы функционирова-

ния) [145]. Появились и госмонополистические «подпорки» нового вида.

Главным соперником и одновременно союзником англичан в Индии являются американские дельцы. Кривая их инвестиций довольно круто идет в гору, изъятия капитала почти нет [146]. Важнейшую роль в расширении позиций американских монополий в Индии играют госмонополистические мероприятия правительства США (нельзя забывать, что займы Международного банка реконструкции и развития предоставляются преимущественно в интересах американских дельцов) В результате не только темпы прироста американских капиталовложений, но и его абсолютные размеры с 1957 г. превысили английские. А сейчас у британских монополистов наметился еще один грозный империалистический противник — западногерманские монополии. Но в целом Англия еще впереди: в конце 1959 г. на ее долю приходилось 4001 млн. из 6107 млн. рупий всех инвестиций (или $^2/_3$), на долю США — 820 млн. рупий (около 15%) [147].

Для понимания меняющегося положения иностранного капитала, пожалуй, наиболее существенна эволюция его «производственной» базы — его распределение по отраслям экономики. Происходящие в этой области сдвиги демонстрируют и сложное взаимодействие международных сил, и новую обстановку в Индии. Эти сдвиги — результат упорной борьбы индийского народа и «современных» приемов ее ведения со стороны империалистов.

Тенденция к перестройке производственной структуры иностранных инвестиций применительно к новому этапу развития капитализма в последние пять-шесть лет довольно отчетлива. Подобная перестройка не означает изменения сути эксплуататорской деятельности заморских монополий, единственный стимул которых по-прежнему — прибыли. Но в условиях независимой страны последние можно получать только приспосабливаясь к общей линии развития и влияя на нее. Теперь уже империалисты вынуждены приспосабливаться к социально-экономическому развитию страны и не могут, как раньше, приспосабливать его к собственным интересам. Они стали делать это далеко не сразу («размышляли» примерно до середины 50-х годов), с отступлениями, по возможности минимально, но все же начали менять или совершенствовать сферу своей деятельности.

---

[145] Со стороны нефтяных компаний отток инвестиций — это средство давления.

[146] Правда, в 1958 г. нефтяные монополии с теми же целями, что и их британские партнеры, уменьшили свои инвестиции.

[147] «Reserve bank of India bulletin», May 1961, p. 678.

Чтобы удержаться в индийской экономике или проникнуть в нее, британские, американские и прочие монополии стремятся «оседлать» ее рост. Отрицать это, утверждать, что все остается по-старому, что иностранные капиталы идут только в отрасли, закрепляющие аграрно-сырьевую структуру хозяйства, — значит не замечать, что появились новые области и виды борьбы, порожденные всей политической и экономической обстановкой не только в Индии, но и во всем мире.

В настоящее время эти новые и вынужденные элементы в стратегии и тактике империалистических монополий всего сильнее и отчетливее сказываются в Индии (по сравнению с другими молодыми несоциалистическими государствами). Однако было бы не меньшей ошибкой думать, что даже здесь эта тенденция уже возобладала и что у монополий всех стран она проступает одинаково. Перестройка особенно болезненна для старых британских монополий, хотя превосходное знание экономики и рынка страны, огромные связи и другие факторы дают британскому капиталу большие преимущества перед конкурентами. Поэтому наблюдается уход одних монополистов и появление «новой гвардии» дельцов Сити, понимающей веяние времени. Для монополистов других стран проблема стоит иначе. Они озабочены не тем, как перестраивать отраслевую структуру инвестиций, а тем, какую структуру создавать. Традиции «колониального прошлого» не довлеют над ними в такой степени, как над англичанами, и в этом уже их некоторое преимущество перед первыми.

Какие же реальные изменения отмечаются в производственной базе иностранных монополий? (табл. 77). Прежде всего, создание довольно мощной нефтеперерабатывающей промышленности. Если в 1948 г. 223 млн. рупий иностранного капитала в нефтяном бизнесе представляли в основном торговлю нефтепродуктами, то в 1958 г. основная масса из 1182 млн. вложена в три нефтеперерабатывающих завода. Казалось бы, наметился прогресс. Но на деле эти заводы рассчитаны на переработку привозной нефти. К тому же они далеко не удовлетворяют весь внутренний спрос, но зато обеспечивают иностранным монополиям огромные прибыли. Таким образом, с одной стороны, строительство предприятий в жизненноважной отрасли, с другой — сооружение заводов такого профиля и размера, чтобы фактически тормозить и уродовать развитие страны, получить новое средство давления. Аналогичное явление наблюдается и в других новых отраслях промышленности: иностранные монополисты всячески стремятся не допустить или максимально затянуть создание завершенного производственного цикла в отраслях современной промышленности.

Таблица 77

Поотраслевое распределение иностранных капиталовложений в 1948—1958 гг.* (млн. рупий)

	1948 г.	1953 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.
Нефтяная промышленность	223	771	1039	1162	1338	1182
Промышленность	710	1260	1349	1506	1866	2201
в том числе производство:						
электрических изделий	48	120	146	158	165	171
изделий из железа и стали	55	67	94	185	488	730
табачных изделий	62	256	249	250	252	259
спичек	17	32	23	23	23	23
медицинских и фармацевтических изделий	5	55	77	83	92	119
пищевых продуктов (включая растительные масла)	18	40	32	32	33	33
изделий из джута и койры	505	690	130	129	121	122
резиновых изделий			68	76	96	111
мыла			56	60	54	54
хлопчатобумажных изделий			81	83	83	82
сахара			27	34	37	38
оборудования, станков и др.			71	76	84	75
других товаров			295	317	339	384
Торговля	430	274	268	290	270	295
Коммунальное хозяйство и транспорт	312	393	398	462	493	473
Горнодобывающая промышленность	115	84	96	108	98	125
Финансовые институты (кроме банков)	69	147	279	275	242	228
Плантации	523	715	872	879	866	958
в том числе: чайные	503	702	863	873	860	953
Разное	177	277	259	246	244	244
в том числе: управляющие агентства	144	262	259	246	244	244
Общий итог	2559	3921	4560	4928	5417	5706

* R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, p. 102.

За 1948—1958 гг. вложения в фабричную промышленность (помимо нефтяной) выросли в 3 раза, а их удельный вес повысился с $^1/_4$ примерно до $^1/_2$ всех иностранных инвестиций. Чистое увеличение капиталовложений иностранцев здесь составило в 1956 г. 158 млн., в 1957 г. — 364 млн., в 1958 г. — 346 млн., в 1959 г. — 321 млн. рупий, причем отток его был сравнительно небольшим. Общая величина частных иностранных инвестиций в 1959 г. достигла здесь 2507 млн. рупий[148]. Особенно увеличились вложения в производство электротоваров, металлургию, фармацевтику и в табачную промышленность. В старых отраслях они не увеличились, а в торговле сократились (при росте доли торговых операций с новыми изделиями), но снова повысились в плантационном хозяйстве (чай). В огромной степени увеличение шло за счет реинвестиции прибылей. Размеры последних точно установить мудрено, однако общее представление позволяют получить официальные сведения (табл. 78).

Таблица 78

Прибыли подконтрольных иностранному капиталу компаний в 1956—1959* (млн. рупий)

Отрасль	1956 г.		1957 г.		1958 г.		1959 г.	
	I**	II***	I	II	I	II	I	II
Нефтедобыча и переработка	166	69	125	71	110	54	106	45
Промышленность, кроме нефтяной	124	68	107	69	129	78	161	90
Плантации	107	90	53	68	49	63	57	48
Прочие	70	45	66	48	64	59	60	50
Всего	467	272	351	256	352	254	384	233

* «Reserve bank of India bulletin», May 1961, p. 676.

** I — общая величина полученных прибылей.

*** II — В том числе распределенные прибыли (остальные остались у компаний).

Данные, приведенные здесь, занижены, ибо исходят от самих монополий, которые, как хорошо известно, всегда скрывают истинные размеры своих доходов и не включают доходы от других видов и областей вложений или включают лишь часть их (учитываются доходы только иностранцев, не проживающих в стране).

Распределение инвестиций двух империалистических государств по основным отраслям индийской экономики выглядело

[148] Ibid., p. 676.

в 1958 г. так: на долю Англии и США приходилось в нефтяном деле соответственно 769 млн. и 412 млн., в промышленности — 1166 млн. и 149 млн., в торговле — 228 млн. и 25 млн., в плантациях — 949 млн. и 1 млн. рупий [149].

Таким образом, иностранные монополии стремятся сохранить доходные компании в «традиционных» областях или поместить капитал в новые прибыльные отрасли. Под давлением внешних для них причин они вынуждены постепенно отказываться (но еще далеко не полностью отказались) от колониальной, аграрно-сырьевой и потребительской производственной структуры своих инвестиций, но пытаются закрепиться, так сказать, на полуколониальной структуре своих вложений. Это выражается в том, что создаются новые отрасли по выпуску современных товаров потребления, фабричного сырья, предприятия по сборке машин, но становление машиностроительной и аналогичных ей видов отраслей промышленности (особенно ключевых) всемерно сдерживается.

Иностранные монополии — не пионеры в новых отраслях, они тормозят, а не «тянут» вперед экономическое развитие страны. Сверхпаразитизм заморского монополистического капитала в независимой Индии усилился, одновременно изменились и конкретные формы его проявления. Империалистические монополии еще более тормозят и уродуют объективную тенденцию к экономическому сближению и сотрудничеству всех стран, пытаются приспосабливаться к меняющемуся течению жизни. Не замечать этого — значит «изучать» вчерашний день, выдавая его за сегодняшний. Зло империализма, его антинациональная сущность и формы также принимают новое обличье и по-новому маскируются.

Следующим (по нашей классификации — четвертым) фактором, свидетельствующим о приспособлении иностранных монополий к обстановке независимой страны, является «совершенствование» организационных форм их деятельности.

Данные первой переписи иностранных капиталовложений (1948 г.) показали чрезвычайно наглядно, как велико влияние горстки паразитических английских управляющих агентств во многих отраслях индийской экономики. 36 из них, владея только 14,6% всей суммы простых акций, контролировали 334 местные акционерные компании, капитал которых, вложенный лишь в простые акции, достигал 900 млн. рупий. Следует иметь в виду, что это заниженные данные.

По приблизительным подсчетам С. Ачария, 24 английских управляющих агентства руководили в 1948 г. 397 акционерными компаниями, из которых 322 оперировали капиталами в 1754 млн. рупий. Даже эти весьма неполные данные свиде-

[149] «Reserve bank of India bulletin», April 1960, p. 475.

тельствуют о том, что мощь английских монополий была больше, чем об этом можно думать на основании материалов переписи. По подсчетам М. М. Мехта, 25 британских управляющих агентств руководили 396 компаниями[150]. Он же сообщал, что 55 английских финансистов занимали в 1949—1950 гг. 809 директорских мест в различных компаниях[151].

Согласно другим сведениям, 32 английских агентства контролировали 712 компаний [152].

Как признавалось в материалах переписи, иностранные управляющие агентства составляли «наиболее важную группу в категории «прямых» капиталовложений, представленных индийскими акционерными компаниями, контролируемыми из-за границы» [153]. Почти 90% простых акций 36 иностранных управляющих агентств находилось в руках английских монополистов.

Британские управляющие агентства руководили самыми разнообразными компаниями, причем фирмы, выполнявшие функции управляющих агентств, контролировали множество компаний и другими методами.

Однако в 50-е годы эта когда-то ведущая форма владычества английского монополистического капитала явно стала увядать. Часть британских агентств перешла в руки индийских монополистов, но это были не самые крупные фирмы. В части оставшихся росло влияние (и иногда очень значительно) отдельных местных финансовых групп. Некоторые крупные агентства являются сейчас смешанными британско-индийскими компаниями.

Число английских агентств сокращалось, однако финансовая мощь их возрастала. В этой главе уже говорилось о влиянии 17 крупнейших из них в 1954/55 г. и 11 — в 1958/59 г. Последние [154] руководили уже меньшим числом компаний (208), в дальнейшем оно сократилось еще больше. Закон об акционерных компаниях 1956 г. заставил ускорить организационную перестройку этого типа иностранного бизнеса. Но под контролем британских агентств по-прежнему были крупнейшие и прибыльнейшие компании, причем сумма иностранного капитала, вложенного в управляющие агентства, с 1948 по 1953 г. даже возросла (табл. 77), а затем держалась на уровне 250 млн. рупий. Эти инвестиции призваны укрепить контроль финансистов Сити над своими агентствами.

---

[150] M. Mehta, *Combination movement in Indian industry*, pp. 6—7.
[151] Ibid., pp. 31—32.
[152] «India to-day», August 1952, p. 14.
[153] M. Mehta, *Combination movement in indian industry*, p. 72.
[154] «Эндрю Юл», «Бёрд энд компани», «Маклеод энд компани», «Мак Нейл энд Берри», «Дункан бразэрз», «Мартин-Бёрн», «Джардайн, Гендерсон», «Октавиус Стил», «Уилламсон, Мэгор», «Г. В. Лоу энд компани» и «Шоу, Уоллэс энд компани».

Таким образом, относительная роль управляющих агентств в арсенале империалистических средств эксплуатации народов Индии снижается, но это оружие еще нельзя сбрасывать со счетов, ибо оно остается важным звеном «перековываемых» иностранными монополиями экономических цепей. Нельзя игнорировать и то, что сведения о некотором «угасании» британских агентств уже не отражают действительное положение английских монополий, так как часть из них изменила формы контроля (поэтому исчезновение агентства не означает обязательно исчезновения самой фирмы, а свидетельствует лишь о замене старых приемов деятельности новыми), а проникающие в Индию «современные» британские монополии, как правило, не применяют форму агентств.

Концентрация производства и капитала в независимой Индии привела к тому, что и у иностранных дельцов управляющее агентство превращается в небольшую (хотя и важную) часть финансовой структуры их предпринимательства в Индии.

В период независимости ускорилась централизация британских капиталов во всех отраслях экономики (путем слияния компаний и другими путями), возросло стремление к созданию «единого фронта» иностранных монополий для укрепления средств борьбы за сохранение своих позиций.

Крупнейшим ответвлениям иностранных монополий на индийской почве вне зависимости от их статута по-прежнему свойствен большой «универсализм». Внешней торговлей, например, занимаются компании совсем другого делового профиля (табл. 79).

На три категории фирм — «торговых», «плантационных» и «разных» (преимущественно управляющие агентства) — пришлось 84% экспорта всех компаний, а на долю промышленных и нефтяных — 75% импорта. Заметно своеобразное разделение труда: старые фирмы осуществляют экспорт «традиционных» товаров на мировой рынок (70% всего частного экспорта чая, 40% табака, 30% джутовых изделий, 20% шкур и кожи, 20% хлопка, 15% руды). Это в основном подновленные и еще сохранившиеся позиции британских монополий.

Капиталовложения в новые области, преимущественно в промышленность, производятся таким образом, чтобы вызвать длительную потребность в ввозе иностранных товаров: оборудования, полуфабрикатов, важных деталей и т. д. Так, нефтеочистительные заводы перерабатывают сырую нефть с американских и английских нефтепромыслов Ближнего Востока. Это — новое подтверждение правильности ленинского положения о том, что экспорт капитала порождает экспорт товаров. Создавая промышленные предприятия в развивающихся странах, заморские финансисты тем самым стремятся захватить

Таблица 79

Операции подконтрольных иностранному капиталу компаний в области внешней торговли в 1958 г.* (млн. рупий)

Сфера деятельности	Экспорт**	Импорт***	Сальдо		
			торгового баланса	невидимых статей	текущих операций (нетто)
Промышленность (исключая нефтяную)	168,8	578,7	—409,9	—69,3	—479,2
Торговля	429,9	320	+109,9	—24,2	+85,7
Нефтяное дело	50,4	818,2	—767,8	+15,6	—752,2
Плантации	582,4	1,5	+580,9	—39	+541,9
Коммунальное хозяйство и транспорт	—	8	—8	—23,2	—31,2
Горнодобывающая промышленность	61,1	2,5	+58,6	—4,6	+54
Разные	408,7	98,9	+309,8	+6,4	+316,2
Всего	1701,3	1827,8	—126,5	—138,3	—264,8

* «Reserve bank of India bulletin», January 1960, p. 17.
** Сочетание цен фоб и сиф (в зависимости от того, как выписаны торговые документы).
*** Цены сиф.

новые рынки сбыта и в возможно большей мере поставить под свой контроль процесс воспроизводства. Недаром свыше 90% частного импорта нефти, 40% химических товаров, свыше 50% электротоваров, около 25% оборудования (включая транспортные средства и запасные части) поступает в Индию через подконтрольные им компании [155].

На отделения иностранных фирм, зарегистрированных не в Индии, приходилось 66% всего экспорта, идущего через подконтрольные иностранцам компании, и 49% всего импорта, а на их дочерние компании — соответственно 17 и 41% [156]. Последние преимущественно состояли из промышленных фирм (включая нефтяные) и ввозили значительные массы сырья, полуфабрикатов и оборудования для собственных нужд, а их готовые изделия реализовывались на местном рынке. Разделение труда, следовательно, отражалось и в организационном делении компаний.

Выше указывалось, что крупнейшие монополии Англии стали в широких масштабах основывать в Индии свои отделения во время второй мировой войны и особенно после ее оконча-

[155] «Reserve bank of India bulletin», January 1960, pp. 14—15.
[156] Ibid., p. 17.

ния. Данные переписи 1948 г. показали, что эти отделения превратились в важное орудие эксплуатации Индии английским финансовым капиталом. Они (не считая отделения банков и страховых компаний) «составляют наиболее важную категорию «прямых» капиталовложений. Этот сектор включает 347 отделений, общая величина капиталов которых достигает 2190 млн. рупий, из них около 1460 млн. (т. е. 67%. — *А. Л.*) приходится на иностранные инвестиции (1323 млн. рупий — 90% — английские капиталы. — *А. Л.*). По всей вероятности, этот сектор представляет основную часть иностранного предпринимательства в Индии» [157]. Примерно через 12 лет, 31 марта 1960 г., здесь насчитывалось уже 565 отделений иностранных компаний (т. е. зарегистрированных в других странах). $^2/_3$ были банковскими, страховыми, судоходными, авиационными компаниями (а также некоммерческими или ликвидируемыми отделениями). Общая величина активов $^3/_3$ этих отделений составляла 4270 млн. (по счетным книгам). Из этой части отделений 207 с активами в 2770 млн. рупий (или 65%) в 1961 г. были обследованы Резервным банком для выяснения их финансового положения [158].

Империалистические монополии руководят и всевозможными компаниями, зарегистрированными в Индии. Это так называемые подконтрольные иностранцам рупийные компании. Финансы 117 подобных компаний, сосредоточивающих $^2/_3$ оплаченного капитала этой группы иностранных фирм [159], также были обследованы на 31 марта 1960 г. Резервным банком.

Основной сферой деятельности большинства отделений иностранных фирм остается руководство чайными плантациями. Этим занята половина обследованных отделений (для головной фирмы деятельность в Индии — часто ведущий деловой интерес). Треть отделений — торговые организации. Следовательно, отделения представляют, как правило, или старые сферы предпринимательской активности иностранных монополий в области материального производства, или служат средством борьбы за индийский рынок для готовых промышленных изделий своих государств [160].

Подконтрольные рупийные компании прямо связаны с новыми видами иностранного частнокапиталистического предпринимательства в Индии. Больше половины из них — про-

---

[157] «Report on the census of India's foreign liabilities and assets as on 30th June 1948», p. 62.

[158] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 344. — Из этих 207 отделений 179 были английскими, 20 — американскими.

[159] Исключая банки, страховые общества и другие финансовые учреждения, а также так называемые управляемые компании.

[160] Подробнее о позициях иностранного и индийского капиталов во внешней торговле см.: А. Куценков, *Индия. Экономика и внешняя торговля*, М., 1959.

мышленные, а треть — торговые. Только 2 из 117 фирм заняты в плантационном хозяйстве. Не удивительно, что подконтрольные компании развиваются быстрее, чем отделения: у первых с конца 1957 г. по конец 1959 г. чистые активы увеличились с 3062,4 млн. до 3488,4 млн., а у вторых — с 2983,5 до 3058,6 млн. рупий. У первых особенно быстро росли чистые основные активы [161].

В целом подконтрольные компании крепли и расширялись быстрее, а их прибыли и норма прибыли были выше (330 млн. рупий до уплаты налогов — в 1957 г. и 433 млн. — в 1959 г. по сравнению со 189 млн. и 203 млн. рупий у отделений), причем это происходило преимущественно за счет промышленных фирм.

Часть отделений и рупийных компаний находилась под контролем управляющих агентств, но, насколько можно судить по размерам отчислений в пользу последних (в 1959 г. 12 млн. и 3,2 млн. рупий соответственно) [162], во второй группе они были распространены гораздо меньше. Тут преобладали другие виды контроля. Недаром в 1957—1959 гг. вложения в акции их дочерних компаний выросли с 34,9 млн. до 74,4 млн., а у отделений остались неизменными — 23,5 млн. и 23,8 млн. рупий. Эти цифры еще раз напоминают, что вокруг ведущих иностранных фирм существует целая «гирлянда» подконтрольных компаний и предприятий, а истинные границы «империй» могут определить только их «короли».

Показателем организационной перестройки (а также связей части буржуазной интеллигенции с иностранным капиталом) служат данные об увеличении удельного веса индийцев среди высших категорий служащих иностранных компаний, так называемая «индианизация». В 1947 г. число индийцев в группе с оплатой в месяц от тысячи рупий и выше было 504 (7,9%), в 1958 г. — уже 6704 (54,3%), а в 1961 г. — 10 229 (70,1%). К 1955 г. все должности с окладом от тысячи рупий и ниже занимали индийцы. Но на наиболее высокодоходных постах в иностранных акционерных компаниях по-прежнему сидели неиндийцы. В 1961 г. в этих компаниях работали 4364 иностранца, они получали в 1958 г. 17,7 млн. рупий в месяц против 10,8 млн., выплачиваемых индийцам. В 1961 г. среди служащих, получающих от 1000 до 2000 рупий в месяц, было 88,9% индийцев, от 2001 до 3000—58,2% и от 3001 и выше — всего 23,9% [163].

---

[161] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 346. — Из 117 компаний 93 были подконтрольны английскому капиталу, а 9 — американскому.

[162] Ibid., p. 347.

[163] «Commerce», 20.XII.1958, p. 994; 24.II.1962, p. 313; «A. I. I. C. Economic review», 22.III.1962, p. 36.

Обследования 207 отделений и 117 подконтрольных компаний вскрывают крайне серьезные явления в крупном частнокапиталистическом предпринимательстве в Индии (117 компаний входят в обследованные 1001 публичную и 333 частные компании). Так, если у 1217 местных компаний отношение валовой прибыли ко всему используемому капиталу составило в 1957 и 1959 гг. 6,8 и 9,1%, то у 207 отделений — 7,3 и 7,6, а у 117 подконтрольных компаний — 11,7 и 13,4%[164]. Последние, значит, являлись наиболее доходными и крупными заведениями. По другим сведениям, в 1958 г. в Индии было 13 дочерних компаний у иностранных компаний, зарегистрированных в Индии, и 16 дочерних компаний у фирм, зарегистрированных вне страны, оплаченный капитал каждой превышал 5 млн. рупий, общий оплаченный капитал этих 29 компаний составлял 65% оплаченного капитала всех 505 дочерних фирм страны, о которых имелись сведения. По этим же данным, 132 дочерние иностранные фирмы контролировались из-за границы 125 держательскими компаниями. На долю Англии приходилось 90 дочерних компаний, из них 11 с капиталом свыше 5 млн. рупий, США — 18 и 2 соответственно[165]. Недаром иностранные компании идут в первых рядах 100 крупнейших фирм страны. Концентрация производства и особенно капитала протекает у них весьма интенсивно.

Наконец, приспособление иностранного капитала к новой обстановке требует, и это самое главное, чтобы в его деятельности были заинтересованы определенные местные имущие классы или часть их. Поэтому «перестройка» иностранных монополий охватывает проблему целей, характера и форм сотрудничества и конкуренции с местными имущими классами (которые также развиваются и экономические и политические интересы которых не остаются неизменными).

Иностранные монополии ищут пути расширения связей именно с национальной буржуазией, но логика вещей делает возможным установление их только с ее верхней частью.

Со второй половины 50-х годов в развитии индийского и иностранного крупного частнокапиталистического предпринимательства и в их взаимоотношениях наметилось наступление нового этапа. Возросла тяга с обеих сторон к более тесному сотрудничеству. Местная крупная буржуазия всегда была связана с английским капиталом. После достижения независимости переплетение интересов не исчезло, а, напротив, стало более сильным. Концерн Тата, например, сотрудничает с английским управляющим агентством «Мак Нейл энд Берри», группа Поддара — с «Шоу, Уоллэс», группа Мукерджи-Ба-

---

[164] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 353.

[165] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, pp. 53, 54.

нерджи — с «Мартин-Бёрн», группа Бангура — с «Бёрд энд К°» и т. д. Но это — сотрудничество (вернее, новый тип связей) именно со старыми колониальными монополиями; последние сейчас очень тесно срослись с индийскими монополиями, а некотрые даже поглощены ими.

Но речь идет об ином сотрудничестве, порождаемом изменившимися условиями развития капитализма в независимой Индии на третьем этапе общего кризиса мирового капиталистического хозяйства. Окрепшие индийские монополии заинтересованы в усилении связей для увеличения своих операций в новых отраслях, финансовые капиталы Англии и США — для перестройки (производственно и организационно) своих позиций в Индии и расширения их в целях получения больших прибылей. Этот второй период (первый разбирался в начале главы) наступил не сразу. К подобному сотрудничеству индийская крупная буржуазия стремилась уже с конца войны и в известной мере добилась этого (создание ряда смешанных компаний), но далеко не в тех масштабах, о которых мечтала. Отсюда, в частности, определенное разочарование и недовольство иностранным капиталом, охватившее большую часть национальной буржуазии (включая и часть крупной) к началу 50-х годов.

В первые годы независимости заморские финансисты не шли на широкое налаживание новых связей, считая их для себя невыгодными. Старые британские монополии переживали сложный процесс приспособления к изменившимся политическим и экономическим условиям, а новые в целом выжидали или были «заняты» в других странах «Содружества». Дельцы Уолл-стрита также не спешили, хотели дождаться более благоприятной обстановки.

Однако некоторое «охлаждение» сменилось в середине 50-х годов горячим стремлением крупной буржуазии к сотрудничеству, ибо это диктовалось ее интересами. Всевозможные делегации индийских монополистов непрерывно посещали столицы западных государств, завязывали контакты и «зазывали» иностранный капитал в Индию. В отчете главы одной такой делегации, Г. Бирла, была сформулирована «программная» установка индийских монополий по вопросу об отношении к иностранному капиталу: «Общий вывод таков — Индия не может развиваться без иностранного капитала, в котором мы будем испытывать нужду в течение не менее 25 лет и в довольно значительных размерах» [166].

В тот же период монополии империалистических держав, наконец, осознали, что Индия — страна независимая и, чтобы действовать в ней, необходим «новый курс»: некоторая пере-

[166] «Industrial India», 1957, № 12, p. 9.

стройка производственной и организационной базы, и для этого — налаживание широкого сотрудничества с крупной буржуазией. Именно такой процесс и начался с середины 50-х годов.

Новые связи были уже несколько иного типа, не свойственные колониальному периоду. И устанавливались они на более равноправных для индийских компаний условиях. Но все же это еще далеко не равноправные связи. Они отражают переходность нынешнего этапа истории индийского капитализма.

Теперь местные финансисты вступают в соглашения не только с английскими, но и с крупными предпринимателями других капиталистических государств, особенно США. Формы, условия и цели совместных операций индийских и иностранных дельцов весьма разнообразны. Даже краткий их анализ требует специального исследования. Необходимо подчеркнуть сам факт расширяющихся новых связей между верхушкой местной буржуазии и иностранными, в первую очередь английскими и американскими, монополистами [167]. Приведем несколько примеров. За период с января 1956 по июнь 1960 г. в частном секторе в целом были известны 314 случаев эмиссии ценных бумаг на общую сумму 1710 млн. рупий (т. е. крупные выпуски). Но только о 273 выпусках на 1517 млн. рупий имелись сведения о том, принимал ли в них участие иностранный капитал или нет. Его непосредственное участие было отмечено в 95 случаях (156 млн. рупий — 18,1% — при общей сумме эмиссий 865 млн.). Из этой суммы 87 млн. рупий пришлось на первоначальные эмиссии (22 случая) и 69 млн. — на дополнительные (73 случая) [168].

Не следует забывать, что речь идет об усилении участия иностранного капитала именно в управлении и контроле «дела», ибо в его руки попадают ценные бумаги, дающие право на это, причем, как видно из табл. 80, этот процесс нарастал и абсолютно, и относительно. Он продолжался и в последующем. Так, за 1960 г. было одобрено 60 деловых проектов, осуществление которых предусматривает участие британского капитала, а за первую половину 1961 г. — 64 [169]. Британские фирмы стали участвовать в создании таких объектов первого подразделения, как металлургический завод в Дургапуре, заводы тяжелого электрооборудования, взрывчатых веществ,

[167] Смешанные компании (с иностранным и индийским капиталом) возникали во многих отраслях производства и торговли. Глава ассоциации индийских банков С. Х. Бхабха (концерн Тата) призвал даже местные банки установить сотрудничество с иностранными, в частности путем совместного владения акциями.

[168] «The Times of India», 21.III.1959, p. 6). «Reserve bank of India bulletin», February 1961, p. 173.

[169] «Commerce», 11.XI.1961, p. 901.

машиностроительный завод, в дорожном транспорте, постройке нефтепровода и т. д. За период с января по сентябрь 1961 г. было получено согласие на реализацию 304 промышленных проектов с участием иностранного капитала, из них 107 — в области машиностроения [170]. Следовательно, контакты углубляются.

Таблица 80

Участие иностранного капитала в эмиссии ценных бумаг в частном секторе в 1956—1960 гг.*

Год	Выпуск ценных бумаг**		В том числе с участием иностранного капитала			Отношение (%)	
	число	сумма (А) (млн. рупий)	число	сумма (В) (млн. рупий)	в том числе иностранный капитал (С) (млн. рупий)	С : В	С : А
1956	63	448,6	22	221,3	13,4	6,1	3,0
1957	49	234,3	18	184,5	31,2	16,9	13 3
1958	49	230,1	16	125,9	29,4	23,4	12,8
1959	79	334,5	25	155,8	43,1	27,7	12,9
1960 (I—VI)	33	269,8	14	177,6	39,3	22,1	14,6
Всего.	273	1517,3	95	865,1	156,4	18,1	10,3

* «Reserve bank of India bulletin», February 1961, p. 183.

** Случаи, когда имеются сведения об участии или неучастии иностранного капитала.

В Дели образован специальный инвестиционный центр (глава — Г Л. Мехта) для оказания содействия в установлении деловых связей между индийскими и иностранными дельцами. К 16 февраля 1962 г. (за первые 13 месяцев существования) он отправил 56 предложений индийских бизнесменов (в основном в США) и получил 40 — от иностранных [171].

Нельзя не отметить еще одну новую форму этого сотрудничества [172].

В январе 1955 г. была создана частная финансовая корпорация «Индастриэл кредит энд инвестмент корпорейшн оф Индиа» с участием иностранного капитала. Она осуществляет долгосрочное и среднесрочное кредитование исключительно частных предприятий. Уставный капитал корпорации 250 млн.

[170] «Commerce», 4.XI.1961, p. 861.

[171] «Commerce», 31.III.1962, p. 548.

[172] В ней прослеживаются и некоторые черты госкапитализма, о чем речь пойдет ниже.

рупий, но первоначально были выпущены простые акции на 50 млн. рупий. В Индии было распределено акций на 35 млн. рупий (20 млн. — банкам, страховым обществам и другим компаниям и 15 млн. — частным лицам). Английские предприниматели получили акций на 10 млн. рупий, американские — на 5 млн. Правительство предоставило корпорации беспроцентный заем на 75 млн. рупий на 15 лет. Международный банк реконструкции и развития сразу же согласился предоставить заем на 10 млн. долл. (а в феврале 1962 г. — уже четвертый на 20 млн. долл., или 95,2 млн. рупий). В 1960 г. был получен первый заем из ФРГ (на 6 млн. рупий). Совет директоров новой корпорации состоит из крупнейших индийских монополистов, английских и американских финансистов.

Через эту единственную частную организацию, имеющую привилегию предоставлять займы в иностранной валюте, сотрудничество крупного индийского капитала и иностранных монополий значительно расширилось и в такой важной области, как долгосрочное финансирование фабричной промышленности.

За семь лет (1955—1961) корпорация санкционировала помощь 133 компаниям (из них 70 новым) на 427,1 млн. рупий, из которых займы и гарантии составили 296,3 млн. (69%), из них 194,2 млн. рупий в иностранной валюте, гарантирование размещения акций и облигаций — 102,2 млн. (24%) и прямая подписка на акции — 28,6 млн. (7%) [173]. Корпорация играет ведущую роль в гарантировании размещения ценных бумаг компаний: за 1956—1960 гг. (по июнь) гарантирован выпуск на 69,2 млн. рупий, что составило 19% всего подобного выпуска ценных бумаг компаний в стране [174].

По отраслям промышленности поддержка со стороны корпорации распределяется так: бумажная — 57,2 млн. рупий (13,4%), химическая — 53,9 млн. (12,6%), металлургическая — 52,5 млн. (12,3%), автомобильная и велосипедная — 48,1 млн. (11,3%), машиностроительная, кроме электрооборудования — 37,7 млн. (8,8%), производство электрооборудования — 33 млн. (7,7%), керамическая и стекольная — 29 млн. (6,8%) и т. д. В 1961 г. ее чистая прибыль равнялась 4,7 млн. рупий [175].

В результате функционирования корпорации интересы иностранных и местных монополий переплелись еще теснее.

Все большую поддержку частнокапиталистическому сектору, в первую очередь действующим в нем иностранным и индийским монополиям, оказывает Международный банк рекон-

---

[173] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 386.
[174] «Reserve bank of India bulletin», February 1961, p. 184.
[175] «Reserve bank of India bulletin», March 1962, p. 386.

струкции и развития. До октября 1958 г. Индия получила от него 16 займов на сумму 510 млн. долл.: 9 — государственный сектор (316 млн.) и 7 — частный (194 млн. долл.)[176]. В последние годы МБРР предоставляет займы преимущественно частному сектору, в то время как до 1956 г. они предназначались в основном госсектору. «Все займы, предоставленные частным компаниям, гарантированы правительством Индии», — писал «Коммерс энд индастри»[177]. Страна сейчас — крупнейший клиент банка. Показательно, что из 229 млн. долл., предоставленных МБРР в 1958 г. в виде займов частнокапиталистическим фирмам в Азии, 195 млн. приходится на ее долю. Концентрация займов очень велика, их получили в основном только ведущие монополии: металлургические компании Тата и «Индиан айрн энд стил» — 159 млн. долл. и «Тата пауэр компани» — 26 млн.[178].

Американские монополии ищут и другие пути для укрепления связей с крупным индийским капиталом, в частности стараются установить контакты между государственно-монополистическим капиталом США и госкапитализмом Индии. Так, по соглашению от 1959 г. об использовании выручки (в рупиях) от продажи американского продовольствия в Индии было решено выделять через индийское правительство значительные суммы на поддержку местного и иностранного крупного предпринимательства в стране[179].

На конец 1960 г. из эквивалентных фондов П. Л. 480 были отпущены средства на реализацию 21 проекта (государственных и частных), причем крупнейшие суммы попали к двум государственным корпорациям «Рифайнэнс корпорейшн фор индастри» (262 млн.), «Индастриэл файнэнс корпорейшн» (100 млн.) и одной частной финансовой корпорации — «Индастриэл кредит энд инвестмент корпорейшн» (100 млн. рупий). Из этих же фондов 780 млн. рупий выделено Фонду экономического развития для финансирования его проектов в Индии. Именно от него «Праймиер отомобилз», автомобильная компания группы Хирачанда, получила 7,2 млн. долл., что дало повод американскому послу Дж. Гэлбрайту и главе монополии Лалчанду Хирачанду выразить свою любовь к частному предпринимательству[180]. Из эквивалентных фондов стали предоставлять займы непосредственно американским компаниям в Индии и крупным индийским. К концу 1960 г. их получили 10 компаний (128,7 млн. рупий), в том числе главная

---

[176] «The Banker» (New Delhi), October 1958, p. 459.
[177] «Commerce and industry», 8.X.1958, p. 7.
[178] «Commerce», 31.V.1958, p. 1022.
[179] «The Times of India», 21.III.1959, p. 6.
[180] «Commerce», 6.I.1962, p. 30.

компания известной южноиндийской монополии «Сешасайи бразэрз» (20 млн.) [181].

Американский финансовый мир подчеркивает свои симпатии именно к частному капиталу Индии. В конце 1958 г. в Дели было проведено первое в Азии совещание представителей Международного валютного фонда, МБРР и Международной финансовой корпорации. По сведениям индийского журнала «Коммерс энд индастри», официальные заседания и частные беседы показали, что основной темой обсуждения были перспективы частного сектора, особенно в Индии. «Теперь ясно, — указывалось в журнале, — что эти организации и частные инвесторы различных европейских стран и Японии будут с большей готовностью, чем раньше, сотрудничать с индийским частным капиталом» [182]. Как показывают приведенные факты, эта «надежда» в значительной мере оправдывается.

Таким образом, особенности развития крупного частнокапиталистического предпринимательства на современном этапе привели к новому сближению иностранных и местных монополий. В этом сотрудничестве пока растут силы как тех, так и других. Интересы значительной части крупной национальной буржуазии и заморских финансистов стали тесно переплетаться, что усиливает тенденцию к определенному отмежеванию (наряду с факторами противоположного порядка) монополистической буржуазии от остальной части местной буржуазии [183]. Все это очень важные симптомы не только для экономической, но и для политической жизни современной Индии.

Противоречия между индийскими и иностранными монополиями не исчезли и могут обостриться, но сфера их проявления и, что особенно важно, качество этих противоречий начинают меняться.

Это сотрудничество было порождено особенностями развития частнокапиталистического предпринимательства вглубь.

---

[181] «Socialist congressman», 1.VI.1961, p. 21.

[182] «Commerce and industry», 15.X.1958, p. 1.

[183] В интересной статье Б. Баркера о торговых и промышленных палатах Индии и положении иностранной и индийской буржуазии приводятся любопытные сведения о составе Торговой и промышленной палаты Бомбея (автор — ее секретарь), отметившей в 1961 г. 125-летний юбилей. Она насчитывает 540 членов. Это главным образом ведущие иностранные и местные монополии Западной Индии: три нефтяные компании, «Хиндустан левер», «Импириэл кемикл индастриз», иностранные судоходные и авиационные компании, старые колониальные монополии, создающие сейчас собственную промышленную базу, — «Форбес, Форбес Кэмпбелл», «Рэллиз» и пр., индийские монополии — Тата и «Ассосиэйтид симент компаниз», «Махиндра» и т. д. Половина членов—компании или их отделения, контролируемые из-за границы, но «почти все члены Бомбейской палаты давно имеют торговые связи с другими странами, особенно с Англией» («Commerce», 14.X.1961, p. 749).

Но подобное развитие не сводится только к частнокапиталистическому сектору. Специфические черты капитализма в современной Индии, соотношение его роста вширь и вглубь, взаимодействие отдельных слоев национальной буржуазии между собой и всей буржуазии с иностранным капиталом, а также особенности нового этапа социально-экономического и политического развития невозможно понять без анализа государственного капитализма, возникшего после достижения независимости.

Глава десятая

ГОСУДАРСТВЕННО-КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

1. Основное противоречие современного индийского общества — причина появления госкапитализма

Проблема государственного капитализма в слаборазвитых странах Востока возникла сравнительно недавно, но сразу же приобрела огромное значение для экономического и политического развития молодых государств Азии и Африки[1]. Это не является чем-то случайным или неожиданным. Важность данной проблемы и широкий интерес к ней порождены глубочайшими социально-экономическими изменениями, происходящими как в масштабе всего земного шара, так и в пределах отдельных государств.

В настоящее время появилась большая группа молодых государств, разорвавших путы колониализма, но не примкнувших к социалистическому лагерю. Каково же их место в борьбе двух мировых систем? По какому пути пойдет их дальнейшее социально-экономическое и политическое развитие? Чтобы попытаться ответить на эти вопросы, необходимо проанализировать те новые явления, которые наблюдаются в ныне независимых странах Востока. Среди этих явлений важное место принадлежит государственному капитализму.

Природу и особенности государственного капитализма в любой несоциалистической стране Востока, в том числе наиболее крупной из них — Индии, можно правильно понять только при анализе внутреннего социально-экономического и политического развития данной страны при непременном учете современной международной обстановки. Выяснение сущест-

[1] Вопросы, связанные с ростом госкапиталистических явлений в ряде стран Латинской Америки (в первую очередь в Мексике) до второй мировой войны, требуют особого изучения, так как речь фактически идет о полуколониальных (особенно в экономическом отношении), а не о колониальных странах, ставших на путь самостоятельного развития. Нельзя, однако, не признать, что в их социально-экономическом развитии уже в то время обнаружилось много таких черт и особенностей, которые спустя примерно десятилетие гораздо более полно и четко проявились в добившихся независимости государствах Азии и Африки.

ва госкапитализма в Индии необходимо начать с анализа внутренней причины его развития.

Великий Ленин глубоко проанализировал происшедшие в годы первой мировой войны изменения в монополистическом капитализме главных империалистических держав. «Диалектика истории, — писал он, — именно такова, что война, необычайно ускорив превращение монополистического капитализма в государственно-монополистический капитализм, *тем самым* необычайно приблизила человечество к социализму. Империалистическая война есть канун социалистической революции. И это не только потому, что война своими ужасами порождает пролетарское восстание, — никакое восстание не создаст социализма, если он не созрел экономически, — а потому, что государственно-монополистический капитализм есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его, есть та ступенька исторической лестницы, между которой (ступенькой) и ступенькой, называемой социализмом, *никаких промежуточных ступеней нет*»[2].

Исследованием государственно-монополистического капитализма В. И. Ленин дал блестящий пример марксистского применения диалектики, определения исторического места изучаемого явления и его сути, показал характер связи экономики и политики. Тем самым он дал методологически-теоретическую основу, без которой невозможен научный анализ такого экономического и политического явления, как государственный капитализм в слаборазвитых странах, ярко отражающий новый этап развития как местного капитализма, так и во многом — всего капиталистического мира в целом.

Марксистско-ленинская теория учит, что при исследовании любого крупного общественного явления необходимо выделить основное, главное противоречие, порождающее это явление и лежащее в основе его дальнейшего развития. В империалистических странах такое противоречие, вызвавшее к жизни госмонополистический капитализм, есть противоречие между крайне возросшим общественным характером производства и усилившимся частным характером присвоения.

Можно ли утверждать, что аналогичное противоречие породило госкапитализм в несоциалистических слаборазвитых странах Востока? Нам представляется, что нельзя, ибо там оно еще полностью не развилось и не является основным.

Возникает и другой вопрос: можно ли говорить об одном основном противоречии, общем для всех этих стран? Несмотря на существенные различия, прежде всего политического ха-

---

[2] В. И. Ленин, *Грозящая катастрофа и как с ней бороться*, — Сочинения, т. 25, изд. 4, стр. 333.

рактера, у них есть и много общего, в первую очередь в структуре народного хозяйства. Объединение этих стран в одну категорию имеет под собой вполне объективные причины и экономического, и политического характера. Поэтому можно и нужно отмечать то общее, что присуще им и что, в частности, вызывает к жизни государственный капитализм. Вместе с тем в разных государствах последний обладает специфическими чертами, обусловленными историческими особенностями, современной экономической и политической обстановкой в каждой данной стране. Но, как уже отмечалось, имеется общее главное противоречие, определяющее возникновение госкапитализма в слаборазвитых странах Востока, что и позволяет выделить его в особую категорию. Хотя в жизни этих стран сталкивается и скрещивается множество разнообразных факторов, стимулирующих или, наоборот, тормозящих становление госкапитализма, в основе лежит одно главное противоречие, которое сказывается во всех сферах их социального бытия. Следовательно, речь идет о первичной и вторичных причинах, или о сущности явления и о формах его проявлений.

Государственный капитализм в том виде, как он в настоящее время существует в Индии, был порожден основным противоречием, общим для молодых государств: колониальным и полуколониальным характером народного хозяйства и объективной необходимостью (потребностью) быстрого развития для достижения экономической и укрепления политической независимости. Речь идет о серьезнейших социально-экономических сдвигах в производстве, вызывающих изменения и в производственных отношениях. Противоречие, породившее госкапитализм как рычаг для подъема местного капитализма, можно сформулировать и более узко: противоречие между полуколониальным характером экономики и нуждами самостоятельного и быстрого капиталистического развития страны. Но это уже будет, так сказать, капиталистический аспект причины, обусловившей возникновение госкапитализма.

На теперешнем этапе госкапитализм в Индии, поскольку он направлен на решение исторически важной задачи по перестройке полуколониальной экономики и превращению ее в развитую самостоятельную национальную экономику, носит прогрессивный характер. Решение этой задачи имеет и определенную антиимпериалистическую и антифеодальную направленность. В то же время нельзя забывать его нынешнее классовое содержание, а также скрытые в нем потенции для будущих изменений. Госкапитализм — сложное и многогранное явление, вокруг которого, в частности, развертывается напряженная классовая борьба.

2. Пути возникновения материально-экономической основы государственного капитализма и его общий рост

В современной Индии материальная основа госкапитализма образовалась тремя основными путями: 1) переход к национальному правительству имущества колониальных властей, 2) приобретение за выкуп некоторых частнокапиталистических предприятий, 3) новые государственные капиталовложения в народное хозяйство.

«Наследство», полученное от колониального периода, было не таким уж большим: в 1948 г. производительный капитал, принадлежавший государству, равнялся 8,75 млрд. рупий[3]. К тому же это имущество было изрядно изношенным и устаревшим. Индии, например, пришлось вложить большие средства, чтобы восстановить железные дороги и обновить их подвижной состав. Только за первую пятилетку на эти цели было израсходовано 4 млрд. рупий[4]. То же в большей или меньшей степени относится и к другим отраслям экономики, перешедшим в руки индийского государства. К апрелю 1951 г. (т. е. перед началом первого пятилетнего плана) величина государственного производительного капитала оценивалась в 12,4 млрд. рупий. По отраслям он распределялся следующим образом (млн. рупий):

Железнодорожный транспорт, включая железнодорожные мастерские	8 370
Ирригационные сооружения	2 300
Связь и радиовещание	530
Энергетика	400
Фабрично-заводская промышленность	440
Гражданская авиация	100
Портовое хозяйство	80
Всего (вместе с другими объектами)	12 360

Следовательно, основная масса государственных инвестиций приходилась на транспорт и ирригацию. Имущество полугосударственных организаций (муниципалитетов и т. п.) составляло еще 10 млрд. рупий[5].

Другой важный метод расширения государственной собственности — приобретение за выкуп ряда частнокапиталистических компаний. С деятельностью некоторых из них государство было связано в той или иной мере и раньше. В 1948 г. был национализирован полугосударственный центральный банк «Ризёрв бэнк оф Индиа», в 1953 г. — воздушный транспорт, в 1955 г. — крупнейший частный банк со значительным влиянием английского капитала — «Империэл бэнк оф Ин-

[3] «The First five year plan», New Delhi, 1952, p. 32.
[4] «Review of the first five year plan» New Delhi, 1957, p. 231.
[5] «The First five year plan», p. 32.

диа», в 1956 г. — компании по страхованию жизни и английские золотые прииски в Майсуре. По сведениям министра ирригации и энергетики, за годы первого пятилетнего плана под контроль государства перешла 71 электростанция (в начале 1956 г. их насчитывалось 715), в следующее пятилетие к ним должно было прибавиться еще 26 [6]. Наиболее многочисленная (243 организации с активами 3,4 млрд. рупий) [7] группа национализированных частных компаний занималась страхованием жизни. Во всех упомянутых здесь случаях бывшие владельцы или акционеры получили щедрую компенсацию.

Специфическим видом государственной собственности являются акции частных компаний, принадлежащие правительству или государственным организациям. Особенно крупный пакет таких акций находится у корпорации по страхованию жизни. Одно время была даже популярна идея целесообразности расширения государственной собственности через скупку акций и установления тем самым контроля над частными фирмами. Так, Дж. Неру заявил в парламенте: «В соответствии с нашей политикой мы при национализации какой-либо компании целиком должны выплачивать компенсацию... Другой путь достижения того же заключается в приобретении большинства акций таких компаний, как Джессоп. Этот путь весьма заманчив»[8]. Однако представители крупного бизнеса резко выступили против подобной, как они заявляли, «национализации через заднюю дверь»[9].

Поэтому национализация как метод создания государственной собственности применялся в ограниченных размерах и по существу свелся к приобретению ряда кредитно-финансовых институтов, где участвовал британский капитал. За последние шесть лет подобный метод расширения госкапитализма по сути дела не использовался, хотя это потенциально важнейший и радикальнейший путь, ибо в руках иностранных монополий остаются колоссальные активы.

Ведущий путь расширения государственной собственности как в старых, так и в новых областях экономики — новые го-

---

[6] «The Times of India», 20.VIII.1959.

[7] «Commerce and industry» (New Delhi), 11.IX.1957, p. 7.

[8] «Capital» (Calcutta), 27.II.1958, p. 295.

[9] Глава крупного частного банка «Бэнк оф Индиа», например, отметил, что «недавно сделанные в законодательных учреждениях предложения правительству о приобретении контрольного пакета в важных компаниях в качестве альтернативы прямой национализации и государственной собственности» неприемлемы. Они, с его точки зрения, больше напоминают конфискацию и подрывают основы частного предпринимательства. «Я осмелюсь настаивать на том, чтобы было сделано официальное заявление, недвусмысленно осуждающее подобные намерения» («The Eastern economist» (Bombay), 21.III.1958, p. 640).

сударственные капиталовложения в народное хозяйство. На начало 1951 г. величина производственного капитала государства составляла примерно 12 360 млн. рупий, в 1951—1956 гг. новые государственные инвестиции равнялись 15 600 млн., а в 1956—1961 гг. — 36 500 млн. рупий, т. е. за 10 лет достигли 52,1 млрд. рупий[10], или увеличились в 4,5 раза. Если ежегодные капиталовложения по линии государства составляли в 1951/52 г. 2 млрд. рупий, то в 1960/61 г. — уже 8 млрд.

Эволюция госкапитализма в Индии, как, впрочем, и во всякой иной капиталистической стране, означает появление новых функций капиталистического государства, усложняет его деятельность и в известной мере делает ее более противоречивой. Однако выполнение обычных функций государства требует все больших средств, показателем чего служит, в частности, рост расходов на содержание госаппарата. С 1948/49 по 1956/57 г. они увеличились с 6,4 млрд. до 7,2 млрд. рупий[11].

Материальная основа госкапитализма в Индии, представленная его собственностью, складывалась различными путями и служит базой для различных видов и форм экономической деятельности. Государственный капитализм охватывает как сферу производства, так и сферу обращения, но конкретные формы, объем и темпы развития в каждом отдельном случае неодинаковы.

В целом в годы независимости он быстро развивается, и темпы его роста весьма значительны для капиталистической страны. При этом госсектор растет быстрее, чем частнокапиталистическое предпринимательство. Особенно наглядно это демонстрируют сравнительные данные о государственных и частных компаниях (табл. 81).

Табл. 81, составленная Р. Нигамом, показывает, что число госкомпаний увеличилось с 36 до 140, т. е. в 4 раза, а оплаченный капитал их поднялся с 263 млн. до 5452 млн. рупий, т. е. более чем в 20 раз, причем за 1951—1956 гг. — на 150%, а за следующее пятилетие — на 750%.

Число частных акционерных компаний за 1951—1961 гг. уменьшилось с 28,5 тыс. до 26 тыс., но оплаченный капитал вырос с 7491 млн. до 11 794 млн. рупий, т. е. примерно в 1,5 раза.

Аналогичная тенденция прослеживается также при анализе данных о капиталовложениях в фабрично-заводскую промышленность. В госсекторе они в 1951 г. составляли около 500 млн. рупий, в 1956 г. — почти 1,1 млрд. и в 1960 г. — примерно 8,6 млрд. рупий, а в частном секторе — соответственно 7,5 млрд., 11 млрд. и 20 млрд. рупий[12]. Следовательно, можно

[10] «Third five year plan», New Delhi, 1960, p. 32.

[11] «Estimate of national income 1948/49 to 1956/57», New Delhi, 1958, pp. 4—5.

[12] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1094.

Таблица 81

Государственные и частные компании в 1951—1961 гг.*

Год, оканчивающийся 31 марта	Государственные компании		Частные компании		Все компании	
	число	оплаченный капитал (млн. рупий)		оплаченный капитал (млн. рупий)	число	оплаченный капитал (млн. рупий)
1951	36	263	28 496	7 491	28 532	7 754
1952	40	464	29 183	8 094	29 223	8 558
1953	45	498	29 267	8 478	29 312	8 976
1954	51	520	29 441	8 912	29 492	9 412
1955	54	547	29 571	9 149	29 625	9 696
1956	61	660	29 813	9 582	29 874	10 242
1957	74	726	29 283	10 050	29 357	10 776
1958	91	2 568	28 189	10 495	28 280	13 063
1959	103	4 242	27 376	10 856	27 479	15 098
1960**	125	4 684	26 796	11 247	26 921	15 931
1961**	140	5 452	25 971	11 794	26 108	17 246

* «Commerce», 9.XII.1961, p. 1094.
** Предварительные данные.

сделать вывод, что госкапитализм до настоящего времени растет как абсолютно, так и относительно.

3. Главные области госкапиталистического предпринимательства

В сферу функционирования госкапитализма в Индии входят многие отрасли экономики, включая как производство, так и обращение. Выше уже говорилось, что главная область предпринимательской активности государства — материальное производство, в первую очередь железные дороги, крупные ирригационно-энергетические сооружения, ряд заводов и иных новостроек, часть коммунального хозяйства и т. д.

По мнению В. В. Раманадхама, индийского экономиста, давно изучающего государственный сектор и его проблемы, к 1958 г. 26,1% всего чистого национального дохода создавалось в горнодобывающей и фабрично-заводской промышленности, торговле, на транспорте и связи, т. е. в областях, «пригодных», по выражению некоторых экономистов, для образования государственного сектора. Примерно $^1/_6$ часть рабочей силы, занятой в перечисленных отраслях, падала на госсектор. Из 6,4 млн. занятых на государственной службе в 1959 г. немного более половины приходилось на госаппарат и т. п. В это время общая численность рабочей силы в Индии определялась приблизительно в 160 млн., следовательно, в государ-

ственных, промышленных и торговых заведениях она составляла около 3%[13]. Но эти цифры не являются абсолютным показателем, так как в развитом капиталистическом предпринимательстве удельный вес госсектора несравненно выше (табл. 82).

Таблица 82

Занятость в государственном секторе на конец 1958 г.*

Отрасль экономики	Сфера				
	центрального правительства	властей штатов	полугосударственных организаций	местных организаций	Всего
Сельское хозяйство, животноводство, рыболовство и т. п.	2 450	11 135	561	. . .	14 146
Горнодобывающая промышленность и каменоломни	4 050	78	52 010		56 138
Фабричная промышленность	85 434	49 915	94 340	1 755	231 444
Строительство	57 983	336 918	26 373	29 711	450 985
Коммунальное обслуживание (электроэнергия, газ, вода и санитарная служба) . . .	1 155	26 769	46 911	8 142	82 977
Торговля	434	1 527	67 476	202	69 639
Транспорт, складирование и связь	1 375 082	36 251	42 203	26 186	1 479 722

* V. V. Ramanadham, *The Structure of public enterprise in India*, p. 21.

Налаживание современного развитого хозяйства в области материального производства — одна из важнейших задач государственного капитализма. Однако очень большое значение имеют и другие виды его деятельности, не проанализировав которые нельзя создать правильного представления о столь сложном социально-экономическом и политическом явлении в целом. Это тем более важно, что в сфере обращения госкапитализм действует сравнительно дольше и активно связан с частным капиталистическим предпринимательством. Здесь область, где госкапиталистическое предпринимательство уже сложилось, а в современной фабрично-заводской промышленности оно в значительной мере находится в стадии становления.

[13] V. V. Ramanadham, *The Structure of public enterprise in India*, Bombay, 1961, p. 3.

Главная финансовая база госкапитализма до настоящего времени — государственный бюджет. Последний — непременное условие существования любого государства, но только в соответствующей социально-экономической обстановке он начинает обслуживать государственный капитализм и поэтому в какой-то мере выступает как элемент последнего. Бюджет в Индии в основном связан с перераспределением части национального дохода, известную долю которого он направляет в русло госкапиталистического предпринимательства. В этом наиболее отчетливо проступает связь между общим экономическим развитием и финансовыми возможностями роста госкапитализма в той или иной слаборазвитой стране капиталистического мира.

Одна из важнейших особенностей госкапитализма в Индии, как, впрочем, и в других странах капиталистического мира, состоит в том, что основные средства для его создания и расширения добываются путем изъятия их из других видов хозяйствования, в первую очередь мелкотоварного и частнокапиталистического, причем главная тяжесть по его финансированию ложится на плечи трудящихся[14]. Процесс создания собственной финансовой базы госкапиталистического предпринимательства труден и не может быть осуществлен в короткие сроки, ибо требует создания мощной производственной базы. В целом госкапиталистическое предпринимательство ни в одной капиталистической стране не достигло такой цели, хотя в слаборазвитых молодых государствах Азии и Африки есть стремление к этому. На наш взгляд, в подобной незавершенности вообще сказывается переходный характер госкапитализма как социально-экономического явления. Пока он функционирует как часть капиталистического уклада, он не получает полной производственной и финансовой самостоятельности, достижение же ее происходит в таких условиях, при которых госкапитализм качественно изменяет свою классовую сущность и перестает быть госкапитализмом.

Однако по мере расширения и укрепления госкапитализма в Индии отдельные его участки или виды достигают относительной производственной и финансовой самостоятельности. Ниже делается попытка продемонстрировать «каркас» его производственно-финансовой базы и преимущественно, так сказать, производительные силы госкапиталистических производственных отношений в стране.

В кредитно-денежной сфере серьезные позиции госкапитализма воплощены в центральном государственном банке —

---

[14] Конкретные данные о различных статьях государственного бюджета Индии и его анализ читатель найдет в кн.: Н. Шеин, *Государственные финансы Индии* (М., 1961).

«Ризёрв бэнк оф Индиа». Последний был создан в 1935 г., а в 1948 г. национализирован. Как уже отмечалось, он разделен на два основных департамента: эмиссионный, который ведает выпуском денег и поддержанием денежного обращения, и банковский, в котором хранятся государственные средства, происходит получение и выплата денег от имени государства, осуществляются реализация государственных ценных бумаг, операции по государственному долгу и т. п. В качестве центрального банка страны он получил название «банка банков». Крупные списочные частные банки (с оплаченным капиталом от 500 тыс. рупий и выше) держат в нем от 2 до 8% своих срочных вкладов и от 5 до 20% депозитов до востребования и представляют еженедельные отчеты. Взамен эти банки пользуются привилегией получать займы, переучитывать векселя и производить другие кредитно-финансовые операции. Прочие, не входящие в список банки, этого права не имеют. Таким образом, Резервный банк оказывает определенное регулирующее влияние на деятельность частных банков и обладает правом вето на назначение любого руководящего лица[15].

В настоящее время подчеркивается новая роль центрального банка. Так, бывший глава Резервного банка Х. В. Айенгар[16] заявил, что она заключается не только в поддержании стабильности денежного обращения, но и в активной помощи экономике. «Доминирующая проблема таких стран (как Индия. — *А. Л.*) — экономическое развитие, и все усилия должны быть направлены на мобилизацию местных ресурсов для максимального увеличения темпов роста. Поддержание только стабильности и курса национальной валюты или даже предотвращение или корреляция экономических колебаний не являются ныне единственной задачей. Надо также оказывать позитивную поддержку процессу развития, который приобрел большое значение для страны»[17].

Резервный банк влияет на всю сферу обращения в Индии. Кроме того, он является головной для других госкапиталистических организаций, занятых в первую очередь кредитно-денежными операциями.

В июле 1955 г. был национализирован «Империэл бэнк оф Индиа» и преобразован в Государственный банк Индии. Старые акционеры Имперского банка получили щедрую компенсацию: по 1765 рупий за каждую акцию с нарицательной стоимостью 500 рупий[18]. С созданием этого банка госкапиталистическое предпринимательство в банковском деле расшири-

---

[15] «The Investor's India year book 1957», Bombay, 1958, p. XLVI.

[16] В марте 1962 г. Х. Айенгара сменил на этом посту бывший глава Государственного банка П. С. Бхаттачария.

[17] «Reserve bank of India bulletin», January 1959, p. 12.

[18] «Indian economic year book, 1957—58», p. 202.

лось. К моменту образования он имел 481 отделение и обязывался в пятилетний срок открыть еще 400. Уставный капитал банка равен 200 млн. рупий, а выпущенный — 56,2 млн. (562 тыс. акций по 100 рупий каждая). Резервный банк всегда держит у себя не менее 55% выпущенного акционерного капитала Госбанка, а сейчас и больше. 8% акций банка находится в руках 1227 частных держателей. «Итак, — отмечал управляющий директор банка Б. Патель, — Государственный банк не является собственностью государства, но последнее выступает в качестве партнера-участника»[19]. Управление осуществляется контрольным советом директоров в составе председателя, вице-председателя и двух управляющих директоров, назначаемых правительством; из восьми директоров по одному назначают правительство и Резервный банк, а остальных избирают частные акционеры. Последние широко представлены в правлении, гораздо шире, чем если бы их представительство соответствовало величине имеющегося у них пакета акций. Банк разбит на четыре части по территориальному признаку. Центральное правление расположено в Бомбее, а местные — в Бомбее, Мадрасе, Калькутте и Дели.

Один из важнейших доводов, выдвигавшихся в пользу создания банка, — необходимость увеличения кредитов сельскому хозяйству через кооперативные банки. Предполагалось, что он расширит также кредитование мелкой и фабричной промышленности. Срок ссуд и кредитов промышленности был продлен с шести месяцев до семи лет. Иными словами, банк может выдавать теперь краткосрочные и среднесрочные займы. После согласования с Резервным банком он имеет право держать акции и облигации ряда компаний[20].

Депозиты этого крупнейшего коммерческого банка Индии в начале его существования составляли 2230 млн. рупий. Авансы промышленности росли очень быстро — 57% в 1957 г. и 71% в 1961 г., они заняли главное место в его активных операциях за счет некоторого сокращения авансов на торговые сделки[21]. Банк увеличил ссуды сельскому хозяйству и мелкой промышленности, но они еще относительно невелики. В 1960 г. были санкционированы займы 2451 мелким предприятиям на 78 млн. рупий, в 1961 г. — 2811 на 101 млн. рупий[22]. Банк принимает участие в финансировании внешней торговли, например операций между Индией и Египтом (поставки джута и чая в обмен на хлопок), что вызвало возражения со стороны частных банков[23], и финансирует внешнеторговые операции и

---

[19] «Commerce», 5.VII. 1958, p. 11.
[20] «Report on currency and finance, 1957/58», Bombay, 1958, p. 34.
[21] «Commerce», 3.III.1962, p. 379.
[22] «Commerce», 3.III.1962, p. 369.
[23] «The Economic weekly» (Bombay), 24.V.1958, p. 691.

правительства, и государственной «Стейт трейдинг корпорейшн». Однако это не значит, что он выступает только как конкурент частнокапиталистического предпринимательства. Напротив, его авансы частному сектору возросли с 880 млн. рупий в 1954 г. (последний год существования Имперского банка) до 1480 млн. в 1957 г.[24]. С 1958 по 1961 г. сумма авансов преимущественно частному сектору поднялась с 1720,6 млн. до 2553,2 млн. рупий. Таким образом, его займы стали важным источником укрепления финансовой базы не государственного, а частнокапиталистического предпринимательства, преимущественно крупного.

Акционерный капитал банка оставался неизменным — 56,25 млн. рупий, но размер операций и доходность росли. Величина депозитов в 1958—1961 гг. увеличилась с 4778,6 млн. до 5313,3 млн. рупий (если исключить суммы, полученные от реализации американского продовольствия, — то до 3610 млн. рупий). Прибыль соответственно составила 19 млн. и 27 млн. рупий, из которых на выплату дивидендов пошло 9 млн. и 12,9 млн. рупий (т. е. это давало 16- и 23-процентные дивиденды). Огромный процент![25]. Число отделений Государственного банка за 1956—1961 гг. возросло с 538 до 959. Необходимо отметить, что сеть их дополняется 490 конторами восьми дочерних банков, с 1959 г. находящихся под его контролем[26]. Раньше последние были главными банками княжеств, а сейчас функционируют в отдельных штатах («Стейт бэнк оф Майсур», «Стейт бэнк оф Хайдарабад», «Стейт бэнк оф Саураштра», «Стейт бэнк оф Биканир», «Стейт бэнк оф Индур», «Стейт бэнк оф Джайпур», «Стейт бэнк оф Патиала» и «Траванкур бэнк») и являют пример пополнения государственной собственности за счет «княжеского наследства».

Другой важный участок госкапиталистического предпринимательства — страхование. В широких размерах оно возникло недавно. В январе 1956 г. правительство объявило о своем решении национализировать операции по страхованию жизни. В сентябре того же года начала функционировать государственная автономная корпорация «Лайф иншурэнс корпорейшн», к которой перешли операции индийских и иностранных страховых компаний. Официальная цель объявления государственной монополии на страхование жизни состояла в том, чтобы расширить сферу страхования и ликвидировать «порочную практику частных фирм». Во главе корпорации стоит совет директоров из 15 человек. Весь акционерный капитал в 50 млн. рупий принадлежит государству.

---

[24] «Commerce», 5.VIII.1958, p. 11.
[25] «Commerce», 3.III.1962, pp. 369, 379.
[26] «Commerce», 3.III.1962, p. 379.

В первом подробном отчете о ее деятельности содержатся следующие примечательные данные: на 31 декабря 1955 г. (т. е. до национализации) было выписано 479,2 тыс. полисов на общую сумму 12 200 млн. рупий; через два года, на конец 1957 г., эти показатели соответственно составили 568,6 тыс. полисов и 14 740 млн. рупий. В последнее время рост операций происходил довольно быстрыми темпами: в 1959 г. было выписано новых полисов на сумму 4291,7 млн., в 1960 г. — 4975,4 млн. и в 1961 г. — 6080 млн. рупий. Из 823 тыс. полисов, выданных до 30.X.1961 г., — 578,9 тыс. (т. е. 70%) приходится на новое страхование[27]. Примечательно и увеличение удельного веса полисов, выданных в сельских районах, в общей сумме полисов.

Основную часть своих средств корпорация направляет в государственные ценные бумаги, но она производит также очень крупные вложения в частнокапиталистическое предпринимательство. За первый год ее существования они составили 107,8 млн. рупий[28]. Общие инвестиции корпорации на 31 декабря 1957 г. равнялись 3812 млн. рупий: 2606,1 млн. — ценные бумаги центрального правительства, властей штатов и т. п., 691,4 млн. — акции и облигации компаний, зарегистрированных в Индии, 138,6 млн. — залог недвижимого имущества, 213,8 млн. — инвестиции в строения и 162,1 млн. — другие виды помещения капитала.

Общая величина вложений корпорации в ценные бумаги, обращающиеся на бирже (стоимость по счетным книгам), достигала в 1957 г. 3385,9 млн. и в 1960 г. — 4707,2 млн. рупий, из которых 88,4 млн. и 132,9 млн. рупий (соответственно) падали на иностранные бумаги. Из внутренних инвестиций основная часть приходилась на государственный сектор и слагалась главным образом из ценных бумаг центрального правительства: 1855,5 млн. в 1957 г. и 2282,5 млн. рупий в 1960 г. На долю частнокапиталистического сектора в 1957 г. приходилось 746,2 млн. рупий[29], из них 691,4 млн. — акции и облигации акционерных компаний. С точки зрения территориальной, поддержка корпорацией частного предпринимательства была очень ограниченной, ибо более $^2/_3$ ее вложений приходились на два капиталистически самых развитых штата — Бомбей и Западную Бенгалию.

В абсолютных цифрах вложения корпорации в частный сектор заметно выросли, достигнув в 1960 г. почти миллиарда рупий, но удельный вес этого вида помещения капитала, хотя и медленно, все же снижается (табл. 83).

---

[27] «Commerce», 24.II.1962, p. 311.
[28] «Commerce», 7.XII.1957, p. 1086.
[29] «Commerce», 28.III.1959, p. 515.

Таблица 83

Вложения корпорации по страхованию жизни в государственный и частный секторы в 1957—1960 гг.*

Год	Государственный сектор		Частный сектор	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%
1957	2551,3	77,37	746,2	22,63
1958	2881,2	78,1	808,1	21,9
1959	3116,0	78,2	866,8	21,8
1960	3600,6	78,7	973,7	21,3

* «Commerce», 7.X.1961, p. 675.

Вложения корпорации направляются во многие виды частнокапиталистического предпринимательства: в 1957 г. — в 22, а в 1960 г. — 28 отраслей экономики и в основном соответствуют котировке ценных бумаг. «Инвестиции «Лайф иншурэнс корпорейшн» производятся исключительно в целях получения дохода от надежных форм помещения капитала»[30]. Но в июне 1957 г. корпорация приобрела на невыгодных условиях акции (на 12 686,1 тыс. рупий) компаний, подконтрольных известному финансисту Мундхра. Это вызвало крупный скандал.

Общее представление о поотраслевом распределении вложений корпорации в акции и облигации частных компаний в 1957 и 1960 гг. можно составить на основании следующих данных (млн. рупий)[31]:

	1957 г.	1960 г.
Электроэнергетика	82,9	95,5
Машиностроение	71,4	91,0
Хлопчатобумажная промышленность	69,1	85,7
Черная металлургия	54,8	76,7
Нефтяная промышленность	...	74,9
Джутовая промышленность	41,5	43,1
Цементная промышленность	36,6	53,4
Бумажная промышленность	30,9	40,9
Банки	26,3	29,7
Добыча угля	19,2	23,6
Производство электротоваров	...	30,6
Сахароварение и производство напитков	14,3	29,0
Плантации	13,6	20,0
Алюминиевая промышленность	...	26,5
Страхование	13,6	26,0
Резиновая промышленность	...	21,6
Другие отрасли	217,2	152,3
Всего (включая прочие вложения)	691,4	920,5

[30] «Commerce», 7.XII.1957, p. 1086.

[31] «Commerce», 7.X.1961, p. 675. — Данные на конец года.

Эти цифры демонстрируют не только общее возрастание количества акций частных компаний, находящихся у Корпорации по страхованию жизни, но и рост удельного веса вложений в отрасли первого подразделения, особенно в новые виды производства. Так увеличивается это своеобразное долгосрочное финансирование новых областей частнокапиталистического предпринимательства, причем нередко в тех сферах, в которых планировалось развитие почти исключительно госкапитализма.

С 1 января 1962 г. действует государственная «Депозит иншурэнс корпорейшн» для страхования депозитов в размере 1500 рупий на вкладчика, она страхует примерно четверть вкладов и 80% вкладчиков. Капитал ее — 10 млн. рупий — полностью принадлежит Резервному банку[32].

Резервный банк, Государственный банк и Корпорация по страхованию жизни — крупнейшие организации в современной кредитно-банковской системе Индии. Их деятельность охватывает широкий круг объектов и в той или иной мере ощущается всеми отраслями экономики. В то же время в стране созданы и другие государственные финансовые институты отраслевого характера.

Одним из важнейших проявлений госкапитализма с первых месяцев независимости стало оказание кредитно-денежной помощи частной фабричной промышленности со стороны государства. Нехватка капитала, в первую очередь долгосрочного, издавна тормозила рост фабрично-заводских предприятий в стране. Для устранения или смягчения подобных трудностей правительство основало несколько финансовых корпораций по долгосрочному и среднесрочному кредитованию промышленности. В 1948 г. индийский парламент принял специальный закон об образовании первой подобной корпорации «Индастриэл файнэнс корпорейшн оф Индиа» для финансирования фабричной промышленности, главным образом в частном секторе. Уставный капитал ее равен 100 млн., а выпущенный — 50 млн. рупий; 80% акций принадлежит государству, включая пакет акций Резервного банка и Корпорации по страхованию жизни[33]. Остальные находятся у крупных списочных банков, страховых компаний и иных частных финансовых институтов. Таким образом, частный капитал участвует в этой корпорации, но не в качестве индивидуальных акционеров, а «коллективно» — через частные компании.

В декабре 1957 г. сфера деятельности корпорации еще более расширилась: парламент разрешил довести ее заемные средства до десятикратной (а не до пятикратной, как раньше)

---

[32] «Reserve bank of India bulletin», December 1961, pp. 1970—1972.
[33] «AICC Economic review», 1.XII.1957, p. 21.

суммы к размеру оплаченного капитала плюс резервы. Корпорация может принимать также депозиты от властей и гарантировать оплату отсроченных платежей за импортное оборудование (по дополнению к уставу от декабря 1960 г.), приобретать акции и т. д.[34]. Правительство гарантирует акции корпорации и минимальный дивиденд (2,5%) на них. Во главе «Индастриэл файнэнс корпорейшн» стоит совет директоров. Председатель и четыре директора назначаются центральным правительством; по два директора — Резервным банком, банками-участниками, другими финансовыми институтами и кооперативными банками — акционерами корпорации. Финансовая корпорация на июнь 1961 г. санкционировала займы на 1058,2 млн. рупий, из них за 1956—1961 гг. — 630 млн. Займы представлены 239 предприятиям, из которых 152 новостройки (получили 770 млн.). На первом месте стоит сахарная (48 млн.), затем бумажная (35 млн.) и текстильная (21,6 млн.) промышленность. В последние годы растут вложения в производство цемента и изготовление пряжи из искусственного волокна. За 13 лет корпорация получила в виде процентов на займы 116,7 млн. рупий[35]. Существенным источником ее средств стали в последнее время отчисления от различных американских займов и помощи.

В конце 1954 г. возникла новая корпорация «Нэшнл индастриэл дивелопмент корпорейшн», призванная финансировать государственные промышленные новостройки и оказывать помощь в модернизации двух крупнейших отраслей индийской промышленности — хлопчатобумажной и джутовой. Первая ко второй половине 1958 г. получила кредитов на 22,8 млн., вторая — на 29,3 млн. рупий[36]. В 1959 г. была разработана новая процедура помощи компаниям данных отраслей: кредиты предоставляются на пять лет при условии закупки отечественного оборудования и выделения фирмами 25—40% необходимой суммы на реконструкцию предприятий[37]. Тем самым поощряется расширение внутреннего рынка для вновь созданных индийских компаний по текстильному оборудованию. К марту 1960 г. корпорация санкционировала займов на 147,9 млн. рупий[38].

Новой, отличной от предыдущих, формой государственно-капиталистического предпринимательства в деле финансирования фабричной промышленности является зарегистрированная в июне 1958 г. Корпорация по реинвестированию — «Рифайнэнс корпорейшн фор индастри». Ее уставный капитал до-

---

[34] «Report on currency and finance, 1957/58», pp. 44—45.
[35] «Commerce», 7.X.1961, p. 685.
[36] «Commerce», 30.VIII.1958, p. 338.
[37] «The Hindu weekly review», 20.IV.1959, p. 2.
[38] «India. A Reference annual 1961», Delhi, 1961, p. 303.

стигает 250 млн., а оплаченный — 125 млн. рупий. Кроме того, со временем ее капитал увеличится еще на 260 млн. рупий за счет особого эквивалентного фонда, образуемого в результате продажи американской пшеницы и иных товаров в соответствии с соглашением о поставках продовольствия между США и Индией в августе 1956 г.

По соглашению средства фонда должны предоставляться на финансирование частнокапиталистического сектора через существующие банковские каналы. Таким образом, корпорация призвана, помимо всего прочего, реализовать указанное соглашение[39].

Она должна предоставлять среднесрочные кредиты до 5 млн. рупий (сроком от трех до семи лет) средним по величине промышленным компаниям, оплаченный капитал и резервы которых не превышают 25 млн. рупий. Но кредиты даются не прямо, а через списочные банки, которые тем самым поощряются на среднесрочное кредитование промышленности. 125 млн. рупий оплаченного капитала корпорации распределяются между тремя государственными финансовыми институтами (Резервный банк — 50 млн., Корпорация по страхованию жизни — 25 млн. и Государственный банк — 25 млн. рупий) и 14 крупнейшими частными банками (в зависимости от величины их депозитов). В последних главенствуют как индийские ведущие монополии (вроде «Сентрал бэнк оф Индиа», «Пенджаб нэшнл бэнк» и др.), так и иностранные, в первую очередь английские («Ллойд бэнк», «Чартерд бэнк» и др.). Из семи членов совета директоров четыре назначаются упомянутыми выше государственными институтами и три — частными банками. Корпорация предоставляет связанным с ней банкам кредит из 5% годовых; кредитуя предприятия, они добавляют от себя обычно еще 1,5%. В 1960 г. число таких банков было увеличено (с 15 до 43) и займы им облегчены. До 23 марта 1959 г. корпорация, начавшая действовать с сентября 1958 г., санкционировала займы на 24,3 млн. рупий, а к концу 1960 г. — 57,8 млн. (33 заявки)[40].

Итак, перед нами форма смешанного, государственно-частного капиталистического предпринимательства с участием иностранного капитала. Главная цель его — стимулирование частнокапиталистического предпринимательства.

Следующая сфера госкапиталистического предпринимательства — транспорт и энергетика, т. е. современные отрасли материального производства, связанные с инфраструктурой. Крупнейшим видом государственной собственности являются железные дороги — фактически монопольная область госу-

---

[39] «Commerce», 14.VI.1958, p. 1110.

[40] «Reserve bank of India bulletin», April 1959, p. 439; April 1961, p. 545.

дарственного хозяйствования. Общая протяженность железнодорожной сети составляет около 35 тыс. миль. В 1960 г. они ежедневно перевозили 400 тыс. *т* грузов и 4 млн. пассажиров[41]. Бюджет их существует отдельно. Для удобства управления железными дорогами они в 1951—1955 гг. были разбиты по территориальному признаку на восемь зон.

За последние десять лет объем грузовых перевозок удвоился, а пассажирских повысился почти на треть. Увеличился и парк подвижного состава, как показывают следующие цифры[42].

	1951 г.	1956 г.	1961 г. (оценка)
Локомотивы	8 461	9 172	10 554
Пассажирские вагоны . . .	20 502	23 155	28 171
Грузовые вагоны (в пересчете на четырехосные) .	222 441	268 493	341 041

Однако темпы обновления и расширения железнодорожного хозяйства не поспевают за еще более быстрым ростом потребности в перевозках. В результате нужда в транспортных средствах обостряется. Государство вынуждено регламентировать распределение грузовых вагонов, и это порождает острые противоречия между отдельными группами (как по отраслевому, так и территориальному признаку) буржуазии.

Воздушный транспорт — монополия государства — находится в ведении двух корпораций. Одна — «Индиан эйрлайнз корпорейшн» — имела в начале 1961 г. 61 самолет; за 1953/54—1959/60 гг. ее грузовые перевозки увеличились с 31,22 млн. до 47,99 млн. тонна-миль, а число пассажиров — с 430 тыс. до 700 тыс. Вторая — «Эйр Индиа интернэшнл» — имеет 12 крупных самолетов, осуществляет рейсы на международных трассах. Ее грузовые перевозки равнялись соответственно 10,47 млн. и 34,62 млн. тонна-миль, число пассажиров — 30 тыс. и 90 тыс.[43] (т. е. росли быстрее).

Государственный сектор в автодорожном транспорте представлен так называемыми дорожно-транспортными корпорациями властей отдельных штатов. Автопарк этих корпораций к концу 1957 г. состоял из 11 тыс. машин, осуществлявших треть пассажирских автоперевозок в стране[44], а в 1960/61 г. этим корпорациям принадлежала треть автодорожного пассажирского транспортного парка (всего 50 тыс. автобусов). В 1961—1965 гг. государственный сектор получит

[41] «India. A Reference annual 1961», p. 347.
[42] «Third five year plan», p. 537.
[43] Ibid., p. 564.
[44] «AICC Economic review», 15.XI.1957, p. 38.

еще 7,5 тыс. новых машин, но удельный вес его не изменится[45].

Составной частью предпринимательской деятельности государства в области транспорта является судоходство. Еще в 1947 г. правительственный комитет, созданный в целях определения политики в судоходстве, высказался за рост влияния индийцев в морских перевозках. Правительство объявило, что судоходство между портами страны могут осуществлять суда, получившие на то специальное разрешение, выдаваемое только местным фирмам[46]. В качестве предпринимателя-судовладельца государство выступило с марта 1950 г., когда по соглашению с крупнейшей частной индийской компанией «Синдиа стим нэвигейшн» была создана «Истерн шипинг корпорейшн». Правительство владело 74%, а «Синдиа» — 26% акций, но управление осуществлялось последней. В августе 1956 г. оно перешло к государству, которое выкупило все акции у «Синдиа»[47]. В середине 1959 г. «Истерн шипинг корпорейшн» имела восемь судов и три строились. В июне 1956 г. была образована новая государственная пароходная компания «Уэстерн шипинг корпорейшн» для торговли с западными странами. Пока у нее был только один танкер, но строится еще шесть судов. Уставный капитал обеих государственных судоходных компаний был равен 200 млн., а оплаченный — 120 млн. рупий[48]. Во исполнение рекомендаций парламентского комитета по финансовым предположениям 2 октября 1961 г. произошло слияние этих двух корпораций и образована «Шипинг корпорейшн оф Индиа». К концу февраля 1962 г. ей принадлежали 20 судов общим водоизмещением 148 тыс. т. Кроме того, для нее строились еще пять судов в Висакхапатнаме[49].

Последний факт отражает очень важную черту в развитии индийского госкапитализма: стремление создать отрасли транспортного машиностроения, чему колонизаторы не без успеха препятствовали на протяжении столетия. Наибольшие достижения отмечаются в производстве подвижного железнодорожного состава. 14 ноября 1961 г. государственный паровозостроительный завод в Читтаранджане выпустил первый электровоз (на эту же дату всего было выпущено 1266 локомотивов для широкой колеи)[50]. Теперь железные дороги Индии получают в основном подвижной состав отече-

---

[45] «Commerce», 20.I.1962, p. 107.
[46] N. Das, *The public sector*, New Delhi, 1955, p. 26.
[47] C. B. Mamoria, *Organization and financing of industries in India*, Allahabad, 1958, p. 241.
[48] «The Times of India», 1.IV.1959, p. 7.
[49] «Commerce», 7.X.1961, p. 678; 3.III.1962, p. 361.
[50] «Commerce», 21.X.1961, p. 790.

ственного производства (правда, ряд важных частей ввозится).

Другим участкам транспортного машиностроения до таких успехов еще далеко. Хотя уже действует самолетостроительный завод в г. Бангалуре и судоверфь «Хиндустан шипъярд» в Висакхапатнаме, со стапелей которой к апрелю 1962 г. спущено 32 судна[51]. Подавляющая часть самолетов и пароходов приобретается за границей. Здесь зависимость Индии от иностранных поставок еще велика.

В энергетическом хозяйстве рост госкапиталистического предпринимательства отчетливо прослеживается на производстве электроэнергии (табл. 84).

Таблица 84

Позиции государственного и частного секторов в выработке электроэнергии*

	1950 г.		1955 г.		1960/61 г. (оценка)	
	мощность (млн. *квт*)	выработка (млн. *квт-ч*)	мощность (млн. *квт*)	выработка (млн. *квт-ч*)	мощность (млн. *квт*)	выработка (млн. *квт-ч*)
Государственные коммунальные электростанции	0,63	2 104	1,52	4 573	3,32	11 250
Частные коммунальные электростанции	1,08	3 003	1,18	4 019	1,36	5 750
Предприятия, производящие электроэнергию для собственного потребления .	0,59	1 468	0,72	2 185	1,02	2 850
Всего.	2,30	6 575	3,42	10 777	5,70	19 850

* «Third five year plan», p. 402.

Из табл. 84 вытекает, что на государственных станциях в последние десять лет произошло более чем шестикратное увеличение мощности, а выработка электроэнергии увеличилась в 5 раз. Свыше 60% идет на промышленные нужды.

Горнодобывающая и нефтяная промышленность — следующий объект государственно-капиталистического предприни-

[51] «Commerce», 7.IV.1962, p. 593.

мательства. В первую очередь здесь отметим добычу угля. В сентябре 1956 г. для руководства 11 государственными шахтами, а также для дальнейшего расширения госпредпринимательства в этой области была организована «Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн»[52]. Имеется, кроме того, отдельная госкомпания по добыче угля (дает около 3 млн. *т* в год) в Сингарени. Корпорация становится прибыльным предприятием: в 1959/60 г. она получила 2 млн., а в 1960/61 г.— 10 млн. рупий прибыли[53]. В 1955 г. на государственных шахтах было добыто 4,36 млн. *т*, а в 1958 г.— 5,76 млн. *т*. Из 56 млн. *т* угля, добытых в 1961 г., на долю госсектора пришлось более 10 млн.[54]. Образование в 1958 г. «Нэшнл минирэлз дивелопмент корпорейшн» (уставный капитал 150 млн. рупий) знаменует новый этап в эволюции госсектора в добыче полезных ископаемых. «Корпорация,— писал «Коммерс»,— начнет с того, что будет разрабатывать железные руды в Кирибуру и стратегические материалы (медь, цинк, свинец и серный колчедан). Существующие операции частного сектора не будут затронуты, но разрешения на их дальнейшее расширение, как правило, даваться не будут». Предполагалось, что в дальнейшем корпорация станет производить добычу всех минералов в госсекторе, включенных в список «А» резолюции о промышленной политике[55].

Правительство обращает большое внимание на нефтедобывающую и нефтеобрабатывающую промышленность. Это не случайно. Нефть и продукты ее переработки занимают все более важное место в экономике, в то время как добыча ее внутри страны незначительна; три нефтеперерабатывающих завода, работающих на привозной нефти, принадлежат американским и английским финансовым магнатам. В 1958 г. в Индию было импортировано 5 млн. *т* сырой нефти, в 1961 г. предполагалось ввезти 7 млн. и в 1966 г.— 14 млн. *т*. Это означает расходование 1,4 млрд. рупий в иностранной валюте в 1961 г. и вдвое больше в 1966 г.[56]. Иностранные нефтяные компании получают огромные прибыли и только под давлением общественности, а также опасаясь помощи со стороны социалистических государств и по ряду других причин, соглашаются на небольшое снижение цен на нефтепродукты[57]. Министр недр и нефти К. Д. Малавия заявил, что к 1966 г. Индия будет производить 10 млн. *т* нефти

---

[52] «Capital», 6.III.1958, p. 338.
[53] «Commerce», 14.X.1961, p. 733.
[54] «Commerce», 19.IV.1958, p. 740; «The Times of India», 1.VIII.1959, p. 1; «Capital», 29.III.1962, p. 537.
[55] «Commerce», 22.XI.1958, p. 840.
[56] «Commerce», 11.IV.1959, p. 582.
[57] «Capital», 29.V.1958, p. 785.

в год, и этого, продолжал он, «необходимо достичь, если страна стремится стать экономически независимой от мировых нефтяных монополистов»[58].

В течение нескольких лет частные компании и особенно государственная организация — Комиссия по нефти и природному газу — ведут разведку нефти. Комиссия вела бурение в Джаламукхи, а затем в Камбее и Анклешваре, последние месторождения весьма перспективны; здесь уже добывают нефть. Большую помощь в ее разведывании оказывают советские и румынские специалисты. Иностранные частные компании с поисками нефти в Индии не спешат.

Однако активность государства не ограничивается только добычей нефти. В августе 1958 г. была образована государственная акционерная компания «Индиан рифайнериз» (уставный капитал 300 млн. рупий) для строительства двух нефтеочистительных заводов. Первый — мощностью 750 тыс. *т* в год — уже пущен в Гаухати (Ассам) при технической и финансовой помощи Румынии. Другой — мощностью 2 млн. *т* в год — сооружается в Барауни (Бихар) с помощью Советского Союза. Создание двух крупных нефтеочистительных заводов явится важным вкладом в укрепление национальной экономики и усилит государственный сектор. Добычу, транспортировку сырой нефти к предприятиям и постройку нефтепровода из Ассама до Бихарского завода осуществляет смешанная компания «Ойл Индиа», $^1/_3$ акций которой первоначально держало государство, а остальные — английские компании «Бирма ойл» и «Ассам ойл»[59]. В 1961 г. условия соглашения были пересмотрены и акции поделены пополам между индийским правительством и английскими компаниями. Уставный капитал «Ойл Индиа» составляет 280 млн. рупий[60]. Нефть будет добываться (от 2 млн. до 2,75 млн. *т*) в основном в районе Накаркатья и Хигриджана, где уже пробурено 122 скважины[61], и поступит на государственные заводы «Индиан рифайнериз» и частично в Дигбой на нефтеочистительный завод «Ассам ойл компани».

В последние годы особенно перспективный участок государственной нефтяной промышленности создается в Западной Индии. К северу от Бароды, в Койяли, вблизи от новых мест добычи, с помощью Советского Союза будет построен третий государственный нефтеперерабатывающий завод (мощностью 2 млн. *т*)[62]. Первая его очередь (1 млн. *т*) даст продукцию в конце 1964 г., а еще через год будет дос-

[58] «The Hindu weekly review», 8.VI.1959, p. 16.
[59] «Commerce», 29.XI.1958, pp. 870—871.
[60] «Socialist congressman», 15.VI.1961, pp. 2—3.
[61] «Commerce», 3.III.1962, p. 361.
[62] «Commerce», 17.II.1962, p. 278.

тигнута полная мощность. С окончанием строительства всех трех заводов доля госсектора в общей продукции нефтеперерабатывающей промышленности составит 47%[63].

Фабрично-заводская промышленность — это та сфера государственного предпринимательства, куда в последние пять лет направляются все увеличивающиеся суммы капиталовложений. Основная их масса пошла на создание трех металлургических заводов (в Бхилаи, Дургапуре и Роуркеле), выпускающих по одному миллиону тонн стали в год. Кроме того, государству принадлежит крупнейший химический комбинат в Синдри, три строящихся мощных завода по производству удобрений (в Нангале, Нейвели, Роуркеле), завод тяжелого машиностроения в Ранчи и т. д. Государство расширяет предпринимательскую деятельность особенно в отраслях первого подразделения. Общее представление об этой его деятельности в отдельных отраслях экономики, главным образом в промышленности, дает табл. 85.

Таким образом, государственные компании функционируют в 63 видах хозяйственной деятельности, причем 2 из них (оплаченный капитал 1,25 млн. рупий) — в сфере сельского хозяйства, 11 (732 млн. рупий) — в горнодобывающей промышленности, 54 (147 млн.) — в легкой и 41 (4245 млн. рупий) — в тяжелой промышленности (включая химическую, удобрения и т. п.). Кроме того, 7 компаний осуществляют транспортные перевозки и связь, 25 — торговые, финансовые и другие виды обслуживания. Компании, принадлежащие центральному правительству, оперируют в основном в тяжелой промышленности, горном деле, внешней торговле, а принадлежащие властям штатов,— преимущественно в легкой промышленности (49 из 86). Но это не «вторжение» в область частного предпринимательства, а результат перехода в руки властей компаний бывших княжеств (Хайдарабада, Майсура, Траванкура и Кочина), а также основания новых предприятий властями экономически отсталых штатов, где частный капитал пассивен.

В 1961 г. на долю государства приходилось 10% всей продукции фабрично-заводской промышленности. Строительство основной массы необходимых для индустриализации страны предприятий первого подразделения по сути дела только начинается. Значительная часть запроектированных индустриальных объектов создается в госсекторе, однако это главным образом либо незавершенные стройки, либо только что пущенные предприятия. Следовательно, госкапиталистическое предпринимательство в этой жизненно важной, клю-

[63] «Third five year plan», p. 67. — Подробнее о проблемах нефтяной промышленности см. кн.: Ю. А. Ершов, *Нефть и борьба Индии за экономическую независимость»*, М., 1961.

Таблица 85

Распределение государственных компаний по отраслям экономики на 1960/61 г.*

Отрасль народного хозяйства и выпускаемая продукция	Компании, принадлежащие центральному правительству		Компании, принадлежащие правительствам штатов		Всего	
	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)
Сельское хозяйство (исключая плантации)	1	258	—	—	1	258
Лесоводство и лесопильная промышленность	—	—	1	996	1	996
Добыча угля	3	693 636	—	—	3	693 636
Добыча железной руды	1	1 500	—	—	1	1 500
Добыча золота	—	—	1	5 683	1	5 683
Добыча металлических минералов (кроме железной руды, золота, марганца, меди, алюминия, свинца, цинка и серебра)	4	28 553	1	—	5	28 553
Соль, селитра и др.	1	2 420	—	—	1	2 420
Пищевые растительные масла	—	—	1	60	1	60
Молочные продукты	—	—	4	1 217	4	1 217
Сахарные заводы	—	—	3	19 304	3	19 304
Консервирование и другие виды обработки фруктов и овощей	—	—	5	418	5	418
Производство орехов („кэшью")	—	—	1	50	1	50
Хлопчатобумажные фабрики	—	—	2	15 393	2	15 393
Медицинские и фармацевтические товары	1	24 726	2	122	3	24 848
Краски, лаки и подобные товары	—	—	2	1 872	2	1 872
Другие химические товары, включая инсектициды и фунгисиды	1	9 700	1	60	2	9 760
Нефтеперерабатывающие заводы	2	74 725	—	—	2	74 725
Черепица, кирпич и пр.	—	—	3	1 401	3	1 401
Трубы и другие изделия из цемента и бетона	1	4 000	1	150	2	4 150
Изделия из тростника и пробкового дуба	—	—	2	216	2	216
Мебель и арматура	—	—	2	305	2	305
Целлюлоза, бумага и картон	1	49 451	1	315	2	49 766
Изделия из целлюлозы, бумаги и картона	—	—	1	159	1	159
Печатное, издательское, переплетное дело	1	—	1	90	1	90
Игрушки, спорттовары	—	—	1	125	1	125
Фототовары и предметы оптики	1	1 500	—	—	1	1 500
Профессиональный, научный и контролирующий инструмент	—	—	1	120	1	120

* «Commerce», 16.XII.1961, p. 1130.

Продолжение табл. 85

Отрасль народного хозяйства и выпускаемая продукция	Компании, принадлежащие центральному правительству		Компании, принадлежащие правительствам штатов		Всего	
	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)
Другие виды обрабатывающей промышленности	1	9 096	—	—	1	9 096
Строительство зданий	1	300	—	—	1	300
Строительство других объектов и их эксплуатация	2	11 925	—	—	2	11 925
Оптовая торговля (кроме пищевых продуктов)	2	21 000	—	—	2	21 000
Различные виды страхования	1	5 000	—	—	1	5 000
Банки	1	1 408	2	377	3	1 785
Займы и ссуды	1	—	1	4 966	2	4 966
Шелковое волокно, пряжа и ткани из шелка	—	—	1	500	1	500
Трикотажные изделия	—	—	1	244	1	244
Фабрики по переработке кокосового волокна	—	—	1	92	1	92
Дубление кож и готовые кожаные изделия	—	—	1	774	1	774
Чугун и сталь	1	3 000 000	1	200	2	3 000 200
Цветные металлы (основные виды производства)	—	—	3	793	3	793
Судостроение (морские и речные суда)	1	57 460	—	—	1	57 460
Железнодорожное оборудование	—	—	2	319	2	319
Самолетостроение	1	187 500	—	—	1	187 500
Электрические вентиляторы	—	—	1	374	1	374
Другие электрические приборы	4	324 122	7	5 292	11	329 414
Сельскохозяйственный инвентарь	1	4 000	1	88	2	4 088
Станки	2	66 692	1	50	3	66 742
Другие виды машинного оборудования	2	66 449	2	1 000	4	67 449
Изделия из алюминия	—	—	1	75	1	75
Эмалированные изделия	—	—	1	16	1	16
Другие изделия из металла	—	—	7	8 308	7	8 308
Кислоты и щелочи (исключая другие виды химических изделий и удобрения)	1	—	—	—	1	—
Скипидар и канифоль	—	—	1	900	1	900
Химические изделия и удобрения	1	392 714	1	34 598	2	427 312
Другие основные изделия тяжелой химии	—	—	2	12 973	2	12 973
Животные масла и жиры	—	—	1	58	1	58
Капиталовложение и кредит	1	3 500	2	14 195	3	17 695
Другие финансовые институты	5	5 000	4	4 750	9	9 750

Продолжение табл. 85

Отрасль народного хозяйства и выпускаемая продукция	Компании, принадлежащие центральному правительству		Компании, принадлежащие правительствам штатов		Всего	
	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)	число	оплаченный капитал (тыс. рупий)
Автодорожный транспорт	2	3 499	1	150	3	3 649
Водный транспорт	3	240 119	1	2 211	4	242 330
Коммунальное обслуживание . .	2	4 500	1	—	3	4 500
Деловые услуги	—	—	1	1 000	1	1 000
Гостиницы	1	15 000	—	—	1	15 000
Итого	545	5 309 753	86	142 359	140	5 452 112

чевой, отрасли хозяйства еще переживает стадию становления, но уже сейчас его развертывание требует колоссальных средств.

Специфической областью промышленности является оборонная промышленность. За 1956/57—1959/60 гг. стоимость изготовленной ею продукции поднялась на 79% — с 140,8 млн. до 251,4 млн. рупий[64]. Кроме чисто военной продукции, она производит и некоторое количество гражданских товаров. Последнее достижение в этой области — начало выпуска военных грузовиков «Шактимэн» («Богатырь»). Конкретные данные, помимо уже приводившихся, о продукции ряда промышленных предприятий читатель найдет в следующих разделах книги, посвященной освещению этой проблемы.

Быстрое возрастание роли государства во всех отраслях экономической деятельности неизбежно привело к расширению его участия и во внешнеторговых операциях, с чем связана целая система самых различных мероприятий по регулированию экспорта и импорта. В молодых государствах Азии и Африки задача ограждения в максимальной степени собственного хозяйственного развития от пагубного воздействия мирового капиталистического рынка особенно важна. В Индии не только усилилась регулирующая роль государства во внешней торговле (лицензирование, квоты, механизм экспортных и импортных цен, валютный контроль и т. д.), но и резко повысился объем непосредственных государственных закупок за границей. Они особенно быстро растут с на-

[64] «Socialist congressman», 1.VIII.1961, p. 12.

чала второго пятилетнего плана. Так, за 1956—1958 гг. импорт по линии частнокапиталистического сектора снизился, а по линии государства увеличился более чем в 2 раза и в последующие годы достигал иногда половины всего импорта, хотя в 1961 г. его доля опять уменьшилась.

Госкапиталистический сектор стал важным фактором во внешнеэкономических связях, что первоначально явилось неизбежным следствием развития государственного предпринимательства в основных производственных сферах народного хозяйства. Осуществление всевозможных строительных проектов зависит от закупок иностранного оборудования и иных необходимых материалов. В свою очередь госсектор во внешней торговле оказывает влияние и на другие отрасли экономики. О примерном соотношении внутренних и внешних товарных закупок государства, а также об их территориальном распределении дают представление следующие данные за 1956/57 г.: на 1300 млн. рупий были приобретены товары у индийских предпринимателей и на 2230 млн. рупий — импортные изделия, причем на 1080 млн.— у США, на 320 млн.— у Англии, на 230 млн.— у Франции, на 190 млн.— у Западной Германии и на 70 млн. рупий — у стран социалистического лагеря[65].

Серьезный дефицит торгового баланса заставил изыскивать различные способы форсирования экспорта. Для этой же цели в июле 1957 г. была создана государственная компания «Экспорт рискс иншурэнс корпорейшн», страхующая операции, не охватываемые частным страхованием. Ее операции в последнее время увеличились и способствовали усилению в основном крупных фирм. Число выпущенных корпорацией в 1959 г. страховых полисов составило 242 с максимальной задолженностью в 78 млн. рупий, в 1961 г.— соответственно 426 и 130,2 млн. рупий[66]. Налицо значительный рост.

В мае 1956 г. была основана «Стейт трейдинг корпорейшн оф Индиа»— государственная корпорация для ведения внешне- и внутриторговых операций особенно со странами социалистического лагеря. Она выступает и в качестве агента правительства по распределению цемента и некоторых других изделий. Главная статья ее экспорта — минеральные руды (прежде всего железная, а также марганцевая, которая занимает до 40% всего ее вывоза)— 44% в 1959/60 и 52% в 1960/61 г., но расширяется вывоз и ряда других изделий, в том числе ремесленных. С июля1956 г. через корпора-

---

[65] «Reserve bank of India bulletin», April 1959, p. 431; February 1962, pp. 197, 313; «Commerce», 28.VI.1958, p. 1200.

[66] «Commerce», 27.I.1962, p. 146.

цию производится ввоз и распределение кальцинированной и каустической соды и шелка-сырца. В 1961 г. она осуществляла экспорт 36 и импорт 33 видов товаров. Валовой оборот корпорации за первый год после образования составил 100 млн. рупий (без операций на агентской основе), а чистая прибыль — 3,3 млн. рупий при оплаченном капитале 10 млн. рупий[67]. За девять месяцев 1960/61 г. ее прибыль равнялась уже 14 млн. рупий, что позволило выплатить дивиденд в размере 10% (в предшествующий год — только 9%). Общий оборот достиг 650 млн. рупий по сравнению с 430 млн. за соответствующий период 1959/60 г.[68].

С июля 1956 г. корпорация стала ведать распределением цемента внутри страны и фиксировать цены на него. Агентами «Стейт трейдинг корпорейшн» из-за отсутствия собственной сбытовой сети были назначены имеющиеся сбытовые организации. Чтобы сбалансировать цены (так как ввозился и более дорогой импортный цемент), внутренняя цена была повышена (за первый год после введения контроля) на 27,5 рупии за тонну и составила 117,5 рупии[69].

«Стейт трейдинг корпорейшн» непосредственно связана с другими видами госкапиталистического предпринимательства. «Корпорация помогает правительственным департаментам и компаниям удовлетворять некоторые из их основных потребностей в товарах. Так, химическая компания «Синдри фёртилайзерз энд кемиклз» получала гипс; через фирму «Рэллиз (Индиа)» импортировался для распределения внутри страны чилийский нитрат; на выгодных условиях для министерства сельского хозяйства был закуплен сульфат аммония»[70]. Кроме того, она закупила несколько судов для государственных организаций. Из своих прибылей корпорация создала специальный фонд в размере 22 млн. рупий с целью финансировать проекты улучшения транспорта и портового хозяйства, добычи полезных ископаемых, т. е. расширила сферу деятельности[71]. Госкапиталистическому предпринимательству в упомянутых выше областях экономики при всем многообразии видов и характера его производственной деятельности свойственна одна общая черта: это все сферы развитого, точнее, крупного и отчасти среднего капиталистического, предпринимательства. Здесь госкапитализм не только сам выражает современные капиталистические формы хозяйства, он связан и взаимодействует также с капиталисти-

---

[67] «Commerce», 7.XII.1957, p. 1076.
[68] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1080.
[69] «Commerce», 29.III.1958, p. 596.
[70] «Commerce», 7.XII.1957, p. 1076.
[71] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1080.

чески развитой частью частного сектора, т. е. с крупной и средней буржуазией.

Однако было бы большой ошибкой считать, что госкапиталистическое предпринимательство представлено только этим, высшим типом капиталистического хозяйствования, хотя по удельному весу — это основная часть его операций. Госкапитализм представлен и другими типами капиталистического хозяйствования и связан с низшими и средними видами частнокапиталистического предпринимательства. Иная сфера капиталистической экономики означает установление контакта с другими слоями национальной буржуазии и порождает новые виды госкапиталистического предпринимательства.

Одним из таких видов в области кредитно-денежных операций в Индии являются финансовые корпорации штатов (закон об их статуте был принят парламентом 28 сентября 1951 г.). Их задача — оказание помощи мелкой промышленности. Их деятельность организована на тех же принципах, что и деятельность «Индастриэл файнэнс корпорейшн», но сфера и размеры операций резко отличны.

Этим корпорациям по уставу разрешается: а) предоставлять займы или авансы, а также подписываться на облигации промышленных предприятий, погашаемые в течение 20 лет; б) гарантировать займы, получаемые этими предприятиями и погашаемые в течение 20 лет; в) на определенных условиях (держать акции не более семи лет) подписываться на акции, облигации и другие ценные бумаги, выпускаемые промышленными фирмами. Первая такая корпорация была образована в Пенджабе в феврале 1953 г. (до принятия закона в Мадрасе в 1949 г. возникла аналогичная «Мадрас индастриэл инвестмент корпорейшн»). К 1958 г. в Индии насчитывалось уже 12 подобных организаций, их общий оплаченный капитал составлял 133 млн. рупий. Кроме того, еще 55,7 млн. рупий было получено путем выпуска бон[72].

Финансовые корпорации находятся под контролем и руководством властей соответствующих штатов, но в них участвует и частный капитал. На 31 марта 1958 г. правительствам штатов принадлежало акций на 63,5 млн. рупий (48%), Резервному банку — 20,2 млн. (15%), финансовым институтам (крупным и кооперативным банкам, страховым компаниям и инвестиционным трестам) — 43,3 млн. (33%) и отдельным акционерам — 6 млн. рупий (4%)[73]. В различных корпорациях доля акций, которыми владеют власти, резко колеблется: в Керале и Ориссе она поднимается до 60%, а

[72] «Reserve bank of India bulletin», December 1958, p. 1427.
[73] Ibid., p. 1428.

в Бомбее и Западной Бенгалии падает до 30%[74]. Что касается доли частных акционеров, то она, согласно закону, не может превышать 25% оплаченного капитала.

Ведущая роль государства выражается и в организации управления финансовыми корпорациями. Из десяти директоров управляющего директора и еще трех директоров назначает правительство штата, по одному — Резервный банк и «Индастриэл файнэнс корпорейшн», таким образом, в совете управляющих представлены интересы и центра, и штатов. В своей деятельности совет директоров руководствуется инструкциями, выработанными правительством штата и согласованными с Резервным банком[75]. Государство гарантирует определенный уровень дивидендов, выплачиваемых по акциям корпораций (от 3 до 3,5%).

Оказание финансовой помощи промышленным компаниям предусматривает, как и в случае с «Индастриэл файнэнс корпорейшн», тщательный анализ их положения и обоснованность проектов, на выполнение которых испрашивается поддержка. В дальнейшем корпорация осуществляет надзор над функционированием получившего заем предприятия путем регулярных инспекций и истребования периодических отчетов[76].

Активы всех 12 финансовых корпораций штатов на конец марта 1958 г. равнялись 194 млн. рупий: из них неоплаченные займы и авансы — 94 млн. (48%), вложения в государственные бумаги — 31 млн. (16%), наличность и счета в банке — 60 млн. рупий (31%). Подписка на облигации промышленных предприятий составила всего 1,4 млн. рупий[77]. Следовательно, основным видом финансовой помощи мелким и средним промышленным предприятиям являются займы. Всего за пять лет (до 31 марта 1958 г.) их было санкционировано на 161 млн. рупий (выдано 101 млн.). На первом месте по величине санкционированных займов шел штат Бомбей (32 млн. рупий), затем Мадрас (26 млн.), Западная Бенгалия (17 млн.) и Пенджаб (15 млн. рупий). Наибольшая доля займов приходилась на текстильную промышленность — 45,3 млн. рупий (27%). Машиностроительные и монтажные предприятия получили 23,7 млн. рупий (14%), сахарная промышленность — 8,1 млн. (5%), чайные плантации и химические предприятия — соответственно 6,2 млн. и 6,6 млн. (примерно по 4%), электроэнергетическая промышленность — 12,5 млн. рупий (8%)[78]. Размеры процента на займы

[74] Ibid., p. 1429.
[75] Ibid., p. 1430.
[76] Ibid., p. 1432.
[77] Ibid., p. 1433.
[78] Ibid., p. 1431.

колеблются от 6 до 7 в различных штатах. На конец марта 1961 г. было санкционировано уже 362 млн. (выдано 222 млн. рупий) [79].

Как явствует из приведенных данных, в ремесленном (или мелкотоварном) производстве и мелкой промышленности, т. е. в низших формах капиталистического предпринимательства, госкапитализм действует (в частности, через финансовые корпорации штатов) еще слабо.

В феврале 1955 г. для финансирования мелкой промышленности была создана «Нэшнл смолл индастриз корпорейшн». Через два года в Бомбее, Калькутте, Мадрасе и Дели организованы ее четыре дочерние корпорации с уставным капиталом в миллион и с оплаченным в 250 тыс. рупий каждая. Деятельность корпорации финансируется за счет займов и отчислений центрального правительства. Со дня основания и до конца 1957 г. она санкционировала займы на 13 млн. рупий и предоставила в качестве безвозвратных ссуд 2,8 млн. рупий[80]. Кроме того, к началу 1961 г. в рассрочку мелкой промышленности было поставлено оборудования на 42 млн. рупий[81].

Таким образом, различные по формам организации и сфере кредитования корпорации финансируют или крупную, или среднюю, или мелкую промышленность. Соответственно меняется и характер тех слоев национальной буржуазии, с которой через эти корпорации государство вступает в «деловой контакт». Однако показательно и то, что функционирование небольших государственных кредитно-денежных институтов подчинено контролю аналогичных ведущих институтов, объем их финансовой помощи гораздо меньше.

Как правило, деятельность государства сводится к созданию необходимых условий (особенно финансовых), призванных ускорить появление новых мелких и средних капиталистических заведений. Объективно к подобному результату приводит политика основания «промышленных поселений», о чем уже говорилось в предшествующей главе, когда анализировались низшие формы предпринимательства.

Любопытно другое: в этой сфере начинает развиваться такая форма госкапитализма, которая может получить в будущем большое распространение. Речь идет о «кооперативном капитализме» как форме совместного частнокапиталистического и госкапиталистического предпринимательства. В фабрично-заводской промышленности наиболее значительные размеры приняло строительство сахарных кооператив-

---

[79] «Reserve bank of India bulletin», August 1961, p. 1247.
[80] «Report on currency and finance, 1957/58», p. 48.
[81] «Third five year plan», p. 448.

ных заводов, как об этом свидетельствуют следующие данные [82]:

	1950/51 г.	1955/56 г.	1960/61 г.
Число предприятий, получивших правительственную лицензию на строительство или эксплуатацию завода	2	32	56
Производственная мощность (количество перерабатываемого сахарного тростника в день), *т*	530	31 250	55 500
Число действующих заводов	2	3	30
Фактический выпуск сахара, тыс. *т*	4,5	26,2	442,9

Цифры отражают довольно быстрый рост числа кооперативных сахарных заводов, особенно со времени успешной работы завода в Праваранагаре (Махараштра) в сезон 1950/51 г. В 1960/61 г. кооперативные предприятия составляли 17% всего числа сахарных заводов (30 из 174) и давали 15% сахара (в 1955/56 г.— 2%).

Почти половина действующих заводов (14) находится в Махараштре (и 6 строятся), по три — в штатах Мадрас, Майсур и Пенджаб, по два — в Андхра Прадеше, Гуджарате и Уттар Прадеше и один — в Ассаме. В 1961—1965 гг. предполагается пустить еще 25 предприятий.

Государство предоставляет им основную часть капитала. В 1960/61 г. из общей суммы оплаченного капитала кооперативных заводов 136,7 млн. рупий у производителей сахарного тростника было акций на 65,7 млн. (48%) и у властей — на 54,9 млн. рупий (40%). Общее число пайщиков кооперативных заводов достигало 149 тыс., из них 88% — производители сахарного тростника, а остальные 12% — члены различных кооперативов и частные лица. Главная масса основного капитала предприятий образована за счет займов «Индастриэл файнэнс корпорейшн» (42% всех заемных средств). Краткосрочные займы на текущие цели они получают от кооперативных банков[83].

Кооперативная форма организации предприятий в 1956—1961 гг. распространилась и в области первичной обработки хлопка. На середину 1960 г. насчитывалось 120 кооперативных обществ по его очистке и прессовке: 78 (65%) — в Гуджарате и 23 (19%) — в Махараштре. Общее число членов достигало 49 522, из них более 90% — индивидуальные. Государство участвовало в оплаченном капитале обществ (11,1 млн. рупий). Ему принадлежало 3,6 млн. рупий (32%). Оно, кроме того, предоставляло значительные средства в виде займов. На долю предприятий этих обществ приходилось 30% всей очистки и 9% прессовки хлопка.

---

[82] «Reserve bank of India bulletin», February 1962, p. 180.
[83] Ibid., pp. 181—182.

Существует еще 1347 кооперативных обществ, занятых в первичной обработке разных видов сельскохозяйственной продукции (63 736 членов, оплаченный капитал — 7,2 млн. рупий). Государство держит 36% их акционерного капитала и предоставляет им крупные займы[84].

В течение 1956—1961 гг. помощь от него получали 378 кооперативных предприятий по первичной обработке сельскохозяйственной продукции (помимо сахарных заводов). В следующее пятилетие намечено создать еще 783 таких предприятия аналогичного профиля[85]. Кооперация довольно широко распространена в некоторых отраслях ремесленного производства, особенно в ручном ткачестве. После правительственного заявления о промышленных кооперативах в ноябре 1959 г. роль государства в их создании и функционировании должна возрасти (особенно в финансировании). За 1961—1965 гг. их число увеличится с 30 тыс. до 40 тыс., число участников — с 2 млн. до 3 млн., акционерный капитал поднимется со 100 млн. до 200 млн. рупий[86]. Следовательно, кооперирование демонстрирует многообразные пути возникновения различных организаций с участием государства и частных лиц, специфическую форму госкапитализма в Индии.

Все же становление кооперативного предпринимательства, несмотря на значительную поддержку государства, даже по признанию официальных обследований, происходит медленно. Это объясняется сопротивлением частных торговцев, предпринимателей и т. п.[87]. Частнокапиталистические элементы тормозят развитие кооперативов и одновременно стремятся проникнуть в них и поставить их на службу своим интересам. Промышленные кооперативы как проявление новой формы классовой борьбы требуют специального и подробного изучения.

Сфера действия госкапитализма распространяется и на сельское хозяйство (хотя его влияние до последнего времени было сравнительно слабым). Главные виды деятельности государства здесь — сооружение ирригационной системы (общая величина орошаемой площади с 1950/51 по 1960/61 г. возросла с 54 млн. до 68 млн. акров[88]), образование показательных сельскохозяйственных и животноводческих центров, распашка целинных и залежных земель, создание тракторных организаций и т. п. Большое внимание уделяется программам общинного развития, а также аналогичным мероприятиям (служба национального развития), с помощью ко-

[84] Ibid., pp. 182—183, 186.
[85] «Third five year plan», p. 208.
[86] Ibid., pp. 212—213.
[87] «Reserve bank of India bulletin», February, 1962, p. 186.
[88] «Commerce», 6.I.1962, p. 2.

торых конгрессистское правительство старается осуществить социально-бытовые и культурные сдвиги в деревне и увеличить производство сельскохозяйственной продукции. К 1959 г. 70% сельского населения страны было охвачено этими проектами, а к концу 1963 г. предполагается охватить всех. До сентября 1959 г. на общинное развитие государство затратило 1,54 млрд., и вклад населения оценивается еще в 0,8 млрд. рупий[89].

В годы независимости важным социально-экономическим и политическим вопросом развития страны стало кооперирование в деревне. Но, несмотря на государственную поддержку, кооперация развивается относительно слабо. За 1951—1956 гг. число различных кооперативов выросло со 180 тыс. до 240 тыс. (число членов — с 13,7 млн. до 17,6 млн.). Основная часть кооперативов приходится на сельское хозяйство; 80% из них кредитно-ссудного типа[90]. С 1958 г. руководство Национального конгресса объявило, что взят курс на ускорение кооперирования в сельском хозяйстве с конечной целью создать производственную кооперацию (сейчас крайне неразвитую). В середине 1959 г. министр по общинному развитию и кооперированию С. К. Дей сказал, что правительство предполагает через три года образовать 300 тыс кооперативов в деревне[91].

По имеющимся сведениям, с марта 1951 по март 1961 г. число первичных кредитных кооперативов здесь увеличилось со 105 тыс. до 210 тыс., участников — с 4,4 млн. до 17 млн., а величина ссуд повысилась с 230 млн. до 2000 млн. рупий[92]. Однако их развитие отличалось большой неравномерностью. Впереди шли такие штаты, как Андхра Прадеш, Гуджарат, Махараштра, Мадрас. Ассам, Бихар, Орисса, Западная Бенгалия в этом отношении существенно отставали[93].

После достижения независимости расширилась и деятельность кооперативных банков, в которых участвует теперь и государство. Об этих банках уже говорилось выше, тут приведем лишь несколько цифр, демонстрирующих рост их операций. С 30 июня 1952 по 30 июня 1960 г. число кооперативных банков в штатах (высшее звено системы) поднялось с 16 до 22, а их оборотный капитал возрос с 367 млн. до 1747 млн. рупий (т. е. в 5 раз); численность следующей группы — центральных кооперативных банков,— напротив, сократилась с 509 до 400, но оборотный капитал увеличился с 601 млн. до 2474 млн. рупий (т. е. в 4 раза)[94].

[89] «Reserve bank of India bulletin», January 1961, pp. 24—25.
[90] «Review of the first five year plan», p. 118.
[91] «The Times of India», 16.V.1959, p. 7.
[92] «Third five year plan», p. 203.
[93] «Commerce», 18.XI.1961, p. 958.
[94] «Reserve bank of India bulletin», October 1961, p. 1595.

Государство оказывает различным видам кооперативов финансовую и организационную помощь. В данном случае связи устанавливаются в первую очередь в сфере кредитно-денежных и торгово-сбытовых операций уже между госкапиталистическим предпринимательством и мелкотоварным хозяйством. Крестьянство, безусловно, заинтересовано в наиболее широком и демократическом развитии кооперации, ибо это дает ему дешевые кредит и торговую сеть. Однако в условиях общего роста капитализма в стране кооперирование ведет уже сейчас к выделению нового зажиточного слоя мелких капиталистов.

Двойственность кооперации, возможность разных путей ее развития порождает острую борьбу классов вокруг проблемы кооперирования (направление, формы, степень и содержание ее эволюции). Только классовая борьба определит путь кооперативного развития.

В прямой связи с госкапиталистической политикой и предпринимательством в деревне стали возникать новые госкапиталистические учреждения. В июне 1956 г. парламент принял закон о создании Управления по кооперативному развитию и складированию («Нэшнл кооперейтив дивелопмент энд уэрхаузинг борд») в составе 22 членов, возглавляемых министром продовольствия и сельского хозяйства. Этот орган должен осуществлять политику сельскохозяйственного кооперирования и обеспечить складирование сельскохозяйственных товаров. Его основные функции: а) планирование и содействие государственным программам производства, переработки, сбыта, хранения, вывоза и ввоза сельскохозяйственных продуктов через кооперацию; б) предоставление займов или субсидий властям штатов для финансирования кооперативных обществ; в) подписка на акции Центральной корпорации по складированию; г) планирование и содействие программам снабжения сельского хозяйства семенами, удобрениями, инструментами и т. д.[95]. Управление оказывало финансовую поддержку кооперативам и развитию складирования. Его финансовые ресурсы составили в 1958/59 г. 11,4 млн. и в 1959/60 г. — 68,7 млн. рупий (из них 56 млн. пошли властям штатов)[96].

В марте 1957 г. была учреждена Центральная корпорация по складированию («Сентрал уэрхаузинг корпорейшн»), взявшая на себя соответствующую часть функций Управления. Ее уставный капитал равнялся 200 млн., а выпущенный — 100 млн. рупий. Она обязывается построить склады и управлять ими в 100 центрах всеиндийского значения. Ем-

---

[95] «Major industries of India, Annual 1956/57». Bombay, 1957, p. 215.
[96] «Reserve bank of India bulletin», February 1961, p. 205.

кость каждого склада определялась в 10—20 тыс. *т*. Кроме того, корпорация предоставляла 50% акционерного капитала корпорациям по складированию в 14 штатах, которые должны были создать 250 складов (мощностью до 10 тыс. *т* каждый)[97]. К концу 1961 г. 14 корпораций штатов построили 300 складов, а Центральная — 50 и в течение 1962/63 г.— еще 17[98]. Складирование становится, таким образом, существенным звеном в цепи государственно-капиталистических мер в области торговли сельскохозяйственными продуктами.

Следующим важным этапом эволюции государственного капитализма не только в сельской экономике, но и во всем народном хозяйстве явилась попытка ввести государственную торговлю зерном. В течение 1957—1958 гг. в результате спекулятивных махинаций помещиков и крупных торговцев цены на него неуклонно повышались. Орган центрального комитета Национального конгресса журнал «Икономик ревю» не без основания связывал это с существующей социально-экономической структурой деревни и отмечал, что в нехватке продовольствия «немалую роль сыграло стремление крупных землевладельцев создать большие запасы зерна, чему способствовала почти полная монополия их на зерно, предназначенное для продажи. Следовательно, суровая экономическая необходимость, а не идеология требует ликвидации этой монополии. Когда менее 5% населения сосредоточивает 33% земельных владений, а на долю 45% хозяйств приходится всего 8% всей обрабатываемой площади, возможности злонамеренного накопления зерна огромны»[99].

Правительственный план государственной торговли зерном, который вызывал горячую полемику и споры, был оглашен в Народной палате парламента 2 апреля 1959 г. Он предусматривал введение контроля над оптовой торговлей двумя основными зерновыми культурами — рисом и пшеницей. В качестве конечной цели при распределении этих видов продовольствия выдвигалась замена частных торговцев кооперативными обществами, действующими под наблюдением и руководством правительства[100]. Министр продовольствия и сельского хозяйства заявил 27 апреля 1959 г.: «Мы не можем позволить посредникам играть ценами на зерно и тем самым подвергать опасности наши пятилетние планы»[101]. В то же время он подчеркивал, что речь идет только о контроле над хаотическими силами рынка и что частный сектор из торговли не вытесняется.

---

[97] «Major industries of India, Annual 1956/57», p. 215.
[98] «Commerce», 13.I.1962, p. 57.
[99] «AICC Economic review», 1.XII.1958, p. 13.
[100] «Commerce», 11.IV.1959, p. 581.
[101] «The Times of India», 28.IV.1959, p. 3.

План предусматривал лицензирование оптовиков-торговцев рисом и пшеницей, контроль над их запасами и отпускными ценами, регулирование продажи и приобретение через них зерна на государственный счет. По сути дела план был рассчитан на некоторый контроль за деятельностью крупного торгового капитала в распределении риса и пшеницы, а также на создание некоторых запасов зерна для воздействия на рынок. Однако частный капитал здесь очень силен. В 1958 г. в стране насчитывалось 400 тыс. оптовиков и около 4 млн. розничных торговцев этими товарами. Урожай риса и пшеницы оценивался в среднем примерно в 40 млн. *т*, из них товарное зерно — 10—12 млн. *т*. Государство закупило 0,5 млн. *т*[102]. Цифры весьма красноречиво говорят об абсолютном засилье и больших маневренных возможностях частных дельцов. Практика подтвердила высказывавшиеся опасения, что торговцы постараются обойти даже этот ограниченный контроль. Когда 19 мая 1959 г. правительство Пенджаба, например, объявило о закупке пшеницы, то оказалось, что «зарегистрированные торговцы численностью около тысячи, уже скупили значительное ее количество. Как заявляют, большинство из них получило средства от владельцев мукомольных предприятий, желающих иметь свои запасы зимой, когда будет меньше зерна... По всей вероятности, частные дельцы в результате госторговли зерном попытаются создать более крупные, чем обычно, запасы, чтобы выбросить их на рынок, когда истощатся правительственные резервы»[103].

Левые организации, в первую очередь Коммунистическая партия Индии, указывали на то, что план государственной торговли зерновыми оставляет много лазеек для купцов, которые сохраняют власть над рынком, и что торговцы стремятся превратить это мероприятие в фарс и тем сорвать его[104]. К августу 1959 г. продовольственное положение в ряде штатов заставило, по словам министра продовольствия и сельского хозяйства, отменить государственные закупки зерна в Пенджабе и Западной Бенгалии, с тем чтобы обеспечить приток «достаточного количества зерна на свободный рынок»[105]. Министр заявил также, что регистрация оптовиков во всех штатах завершена и общие закупки государством равняются 1,2 млн. *т* риса и 200 тыс. *т* пшеницы. «Из 73 млн. *т* зерновых, полученных в этом году,— писал З. А. Ахмад, член Национального комитета компартии,— не менее 30 млн. *т* составляет товарное зерно, но центральное прави-

---

[102] «The Hindu weekly review», 6.IV.1959, p. 3.
[103] «The Times of India», 20.V.1959, p. 7
[104] «The Times of India», 9.VIII.1959, p. 1.
[105] «The Times of India», 5.VIII.1959, p. 1.

тельство и правительства штатов вместе закупили только около 1,5 млн. *т* пшеницы и риса. Располагая такими мизерными запасами, правительство, по всей вероятности, не сможет предпринять никаких буферных операций, чтобы оказать влияние на рынок и стабилизацию цен»[106].

Суровая экономическая необходимость заставляла делать первые шаги по направлению к госторговле зерном. Но «помощь» американского правительства, согласившегося поставить 17 млн. *т* зерна, из них 1 млн. *т* риса (всего на 6,4 млрд. рупий)[107], в течение пяти лет, позволила создать резервы продовольствия иным путем. В данном случае перед нами яркий пример того, как американская экономическая помощь временно сгладила остроту продовольственной проблемы в стране, но одновременно затормозила проведение указанных выше важных социально-экономических мероприятий и, следовательно, укрепила позиции реакционных сил, иными словами, помощь США в ее нынешнем виде имеет отрицательные последствия для общественного развития страны.

Однако проблема источников создания государственных запасов (на уровне 5 млн. *т* в год) и расширения госторговли зерновыми не снята даже официально[108]. Проблема госкапиталистических мероприятий в области сельского хозяйства остается весьма острой и сейчас. Вопросы кооперирования и государственной торговли зерном будут решаться в напряженной классовой борьбе. В этих вопросах непосредственно заинтересованы как основные трудящиеся классы индийского общества (крестьяне, ремесленники и рабочие), так и все имущие классы (не только различные слои национальной буржуазии, но и помещики).

Весь изложенный выше фактический материал позволяет сделать следующий вывод: госкапитализм — довольно развитое явление в социально-экономической жизни современной Индии. Конкретные формы его существования многочисленны и разнообразны, степень его развития в отдельных областях экономической деятельности и влияния на разные типы частнокапиталистического предпринимательства весьма неодинакова. Неравномерность в развитии государственного капитализма отражает общую неравномерность роста капитализма в Индии. Если же сравнить частнокапиталистическое и государственное предпринимательство, то до настоящего времени заметна своеобразная закономерность: степень развития госкапитализма в определенной области хозяйства

---

[106] «New age» (weekly), 20.IX.1959, p. 10.

[107] «The Times of India», 29.V.1960, p. 9.

[108] «Third five year plan», p. 131. — Читателя, интересующегося продовольственной проблемой в Индии, можно отослать к кн.: А. Баталов и Р. Гурвич, *Может ли Индия прокормить себя?* М., 1961.

обратно пропорциональна силе частного капитала в ней. Где частное предпринимательство развито, там, как правило, мало государственных компаний, и, наоборот, последние сильнее там, где частный капитал относительно слаб.

4. Организационная структура госкапиталистического предпринимательства и крупнейшие государственные фирмы

Формы вмешательства государства в экономическую жизнь общества многообразны, что отражается и в организационной структуре различных видов государственного хозяйствования. Показ ведущих экономических объектов и организационно-управленческих форм госкапитализма важен как для понимания его сути, нынешних особенностей, так и его возможной эволюции.

В Индии существуют три основных типа государственного хозяйствования[109], причем хронологически их распространение и соотношение менялось. В данном случае описание идет от более раннего к более позднему и наиболее распространенному сейчас виду госкапиталистического предпринимательства. Первый тип — определенные департаменты министерств непосредственно руководят определенной сферой хозяйства. Департаменты центральных министерств прямо управляют работой железных дорог, почт и телеграфа, департаменты министерств штатов — ирригационными сооружениями, автотранспортом (автобусным) и до недавнего времени производством и распределением электроэнергии. За работу указанных объектов соответствующие министерства ответственны перед законодательными органами, в первую очередь перед парламентом. В этой группе объединяются в основном те виды государственного предпринимательства, которые перешли в руки индийского правительства от колониальных властей. Министерство железных дорог через железнодорожное управление руководит и такими новыми крупными промышленными предприятиями, как паровозостроительный завод в Читтаранджане и завод цельнометаллических пассажирских вагонов в Перамбуре. Под контролем министерства обороны действует управление оборонной промышленности, руководящее 20 различными фабриками (вооружения, боеприпасов и обмундирования) и «Хиндустан эйркрафт» и «Бхарат илектроникс»[110].

---

[109] См.: «AICC Economic review», 1.III.1958; «Administrative problems of state enterprises in India. Report of a seminar, December 1957», New Delhi, 1958; «Parliamentary supervision over state undertaking, being the report of the sub-committee of the Congress party in parliament», Delhi, 1959; «Third five year plan», pp. 264—275; «Report on the efficient conduct of state enterprises by A. D. Garwala, 1951», Delhi, 1960.

[110] «Socialist congressman», 1.VIII.1961, p. 11.

Второй тип государственной организационно-хозяйственной деятельности — корпорации, учрежденные особым актом парламента. Сюда относятся тресты по управлению портовым хозяйством, электроэнергетические управления и специальные корпорации. К концу 1957 г. под контролем центрального правительства находилось девять подобных корпораций: Корпорация по развитию долины р. Дамодар («Дамодар вэли корпорейшн»), Корпорация по финансированию промышленности («Индастриэл файнэнс корпорейшн»), две корпорации воздушного транспорта, Государственный банк Индии, Корпорация по страхованию жизни («Лайф иншурэнс корпорейшн»), «Стейт трейдинг корпорейшн» и др.[111]. В каждом отдельном случае парламент утверждает устав корпорации, но общим для них всех является самостоятельность действий в пределах устава, определяющего задачи, степень автономности и т. п. Такая форма предполагает самоокупаемость. Корпорации охватывают в основном новые виды государственного предпринимательства, имеющие важное значение для народного хозяйства и зачастую носящие комплексный характер. Например, «Дамодар вэли корпорейшн», созданная в июле 1948 г., должна выполнить три задачи (борьба с наводнениями, создание разветвленной ирригационной сети, строительство новых электростанций и производство электроэнергии).

Третий тип — так называемые государственные «частные» и «публичные» акционерные компании[112]. На начало 1961 г., по данным Р. Нигама, насчитывалось 140 акционерных компаний, которые принадлежали центральному правительству, властям штатов или были смешанными (табл. 86).

Как явствует из табл. 86, самыми многочисленными были компании, принадлежавшие властям штатов (86), но наиболее крупные (39) сосредоточивались в руках центра. Капиталы центра и штатов были совместно вложены в 12 компаниях, участие государственного и частного капиталов прослеживалось в 10 довольно крупных компаниях, где частным бизнесменам принадлежало 22,5 млн. рупий, т. е. примерно десятая часть оплаченного капитала. Однако в целом основная часть компаний полностью контролируется государством.

---

[111] О деятельности большинства из них уже говорилось выше.

[112] «Частная» акционерная компания в отличие от «публичной» имеет небольшое число участников с ограниченным правом на передачу акций, не объявляет открытой подписки на акции, не публикует отчетов и т. д. В данном случае речь идет не о компаниях, принадлежащих частному капиталу, а о юридическо-организационной структуре ряда государственных компаний. В последнее время, по предложению Дж. Неру, слово «частная» из названия государственных частных компаний опускается («Commerce», 2.III.1959, p. 457).

Таблица 86

Распределение государственных компаний по принадлежности их акционерного капитала в 1960/61 г.*

Принадлежность акций компании	Число	Уставный капитал** (млн. рупий)	Оплаченный капитал (млн. рупий)
Центральному правительству	39	7597,5	4883,4
Центральному правительству и властям штатов	5	295,0	215,3
Центральному правительству, властям штатов и частному капиталу	7	153,1	138,0
Центральному правительству и частному капиталу	3	120,0	73,1
Властям штатов	86	404,1	142,4
Всего	140	8569,7	5452,2

* «Commerce», 9.XII.1961, p. 1096.
** Цифры относятся к дате основания компании.

Время возникновения государственных компаний и их территориальное распределение позволяют проследить конкретное проявление этой двоякой неравномерности в развитии капитализма, если иметь в виду анализируемый тип госкапиталистического предпринимательства (табл. 87).

Таким образом, основная масса компаний (85) возникла в последнее десятилетие. По числу их лидирует Орисса, но по величине капиталов — Бихар. Новые компании представляли и новое предпринимательство; пока это в ряде случаев еще незавершенное строительство, а не законченные объекты, что требует серьезных вложений в подобные компании.

Государству принадлежат все акции в подавляющем большинстве крупнейших компаний. В некоторых из них частью акций владел частный капитал. Судоверфь компании «Хиндустан шипъярд» в Висакхапатнаме, например, была основана частной компанией «Синдиа стим нэвигейшн», но затем перешла под контроль государства, хотя «Синдиа стим нэвигейшн» сохранила часть акций[113].

Большинство этих государственных компаний создано сравнительно недавно, и действуют они преимущественно в области промышленного производства. Многие объекты, находящиеся в их ведении, еще строятся или не достигли пол-

[113] В конце 1961 г. правительство выкупило пакет акций «Синдиа» на 10 425 тыс. рупий (из общей суммы оплаченного капитала в 59 967 тыс. рупий) за 8038 тыс. рупий и стало полным владельцем судоверфи, валовые активы которой равны 34,6 млн. рупий («Commerce», 28.X.1961, p. 810; 21.XI.1961, p. 895).

Таблица 87

Год возникновения государственных компаний и их распределение по штатам*

Штат	До независимости	С 16/VIII 1947 по 31/III 1951 г.	С 1/IV 1951 по 31/III 1956 г.	1956/57	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	Всего	Оплаченный капитал (млн. рупий)	Отношение оплаченного капитала к общей его величине (%)
Андхра Прадеш	3	—	—	—	—	—	—	3	6	60,7	1,11
Ассам (включая Манипур и Трипуру)	—	1	—	—	—	—	2	—	3	2,9	0,05
Бихар	—	—	1	1	—	1	—	1	4	3321,5	60,92
Махараштра	4	2	1	2	1	—	2	1	13	292,0	5,44
Гуджарат	—	—	4	—	—	—	—	—	4	1,2	0,02
Дели	—	—	8	2	1	4	1	1	17	693,4	11,07
Керала	4	1	1	2	—	1	1	—	10	65,2	1,11
Мадхья Прадеш	3	—	—	1	—	—	—	—	4	269,3	4,94
Мадрас	—	1	—	2	—	—	—	2	5	424,6	7,79
Майсур	5	2	2	—	1	—	1	1	12	347,2	6,37
Орисса	3	1	—	2	11	10	13	6	46	11,6	0,21
Пенджаб (включая Химачал Прадеш)	2	—	1	—	—	—	—	—	3	4,8	0,09
Раджастхан	1	—	—	—	—	1	—	—	2	5,0	0,09
Уттар Прадеш	3	—	—	—	1	—	—	1	5	3,5	0,07
Западная Бенгалия	—	—	1	1	1	—	2	1	6	39,3	0,72
Всего	28	8	19	13	16	17	22	17	140	5452,2	100,00

* «Commerce», 9.XII.1961, p. 1096.

ной мощности. Крупнейшими акционерными компаниями (по величине уставного капитала) на конец 1958 г. были «Хиндустан стил» и новая компания тяжелого машиностроения «Хэви инджиниринг корпорейшн». Вторая только приступает к строительству предприятий. Но металлургические заводы первой уже пущены. На конец 1958 г. правительство предоставило ей 2458,1 млн. рупий в качестве оплаченного акционерного капитала и 205 млн. в виде займа[114]. «Хэви инджиниринг корпорейшн» руководит строительством завода тяжелого машиностроения в Бихаре, который сооружается с помощью Советского Союза.

В настоящее время индийский частный капитал не участвует в качестве акционера в новых государственных промышленных компаниях. Однако новизна дела, технические трудности и другие причины заставляют индийское правительство прибегать к помощи частных или государственных иностран-

[114] «Commerce», 22.XI.1958, p. 869.

ных организаций как в финансовом, так и в техническом отношении. Почти все промышленные новостройки в государственном секторе ведутся при содействии какой-либо иностранной фирмы. В первые годы независимости капиталистические фирмы Западной Европы использовали экономические затруднения Индии, чтобы увеличить свое влияние, и в ряде случаев им удалось получить определенный пакет акций, обычно не более 15—20%[115]. В дальнейшем индийское государство выкупило их у ряда компаний и сейчас обычно сохраняет за собой все 100%. Немалое значение в этой связи имело соглашение с СССР о строительстве металлургического завода в Бхилаи. Советская сторона не претендовала на участие в капитале. Это соглашение не только вынудило западногерманских и английских монополистов поспешить со строительством аналогичных заводов в Роуркеле и Дургапуре, но пойти и на другие уступки. Когда была организована государственная компания «Хиндустан стил» для строительства завода в Роуркеле, западногерманские финансисты выставили весьма жесткие условия и претендовали на участие в акционерном капитале. В апреле 1957 г. «Хиндустан стил» была реконструирована, под ее контроль перешли все три металлургических завода, и 100% акций принадлежит государству.

Однако это не значит, что последнее не создает смешанных государственно-частных компаний. Кроме упомянутых выше, можно назвать еще «Ашока хотелз» (государство владеет 84% акций), «Траванкур минирэлз» (55%), «Индо-ставоник петролеум» (25%) и «Сивил эксплозивз фэктори» (20%)[116]. Новая смешанная фирма «Болани орс» создана в сотрудничестве с частной фирмой «Орисса минирэлз дивелопмент» для снабжения железной рудой металлургического завода в Дургапуре. Но контрольный пакет акций (50,5%) остается у государства. В качестве секретарей и казначеев этой компании выступает известная британская фирма «Бёрд энд компани»[117]. Следовательно, английский капитал получает определенные позиции в компаниях, связанных с Дургапурским заводом. Показательно, что в государственных промышленных компаниях в различном качестве и объеме представлены фирмы почти всех капиталистических стран Западной Европы, но американские корпорации — крайне слабо. Можно отметить лишь, что в «Индиан телефоун индастриз» часть акций находится у американской фирмы; другая американская корпорация выступает техническими консультантами «Най-

---

[115] «Pacific affairs» (Richmond), 1957, № 1, p. 14.
[116] «Indian finance. Annual and year book», 1958, p. 73.
[117] «Capital», 6.III.1958, p. 338.

гал фёртилайзерз энд кемикалз»[118]. Американский капитал до последнего времени избегает широкого сотрудничества с индийскими государственными фирмами в области промышленности, но идет на соглашения с частным индийским капиталом.

Империалистические монополии особенно в первые годы использовали свое участие в новом строительстве не только для увеличения своих прибылей, но и для того, чтобы тормозить сооружение новых объектов или развертывание производства на уже действующих предприятиях. Индийская печать не раз отмечала эту порочную практику. Даже премьер-министр Дж. Неру вынужден был заявить: «Пока управление этим заводом (речь идет о станкостроительном предприятии в г. Бангалур. — *А. Л.*) находилось в руках иностранных (швейцарских. — *А. Л.*) экспертов, дела шли неважно. Но когда место иностранцев заняли некоторые из наших компетентных людей, завод делает поразительные успехи»[119].

Рост госкапиталистического предпринимательства за последние годы можно проследить на материалах о финансовом положении основной части компаний, принадлежащих центральному правительству (табл. 88).

Таблица 88

Финансовое положение 30 акционерных компаний центрального правительства в 1956—1959 гг.*

Статья	1956/57 г.		1957/58 г.		1958/59 г.	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Оплаченный капитал	815	100	2468	303	4143	508
Свободные резервы	64	100	84	129	121	186
Заемные средства	453	100	536	118	1221	269
Чистый основной капитал	634	100	1948	305	3696	582
Товарные запасы	293	100	642	219	1376	469
Общие активы	1521	100	3245	230	6264	386

* «Commerce», 16.XII.1961, p. 1132.

Таблица свидетельствует о быстром, пятикратном увеличении оплаченного и основного капитала, что означает ввод в строй крупных предприятий или их сооружение. Доля заемных средств, поступающих от государства, по материалам обследования финансового положения 50 госкомпаний, проведенного Резервным банком, демонстрирует те же тенденции.

[118] K. Bhandari, *Nationalisation of industries in India,* Calcutta, 1962, pp. 78, 100.

[119] «The Hindu weekly review», 18.V.1959, p. 4.

С 1957/58 по 1959/60 г. оплаченный капитал вырос с 2509 млн. до 4637,3 млн. рупий, а общие активы поднялись с 4018,6 млн. до 8847,7 млн. рупий. Показательны данные о стоимости машинного оборудования и станков: в 1957/58 г. они оценивались в 808 млн., в 1958/59 г. — 1317,5 млн. и в 1959/60 г. — 3687 млн. рупий[120]. Если исключить новостройки и учесть только те компании (19 из 30), предприятия которых уже выпускали продукцию, то картина будет иной (табл. 89).

Таблица 89

Финансовое положение 19 функционирующих компаний центрального правительства в 1956—1959 гг.*

Статья	1956/57 г.		1957/58 г.		1958/59 г.	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Оплаченный капитал	614,2	100	691,6	112	771,5	125
Свободные резервы	63,6	100	84,9	133	122,7	192
Заемные средства	223,9	100	282,7	121	409,2	182
Общая сумма капитала и задолженности	1158,4	100	1329,0	114	1700,0	146
Чистый основной капитал	529,5	100	622,7	117	770,7	145
Сумма продаж (главный источник поступлений)	380,2	100	658,7	173	774,2	203
Прибыль до выплаты налога	41,7	100	55,2	132	76,6	159
Прибыль после уплаты налога	25,9	100	36,1	140	49,2	195
Распределенная прибыль	10,3	100	10,4	101	11,4	110
Нераспределенная прибыль	15,6	100	25,7	164	38,8	252

* «Commerce», 16.XII.1961, p. 1132.

В этом случае налицо расширение деятельности уже функционирующих предприятий, финансовая база которых начинает укрепляться за счет внутренних средств, а не только в результате «впрыскивания» государственных капиталов, поступивших из других источников. Но эти 19 компаний не были самыми крупными и представляли только 14% валового оплаченного капитала госкомпаний.

Помимо акционерных компаний, принадлежащих или контролируемых центральным правительством, имеются акционерные компании, находящиеся в ведении правительств отдельных штатов. В отличие от первых многие из них основаны до 1947 г. (в значительной мере в княжествах). По штатам на 1957 г. они распределялись следующим образом: Андхра Прадеш — семь (уставный капитал 66,4 млн. рупий), Бомбей — семь (10 млн.), Керала — пять (74 млн.), Уттар

[120] «Reserve bank of India bulletin», January 1962, p. 38.

Прадеш — четыре (3,5 млн.), Майсур — четыре (8,7 млн.), Орисса — четыре (13,5 млн.), Западная Бенгалия — две (9 млн.), Раджастхан — две (11 млн.), Химачал Прадеш — две (0,6 млн.), Мадрас — одна (20 млн.), Трипура — одна (5 млн.), Манипур — одна (2,5 млн. рупий)[121]. В 1961 г. насчитывалось уже 86 таких фирм с уставным капиталом 404 млн. и оплаченным — 142,4 млн. рупий (т. е. первый с 1957 г. увеличился почти в 2 раза). Сфера деятельности этих компаний расширялась гораздо более скромными темпами (табл. 90).

Таблица 90

Финансовое положение 20 компаний властей штатов в 1956—1959 гг.*

Статья	1956/57 г.		1957/58 г.		1958/59 г.	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Оплаченный капитал	91,5	100	92,0	100,5	91,9	100,4
Свободные резервы	24,7	100	31,7	128,4	33,8	136,9
Заемные средства	76,3	100	76,4	100,0	88,5	115,9
в том числе от правительства	20,8	—	20,8	—	22,0	—
Общая сумма капитала и задолженности	247,2	100	261,1	105,6	282,5	114,0
Чистый основной капитал	89,7	100	100,0	111,5	115,0	128,2
Сумма продаж (главный источник поступлений)	168,6	100	209,4	124,2	221,5	131,4
Прибыль до выплаты налога . . .	12,2	100	18,4	150,6	184,0	151,1
Прибыль после выплаты налога .	6,9	100	10,6	153,4	106,0	153,7
Распределенная прибыль . . .	3,5	100	5,1	146,2	6,8	195,9
Нераспределенная прибыль . . .	3,4	100	5,5	160,7	3,8	111,0

* «Commerce», 16.XII.1961, p. 1132.

Таблица показывает, что властям штатов принадлежали преимущественно капиталистические предприятия среднего типа (хотя в сумме они представляли 65% оплаченного капитала фирм властей штатов).

Приведенные выше факты дают возможность сделать следующий вывод: госкапиталистическое предпринимательство растет преимущественно по линии центральных властей, на уровне же штатов госкапитализм в сфере производства в настоящее время развивается слабо, несмотря на то что потребность в нем явно увеличилась. Последнее заставляет высказать предположение, что, вероятно, в ближайшие годы произойдет подъем и этого вида госкапиталистического хозяйствования.

[121] «Administrative problems of state enterprises in India...», Statement I—B.

Абсолютное и относительное расширение сферы деятельности государственного капитализма, рост числа предприятий, вводимых в строй, все больше обнаруживает важность проблемы руководства госпредприятиями и вопроса — кто ими управляет. Отдельные аспекты этих проблем освещает материал, собранный Р. Нигамом.

Госкомпаниями руководят советы директоров, назначаемые правительством. Быстрое развитие этой формы госкапиталистического предпринимательства ведет к росту числа директоров, о чем свидетельствует табл. 91.

Таблица 91

Число директоров в государственных компаниях с 1957 по 1961 г.

Год	Число			Среднее число директорских постов	
	компаний	директорских постов	лиц, занимающих директорские посты	на компанию	на человека
1957	84	580	400	7	1,4
1958/59	103	685	450	7	1,6
1960/61	140	1007	665	7	1,6

* Commerce», 6.I.1962, p. 26.

Среднее число директоров у разных компаний различно. У компаний штатов примерно по шесть директорских постов, у фирм центрального правительства — по девять. Из 57 крупнейших компаний (с уставным капиталом от 10 млн. рупий) у 31 число директоров превышало десять, а у 13 — колебалось от восьми до девяти. Наиболее многочислен совет директоров «Нэшнл индастриэл корпорейшн» — 18 человек, в то время как у ведущей промышленной компании «Хиндустан стил» — девять.

В 1958/59 г. из 685 директорских мест 360 занимало 150 правительственных чиновников, т. е. на каждого приходилось по 2,4 поста. На лиц, не состоявших на государственной службе, падало в среднем по 1,1 поста. Короче говоря, к управлению государственными компаниями в широких масштабах привлекаются и не государственные чиновники, «гражданские лица».

Более подробны данные за 1960/61 г. Из 665 членов совета директоров государственных компаний 543 держали по одному месту в одной компании. 20% всего числа состояли в нескольких советах директоров: 66 занимали по два директорских поста, 27 — по три, 25 — от четырех до десяти мест,

один — 13, один — 20, один — 41 и один — 43 места. 280 человек не являются правительственными чиновниками. На долю этих 280 приходится 311 директорских постов, причем 190 в центральных компаниях, 76 — в компаниях штатов и 45 в смешанных компаниях. В крупнейших государственных фирмах (с уставным капиталом свыше 10 млн. рупий) частным лицам принадлежит 183 и чиновникам — 397 директорских мест. Из 140 государственных компаний в 24 преобладают частные лица, в 110 — директора, находящиеся на правительственной службе, и в 6 — равное число тех и других[122]. В 52 компаниях (40% всех функционирующих фирм) частные лица держат до трети директорских мест. «Это вполне ощутимая сила для того, чтобы потенциально оказывать влияние на выработку политики совета директоров»[123], — к такому выводу приходит Р. Нигам.

С расширением госсектора все острее встает проблема управленческих кадров. До сих пор их поставляла гражданская административная служба, затем — частнокапиталистическая промышленность, в ряде случаев привлекались иностранные эксперты. В индийской печати часто встречаются сетования по поводу некомпетентности чиновников, указывается, что многие совмещают деятельность в госаппарате с руководством важными предприятиями.

В совете директоров обычно превалируют высокопоставленные чиновники тех министерств, которые курируют отдельные фирмы. Кроме того, при принятии важных решений, связанных с увеличением или уменьшением капитала, выпуском новых акций или облигаций, с расходованием сумм, превышающих определенный уровень, и с другими вопросами, необходимо согласие правительства. Последнее назначает ревизоров, которые обследуют не реже раза в год состояние дел компаний и представляют соответствующий отчет. Парламент осуществляет контроль за действиями властей (постановка вопросов, дебаты во время ежегодного обсуждения вопроса о выделении средств различным министерствам, получение ежегодных отчетов государственных компаний и т. д.)[124].

Государственные акционерные компании курируются десятью министерствами центрального правительства[125]. Наибольшее число (в 1957 г. — 18, в 1961 г. — 19 фирм) находится в ведении министерства торговли и промышленности. Среди

---

[122] «Commerce», 6.I.1962, p. 27.

[123] Ibid., p. 27.

[124] «Administrative problems of state enterprises in India...», pp. 91—92, 94.

[125] Сведения за 1957 и 1961 гг. взяты из «Administrative problems of state enterprises in India...» и из материалов Р. Нигама, опубликованных в «Commerce», 9.XII.1961, p. 1096.

них — «Синдри фёртилайзерз энд кемиклз», «Нангал фёртилайзерз энд кемиклз», «Хиндустан мэшин тулз», «Хиндустан кейблз», «Хиндустан инсектисайдз», «Хиндустан энтибиотикс», «Хэви илектриклз», «Экспорт рискс иншурэнс корпорейшн», «Стейт трейдинг корпорейшн», «Нэшнл индастриэл дивелопмент корпорейшн» и др. Министерство стали, недр и топлива контролировало (в 1957 г. — 6, в 1961 г. — 8) «Хиндустан стил», «Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн», «Нейвели лигнайт корпорейшн», «Орисса майнинг корпорейшн», «Болани орс», «Индиан майнинг энд констракшн компани» и др.; министерство транспорта и связи (в 1957 г. — 5, в 1961 г. — 6 компаний) — «Хиндустан шипъярд», «Истерн шипинг корпорейшн», «Уэстерн шипинг корпорейшн», «Индиан телефоун индастриз» и др.; министерство обороны (в 1957 г. — 2, в 1961 г. — 2) — «Хиндустан эйркрафт» и «Бхарат илектроникс»; министерство общественных работ, домостроения и снабжения (в 1957 г. — 2, в 1961 г. — 3) — «Ашока хотелз» и «Хиндустан хаузинг корпорейшн» и др.; министерство ирригации (1) — «Нэшнл проджектс констракшн корпорейшн»[126]; министерство образования и научных исследований (1) — «Нэшнл рисёрч дивелопмент корпорейшн»; министерство по устройству беженцев (в 1957 г. — 1, в 1961 г. — 2) — «Риабилитейшн хаузинг корпорейшн»; департамент по атомной энергии (2) — «Индиан рэр ез» и «Траванкур минирэлз». Кроме того, министерство финансов представлено своими ответственными чиновниками в десятках государственных компаний.

Таким образом, значительная часть фирм, в первую очередь наиболее крупных и притом таких, которые основывают предприятия в новых отраслях промышленности, контролируется двумя министерствами: а) торговли и промышленности, б) стали, недр и топлива. Для руководства государственными предприятиями правительство стало создавать новые министерства. В мае 1952 г. было организовано министерство производства для «определения задач планирования, координации, контроля и управления предприятиями в государственном секторе»[127], а в 1955 г. — министерство железа и стали.

В результате роста числа хозяйственных объектов в государственном секторе в сентябре 1957 г. был создан Коорди-

---

[126] Эта корпорация создана в 1957 г. Оплаченный капитал — 6,4 млн. рупий. Акции частично находятся у центрального правительства, частично — у правительства штатов. Ее задача — осуществление крупных строительных работ, которыми не занимаются частные фирмы (либо из-за нехватки средств, либо из боязни риска). За первый год существования она дала прибыль 32 тыс. рупий и сэкономила 8,3% государственных средств («Commerce», 20.XII.1958, p. 1108).

[127] «Pacific affairs», 1957, № 1, p. 16.

национный комитет во главе с министром торговли и промышленности. В этот комитет входят и другие высшие чиновники госаппарата, связанные с руководством госпредприятий. Комитет наделен значительными полномочиями и задуман как связующее звено между промышленными компаниями и правительством, а также между отдельными компаниями. Его компетенция: а) обследовать деятельность всех компаний; б) координировать производственные программы и программы обучения персонала различных предприятий; в) обсуждать политику в области трудового вопроса, финансов, производства и общего развития; г) обмениваться мнениями по научно-исследовательским программам. Он должен быть тесно связан с различными управлениями.

Помимо названных трех основных типов организации государственного предпринимательства, существуют и другие, менее распространенные. Следует назвать «контрольные советы», которые были созданы центральным правительством, а также властями ряда штатов для контроля над строительством семи крупных гидроэнергетических сооружений (Бхакра, Хиракуд, Нагарджунасагар, Чамбал, Риханд, Коси, Койна). Эти советы осуществляют общее наблюдение за технической и финансовой сторонами стройки. Практическую работу возглавляет главный инженер, заключающий контракты от имени правительства того штата, где идет строительство[128].

Специальный подкомитет по обследованию государственных предприятий, назначенный парламентской группой Конгресса и представивший отчет в конце 1959 г., выделяет еще такие виды госорганизаций, как управления по определенным товарам. В отчете были названы пять таких управлений (по кофе, чаю, койре, шелку и каучуку). Кроме того, имеются два всеиндийских управления («Олл Индиан хэндикрафтс борд» и «Олл Индиа хэндлум борд»), связанных с кустарной промышленностью и осуществляющих самостоятельные торговые операции[129].

Государственные заводы, особенно в первом подразделении, — очень крупные для Индии индустриальные объекты Концентрация производства здесь, следовательно, чрезвычайно велика; взять хотя бы три металлургических завода по миллиону тонн годовой мощности каждый, что составляет в совокупности половину мощностей данной отрасли. Некоторые государственные предприятия иногда выпускают почти все изделия определенного вида. В такой новой отрасли химической промышленности, как производство азотных удобрений, в 1961 г. на долю только двух госпредприятий («Синд-

[128] «Administrative problems of state enterprises in India...», pp. 121—122.
[129] «Parliamentary supervision over state undertaking...», pp. 2—3, 42.

ри фёртилайзерз» и «Нангал фёртилайзерз») пришлось производство 71% сульфата аммония и 87% других азотных удобрений (в пересчете на азот)[130].

Концентрация производства, увеличение числа государственных предприятий и их характер отражаются и в концентрации капитала. Так, если в 1951 г. насчитывалось только 11 госкомпаний с уставным капиталом от 10 млн. рупий и выше, то в 1956 г. их было 25, а в 1961 г. — уже 42 (табл. 92).

Таблица 92

Концентрация капитала госкомпаний в 1960/61 г.*

Группа компаний по величине уставного капитала (млн. рупий)	Число компаний	Уставный капитал (млн. рупий)	Оплаченный капитал (млн. рупий)
Менее 0,5	50	13,4	7,5
0,5—1,0	11	11,0	4,0
1,0—2,5	9	17,1	10,0
2,5—5,0	8	40,0	15,1
5,0—10,0	20	188,1	67,1
10,0—50,0	26	840,1	340,5
50,0—250,0	9	1310,0	597,0
250,0—500,0	4	1610,0	608,7
Свыше 500,0	3	4550,0	3802,3
Всего . .	140	8569,7	5452,2

* «Commerce», 9.XII.1961, p. 1096.

Таблица демонстрирует очень высокую степень концентрации капитала у ведущих компаний госсектора. В последнее время взят курс на слияние однотипных компаний (например, химических заводов и т. п.). Это уже усиление концентрации капитала путем его централизации, и осуществление ее подтверждается объединением двух судоходных компаний, отмечавшимся выше. Недаром еще четыре года назад из 100 крупнейших акционерных компаний 14 принадлежали государству[131].

Указанные явления отражают рост общественного характера производства, хотя и в специфической форме. Однако изменения в производственной основе могут иметь серьезные последствия для эволюции госкапитализма, так как создается материальная возможность его перерастания в будущем (но это зависит от обстановки в стране) в госмонополистиче-

[130] Подсчитано по данным, помещенным в «Commerce», 3.II.1962.

[131] R. Nigam and N. Chaudhuri, *The Corporate sector in India*, Delhi, 1960, p. 48.

ский капитализм. На наш взгляд, последний определяется не только тем, что монополии (т. е. выразители определенного типа производственных капиталистических отношений) подчиняют себе государство (а через него и госсектор), но и тем, что госкапиталистическая собственность (т. е. характер производительных сил) представлена современным и крупным производством (это есть в западных капиталистических странах, но еще создается в молодых государствах). Государственно-монополистический капитализм может возникнуть, по нашему мнению, при наличии лишь обоих этих условий, а не только одного из них.

В данной работе следует поставить еще один вопрос, затрагивающий важный аспект госкапиталистического предпринимательства. Речь идет о возникновении довольно многочисленной и влиятельной прослойки различного рода руководящих лиц, связанных как материальными, так и другими узами с госсектором и заинтересованных в его существовании. Конечно, в условиях нынешнего капиталистического развития страны значительная часть этих лиц связана с «частной» индийской буржуазией, но относительная самостоятельность (в смысле особых интересов) этой группы налицо, что является немаловажным фактором в экономической и политической жизни страны. Нельзя забывать и того, что в ряде экономически слаборазвитых стран при усилении политической реакции намечалась тенденция к возникновению бюрократического капитала, а в ряде случаев он и образовывался. Однако сам этот слой буржуазных управляющих, чиновников и специалистов неоднороден. Идущая в стране классовая борьба разными путями и в разных формах проявляется и в его среде. Так, наиболее многочисленная часть его тяготеет к радикальному пути развития. Следовательно, при наличии относительно самостоятельной прослойки, возникшей на базе роста госкапитализма, у отдельных ее групп есть стремление к разным путям общественной эволюции, представленной основными классами индийского общества.

В индийской печати часто проскальзывают сообщения о том, что между отдельными министерствами существуют определенные разногласия и неувязки по важным вопросам экономического развития. В начале 1958 г., когда Индия испытывала очень серьезные валютные затруднения, премьер-министр и министр торговли и промышленности подчеркивали, что «отсутствие координации между отдельными министерствами, очевидно, создает серьезные затруднения при импорте и соответственно с иностранной валютой»[132]. Это один из примеров, так сказать, отраслевых неувязок, за которыми за-

[132] «Commerce and industry», 26.III.1958, p. 1.

частую проступают и более серьезные разногласия и различие интересов.

Однако в настоящее время большое значение начинает приобретать «территориальный» разрез указанных трений между частями госсектора. Приведем несколько фактов, прежде всего таких, в которых затрагивается и проблема управления. При совместном управлении акционерными компаниями между центральным правительством и властями штатов также иногда возникают разногласия. В этом отношении интересен спор вокруг угольных шахт Сингарени в штате Андхра Прадеш. Это крупнейшая шахта юга страны, на которой занято до 30 тыс. человек. Добыча на ней за 1953—1957 гг. возросла с 1,27 млн. до 4 млн. т. Когда было принято решение о дальнейшем расширении добычи, центр долго не соглашался предоставить необходимые 40 млн. рупий (из общей суммы 90 млн.), пока он не получит ⅔ акционерного капитала. Власти Андхры отказались выполнить это требование. Только спустя некоторое время, после долгих переговоров, центр предоставил финансовую помощь и получил часть акций компании, но не большую[133]. В 1961 г. как будто принято решение о передаче акций центральному правительству[134], однако до конца этот спор еще не решен. В печати приводились и другие факты об отношении центральных властей к нуждам Андхра Прадеш, которое квалифицировалось как отношение «мачехи»[135]. Но было бы неправильно предполагать, что центр стремится только к установлению прямого контроля над всеми государственными компаниями. Например, в конце 1961 г. центральное правительство разрешило властям Ориссы приобрести его пакет акций в «Орисса майнинг корпорейшн» (созданной в 1956 г. в виде совместной компании), руководящей тремя железорудными рудниками[136].

Между властями Майсура и центральным правительством возникли расхождения в связи с коларскими золотоприисками. Первые считают, что центр должен давать субсидию золотым рудникам (разницу между международной и внутренней ценой на золото) или взять прииски в свои руки, выплатив соответствующую компенсацию штату. Разногласия между властями Мадхья Прадеш и центром фактически затормозили добычу алмазов на копях в Панне. В Ассаме местные

---

[133] «Commerce», 9.VIII.1958, p 225. — На начало 1958 г. в руках правительства Андхры сосредоточивалось 88% акций этой компании («Commerce», 19.IV.1958, p. 740), на начало 1962 г. 58,32% — у властей штата и 40% — у центрального правительства («Commerce», 3.II.1962, p. 189).

[134] «Commerce», 7.X.1961, p. 710.

[135] См., например, «New age» (weekly), 30.III.1958, pp. 11, 14.

[136] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1077.

власти аннулировали разрешение на поиски нефти, ранее предоставленное государственной компании «Ойл Индиа», на том основании, что центр снизил плату за право добывать нефть. В последнее время ведутся острые споры между главой правительства штата Западная Бенгалия Б. Роем и центром по общим вопросам развития штата в целом и Калькутты в частности. Многие детали еще неизвестны, а слухи противоречивы. Бесспорно, однако, что Б. Рой пытался найти легальную возможность ограничения деятельности «Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн» в угольном бассейне Ранигандж[137].

Во время второй сессии межштатной конференции по проблемам угледобычи и смежным вопросам, в которой принимали участие официальные представители шести штатов (Западная Бенгалия, Бихар, Орисса, Андхра Прадеш, Мадхья Прадеш и Ассам), обнаружились разногласия уже между группой штатов и центром по некоторым проблемам экономической политики в области добычи угля. Представители штатов, согласно данным «Коммерс», выдвинули два важнейших требования. Первое — чтобы власти штатов получили право вести угледобычу или в сотрудничестве с «Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн», или независимо от нее, если такой шаг будет необходим и позволят их ресурсы. Второе было вызвано решением центра, чтобы близлежащие к угольным шахтам промышленные предприятия перевозили значительную часть нужного им угля на автодорожном транспорте. Представители штатов считают, что подобная мера резко отрицательно сказывается на деятельности существующих предприятий и сдерживает рост новых заводов, тяготеющих к местам добычи угля[138].

Подобные факты заставляют поставить очень важный вопрос, который до сих пор по сути дела обходился в нашей литературе. Можно ли утверждать, что государственная собственность в условиях капиталистического способа производства ликвидирует конкуренцию? Речь идет не о конкуренции между частными и государственными предприятиями (что не вызывает сомнения у советских экономистов), а о конкуренции между самими государственными компаниями. Думается, что она существует даже в пределах государственного сектора, несмотря на очень важные изменения в формах ее проявления. Как видно, различные организационно-хозяйственные типы госкапиталистического предпринимательства, помимо всего прочего, — фон и реальное проявление конкуренции в условиях капиталистической экономики.

---

[137] «Commerce», 3.II.1962, p. 189.
[138] Ibid.

Госкапиталистическое хозяйство не есть какой-то единый и обособленный хозяйственный организм. Это — относительно самостоятельная, но составная часть капиталистического уклада. Потому, в частности, конкуренция между отдельными слоями буржуазии захватывает госсектор и своеобразно преломляется в нем.

Глава одиннадцатая

«СМЕШАННАЯ» ЭКОНОМИКА И ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КАПИТАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ ИНДИИ

1. Взаимодействие частнокапиталистического и государственнокапиталистического предпринимательства

(Экономическая политика и экономическое регулирование)

«Смешанная» экономика — не выдумка буржуазной политэкономии, но она отражает ее классовую слепоту в понимании того, что кроется за этим названием, обусловливает поверхностную, однобокую и искаженную трактовку крайне трудного и сложного самого по себе общественного явления, скрывающегося за этим понятием, и исключает возможность глубокого научного анализа.

Термин «смешанная» экономика расплывчат и неточен, ибо дает самое общее представление о явлении, вуалируя одновременно характер и степень смеси. Меж тем именно в них коренятся принципиальные различия. Очевидна качественная несравнимость многоукладности (тоже «смешанность») начального, переходного периода в строительстве социализма (например, период нэпа в Советском Союзе), когда сосуществуют и борются отмирающий капиталистический и развивающийся социалистический уклады, со «смешанной» экономикой капиталистических государств. Однако некоторые западные буржуазные авторы в интересах монополистов пытаются исказить сущность социалистического строя (даже после его победы) и представить его неким вариантом «смешанной» экономики.

Если брать экономику стран капиталистического мира, то там, конечно, нет той «смешанности», которую апологеты монополистической буржуазии приписывают ей (как нечто, уже сейчас отличное от капитализма). Их в данном случае интересует не многоукладность экономики, существование во многих странах пережитков докапиталистических формаций, ими движет стремление «противопоставить» капитализму «смешанную» экономику и доказать, что это уже не капитализм или во всяком случае не чистый капитализм. Обычно

современная вульгарная политэкономия, служанка западных монополий, этим и ограничивает свой «анализ», а затем в лучшем случае уходит в технико-экономическое описание механизма «смешанной» экономики.

Однако анализ последней только здесь лишь начинается. На деле перед нами смешение двух видов капитализма, выражающее нечто новое в его развитии. В пределах мировой капиталистической системы характер и степень «смешанной» экономики различны. Там имеются два отличных друг от друга типа: один — в государствах монополистического капитализма Запада, другой — в несоциалистических странах Востока. В первом случае в зависимости от страны наблюдаются разнообразные (также важные для исследования) сочетания частного, преимущественно монополистического, предпринимательства и госмонополистического регулирования, во втором — разнообразные сочетания частнокапиталистического предпринимательства с госкапитализмом в обстановке общей экономической отсталости и сохранения сильных докапиталистических пережитков. Следовательно, это резко отличные этапы и формы капиталистического развития; его цели и значимость тоже неодинаковы, хотя все они «вмещаются» в понятие «смешанная» экономика. Между отдельными несоциалистическими государствами Азии, Африки и Латинской Америки также имеются различия, особенно между нейтралистскими государствами и теми, которые входят в агрессивные блоки. «Смешанная» экономика — это только форма. Для познания ее сути нужно исследовать содержание явления и посмотреть, какие социально-экономические процессы оно отражает, когда, как и какому классу (или нескольким) служит.

В Индии, стране капиталистически наиболее развитой из молодых государств Востока, специфика «смешанной» экономики «второго рода» и ее внутренняя противоречивость, возможно, видна несколько отчетливее.

В девятой и десятой главах был дан раздельный анализ частнокапиталистического и государственнокапиталистического предпринимательства в современной Индии (как определенная ступень в исследовании и как метод его это было необходимо), но в реальной жизни (несмотря на всю относительную самостоятельность того и другого) они теснейшим образом переплетаются и взаимопроникают, составляя одно сложное социально-экономическое явление — капиталистический уклад[1].

[1] Но частный сектор по-прежнему занимает видное место в экономике, и степень «смешанности» не так уж велика. Это решительно подчеркивал, например, глава Резервного банка Индии Х. Айенгар. «Действительно, — отмечал он, — в фабричной промышленности государство увеличивает сферу своего предпринимательства. Однако, если отбросить те виды

Не случайно поэтому уже на том этапе исследования необходимо было оперировать многими фактами, показывающими, помимо всего прочего, и эту связь.

В настоящее время госкапитализм неотделим от индийского капитализма в целом потому, что он при нынешнем его содержании призван выполнить триединую задачу: а) способствовать консолидации разрозненных в период колониализма участков индийского капиталистического предпринимательства в единый и взаимосвязанный комплекс; для этого были созданы «недостающие» звенья (или модернизированы существовавшие) в пределах отдельных секторов экономики и на их стыках; б) содействовать убыстрению капиталистического развития и распространению его на новые сферы деятельности; в) регулировать отношение всех типов предпринимательства в интересах общего подъема капитализма и, следовательно, влиять на ход конкурентной борьбы и взаимоотношения разных слоев буржуазии.

Первая и вторая задачи, вернее, процесс их осуществления, уже в значительной мере освещались при рассмотрении смежных проблем. Поэтому здесь главное место отводится показу третьей, хотя делается попытка отметить новые аспекты и первых двух (поскольку речь идет о взаимодействии секторов).

Общим хозяином частнокапиталистического предпринимательства и госкапитализма является национальная буржуазия, но по неодинаковым причинам: в первом случае она выступает как собственник средств производства, во втором — как обладатель государственной власти (это «дремлющее» сейчас различие может стать весьма важным).

Таким образом, государственный и частный секторы в Индии — не изолированные и параллельно сосуществующие виды экономической деятельности, которые можно оторвать друг от друга. Не только общий благоприятный политико-экономический климат в стране, но и прямая экономическая помощь государства имеет большое значение для убыстрения роста капитализма в целом, в том числе и в частном секторе.

деятельности, которыми частный сектор не может заниматься из-за нехватки ресурсов или из-за сомнительной выгодности в течение определенного времени, то число государственных предприятий окажется небольшим, хотя они крайне важны для экономики страны и служат тем основанием, на котором может осуществляться строительство частного сектора. Фактически сфера деятельности последнего в Индии весьма выигрывает при сравнении с той, которая имеется в ряде стран Западной Европы, где, как считается, частный сектор преобладает в экономике, т. е. во Франции, Италии и Швеции» («Reserve bank of India bulletin», January 1958, pp. 4—5.). О различных взглядах на взаимодействие двух секторов в Индии см. специальный выпуск «Two sectors» журнала «Seminar», № 6, February 1960, Bombay.

Все представители индийской национальной буржуазии единодушно признают важность госсектора для развития частного капитала. Широко известно высказывание Г. Бирла, выразителя взглядов верхушки национальной буржуазии, заявившего, что госсектор становится «генератором частного предпринимательства»[2]. Трудно найти сейчас компанию, особенно крупную, которая в той или иной форме или степени не стремилась бы получить выгоды от госкапитализма, не ловила бы рыбку в благоприятной воде «смешанной» экономики.

В первую очередь следует отметить финансовую помощь государства частному сектору. Бывший министр финансов Т. Кришнамачари подчеркивал, что «огромная часть инвестиционных фондов и резервов корпораций и акционерных компаний в Индии была образована в результате различных правительственных льгот»[3]. В ряде случаев частным фирмам отдавалось предпочтение по сравнению с государственными. Так, «Индиан айрн энд стил» на осуществление программ расширения своих металлургических заводов получила от государства 180 млн. рупий, причем 102 млн. в виде беспроцентного займа[4], а государственной корпорации «Хиндустан стил» заем был предоставлен из расчета 4,5% годовых[5]. Местные монополии получали капиталы от государственных ведомств, созданных, казалось бы, для совершенно иных целей. В 1953 г. концерн Сингхания основал металлургическую компанию «Д. К. стил компани». Из 8,3 млн. рупий ее активов более 2 млн. (на середину 1958 г.) поступило от министерства по устройству беженцев[6]. В девятой и десятой главах уже сообщались данные о миллиардных кредитах, субсидиях и других видах финансовой помощи частным компаниям, шедших через государственные банки или такие специальные институты, как финансовые корпорации и «Лайф иншурэнс корпорейшн»[7].

Государственный капитализм и его дальнейший рост выгодны индийской национальной буржуазии еще и потому, что это ведет к расширению рынка сбыта. О величине государственных закупок на внутреннем рынке также говорилось. Здесь

---

[2] «The Times of India», 3.IV.1959, p. 4.
[3] «Speeches of T. T. Krishnamachari», New Delhi, 1958, p. 23.
[4] «The Times of India», 30.V.1959, p. 8.
[5] «The Times of India», 10.V.1959, p. 13.
[6] «Commerce», 15.XI.1958, p. 805.
[7] Нельзя не отметить следующий факт, показывающий, насколько капиталисты заинтересованы в том, чтобы переложить тяготы капиталистического развития на государство: даже в традиционной сфере частного предпринимательства — в текстильной промышленности — из 1,8—2 млрд. рупий, необходимых для ее модернизации, частный капитал может выделить только 0,8 млрд., т. е. менее половины («The Times of India», 26.V.1960, p. 1).

следует подчеркнуть, что сам характер государственных экономических мероприятий приводит к выделению основной доли заказов преимущественно крупной буржуазии. Некоторые индийские монополисты использовали подобное положение для увеличения отпускных цен. Так, паровозостроительный завод Тата, получая крупные субсидии на строительство, сбывал паровозы государственным железным дорогам по завышенным ценам. Этот случай стал известен и послужил причиной для бурной дискуссии в парламенте[8]. Зависимость производства в частном секторе от спроса со стороны государства, например, отчетливо обнаружилась в середине 1958 г., когда после завершения строительства ряда важных объектов потребность в цементе у госсектора снизилась. Это повлекло некоторое сокращение производства в цементной промышленности при росте ее производственных мощностей на 20%[9].

Частнокапиталистическое предпринимательство выгадывает и от поставок продукции государственными предприятиями. Существенным моментом для функционирования частных фабрик являются поставки дешевой электроэнергии государственными электростанциями. Крупные бизнесмены стремятся получить значительную часть энергии даже тех станций, которые создавались для иных целей. Так, концерн Бирла для своего строящегося алюминиевого завода получает примерно половину мощностей Рихандской гидростанции, хотя предполагалось, что она будет удовлетворять нужды сельского хозяйства[10].

В настоящее время частный капитал настойчиво требует от государства увеличения производства электроэнергии. Ведущая энергетическая компания Восточной Индии «Калкатта илектрик саплай корпорейшн» (с английским капиталом), например, в 1954 и 1959 гг. заключила соглашения о поставке электроэнергии с государственной «Дамодар вэли корпорейшн»[11]. Но недостаток энергии становится все ощутимее, ибо в промышленном ареале Бихара — Ориссы потребность в ней увеличивается быстрее[12]. Заправилы цементного треста «Ассосиэйтид симент компаниз» жалуются, что их деятельность затруднена вследствие сокращения поставок электроэнергии со стороны ряда электроэнергетических управлений и из-за нехватки вагонов для получения угля и отгрузки цемента[13]. Дж. Тата прямо связывает расширение частного

[8] «National herald», New Delhi, 6.IX.1957, p. 1.
[9] «The Times of India», 31.VII.1959, p. 2.
[10] «The Times of India», 29.III.1959, p. 2.
[11] «The Times of India», 21.XI.1961, p. 4.
[12] «Commerce», 25.XI.1961, p. 986.
[13] «Commerce», 6.I.1962, p. 43.

предпринимательства и его прибыльность с эффективностью «вспомогательных» действий госсектора[14].

Одновременно бизнесмены очень боятся малейшего повышения цен на товары государственных предприятий. «Некоторые из этих предприятий, — писал журнал индийских промышленников «Индастриэл Индиа», — ... могут навязать высокие цены потребителям, т. е. в большинстве случаев предприятиям частного сектора. Можно только надеяться, что подобных тенденций не будет»[15].

Финансовая поддержка, работа на казну, получение товаров от государственных предприятий — таковы три основных типа преимуществ, которыми пользуются все группы национальной буржуазии от развития госкапитализма, хотя доля каждой из них различна[16]. Существует множество иных связанных с госмероприятиями видов и путей обогащения более узких слоев буржуазии. Так, по подсчетам профессора Б. Шиноя, разница между импортными и внутренними ценами на иностранные товары дает лицам, имеющим разрешение на ввоз этих товаров, 3—4 млрд. рупий в год[17]. Не удивительно, что подобные лицензии становятся предметом спекуляции. Жажда прибыли побуждает капиталистов искать всевозможные лазейки, чтобы обойти стесняющее их государственное регулирование.

---

[14] Выступая в качестве главы инвестиционного треста «Инвестмент корпорейшн оф Индиа», он обрисовал подъем деловой активности в последние годы, а затем заявил: «Перебои в поставках электроэнергии и транспортировке угля и сырья, а также продолжающаяся нехватка импортного сырья привели к сокращению производства и прибылей и относительно подняли стоимость индийских товаров по сравнению со стоимостью изделий других стран, что скверно отражается на экспортных поступлениях. Следовательно, хотя общие перспективы для инвестиций, как и раньше, обнадеживающие, правительство должно решительно преодолевать отмеченные препятствия на пути к увеличению производства и расширению промышленности, дабы поддержать прочную тенденцию к росту темпов промышленных капиталовложений — важной особенности индийской экономики в последние несколько лет» («Commerce», 25.XI.1961, p. 983).

[15] «Industrial India», 1959, № 1, p. 11.

[16] Крупные фирмы все чаще получают одновременно несколько видов правительственной помощи. Так, известная компания Южной Индии «Сешасайи индастриз» (контролируется агентством «Сешасайи бразэрз» — головной фирмой одноименной молодой монополии) приступила к расширению производства изоляторов (с 1200 до 3000 *т* в год). Часть продукции пойдет государственным электростанциям. Для финансирования расширения производства она выпустила новые акции на 4 млн. рупий. Государственная «Лайф иншурэнс корпорейшн» подписалась на 1 млн. рупий. Характерно, что «Инвестмент корпорейшн оф Индиа» решила приобрести акций на 2,5 млн. рупий («Commerce», 20.I.1962, p. 103). Последнее демонстрирует налаживание связей между «старыми» и «новыми» монополиями.

[17] «Commerce», 29.XI.1958, p. 875.

Важным аспектом экономической политики государства, включающей в себя определенные элементы госкапитализма, является правительственный контроль над ценами и распределением ряда товаров — стали, цемента, хлопка-сырца, сахара и угля. Цены на удобрения устанавливаются через «Централ фёртилайзер пул» и т. д. Та или иная степень влияния регулирования на ценообразование других товаров осуществляется через финансовые и налоговые мероприятия государства[18].

Рассмотрим кратко организацию регулирования в трех отраслях промышленности, что показывает и его неодинаковый накал и степень.

В цементной промышленности распределение продукции производилось по квотам (продукция делилась на «квоту центра» и «квоту штата»). Из первой удовлетворялись нужды центральных министерств и фабрично-заводской промышленности, из второй — нужды властей штатов, мелкой промышленности, местного строительства и т. д.[19]. Приоритет в поставках отдавался ведущим стройкам. После создания «Стейт трейдинг корпорейшн» распределение цемента стало осуществляться по единым ценам (франко-вагон место назначения) на всех выгрузочных станциях страны, хотя это повлекло в ряде случаев дополнительные расходы[20].

Отдельные цементные заводы удерживают разную часть продажной цены. Эти цены складываются для каждого предприятия с учетом не только величины себестоимости продукции, но и ряда привходящих факторов. В результате заводчики выступают единым фронтом, когда они требуют от государства все нового и нового увеличения доли цены, остающейся у них, но сталкиваются между собой при установлении размера удерживаемой части цены для своего предприятия. Когда с 1 июля 1958 г. размеры удерживаемой части цены были повышены, для компании «Индиан симент» (Мадрас) это увеличение составило 6 рупий на тонну, для «Джайпур удъёг» (Раджастхан) — 3,5 рупии, а для «Орисса симент» — только 1 рупию. Естественно, глава первой выразил удовлетворение, а глава последней разразился резкой критикой по поводу характера изменений цен[21].

До февраля 1961 г. продажная цена равнялась 117,5 рупии за тонну (франко-вагон место назначения), а удерживаемая часть ее колебалась (на неупакованный цемент) от 55,54 для «Далмия Бхарат» до 82,18 рупии для «Траванкур симентс», затем она поднялась соответственно до 67,5 и 103

[18] См. «Third five year plan», Delhi, 1961, p. 129.
[19] «Major industries of India. Annual 1956/57», p. 117.
[20] «Commerce», 19.IV.1958, p. 762.
[21] «Commerce», 30.VIII.1958, pp. 341, 352; 13.IX.1958, p. 442.

рупий при продажной цене в 104,6 рупии плюс еще от 17 до 19 рупий за упаковку[22]. Таким образом, предприниматели добились существенного повышения своей доли в продажной цене.

Это регулирование позволяет государству лучше обеспечивать различные налоговые поступления от производства и продажи цемента, контролировать его реализацию и распределение. Но достигается это по сути дела созданием своеобразного картеля (имеющего сильные черты синдиката) с участием государства, которое обеспечивает его функционирование. Некоторые формы конкурентной борьбы изменились, однако предприниматели вовлекли в нее и соответствующие государственные учреждения.

В сахарной промышленности контроль за ценами не только преследовал фискальные цели (поступления акцизных пошлин — важная доходная статья бюджета), но и отражал необходимость сдерживать стремление сахарозаводчиков к непомерному взвинчиванию цен.

В 1958 г. власти вынуждены были фиксировать цены для заводов (франко-завод) в размере 36 рупий за маунд (37,8 *кг*) для Уттар Прадеша и Северного Бихара и 36,5 рупии для Пенджаба (в Северной Индии цены повышались очень быстро)[23]. В ответ сахарозаводчики прибегли к уже знакомым им махинациям: продавали сахар своим родственникам или подставным лицам по фиксированной цене, а те — розничным торговцам, что давало им 8—9 рупий прибыли с каждого маунда[24].

К концу 1961 г. создалось «сверхоригинальное» положение. Во-первых, цены на сахар за восемь лет возросли вдвое[25], во-вторых, увеличилось его производство и, в-третьих, скопились большие запасы. В этих условиях поддержание сахарозаводчиками высоких цен вызвало всеобщее возмущение. 27 сентября 1961 г. был отменен контроль над ценами, распределением и междуштатными перевозками сахара. Эта мера в обстановке серьезного относительного перепроизводства сахара привела к некоторому снижению цен, но менее значительному, чем предполагали; монополисты смогли помешать этому, а затем забили тревогу по поводу «сокращения» прибылей[26]. Выход они видели в уменьшении акцизных сборов и в регулировании производства.

3 октября 1961 г. впервые был принят закон, дающий правительству право фиксировать квоты производства сахара от-

---

[22] «Commerce», 13.I.1962, p. 60.
[23] «Commerce», 2.VIII.1958, pp. 175, 187, 204.
[24] «The Times of India», 30.VII.1959, p. 1.
[25] «Commerce», 7.X.1961, p. 680.
[26] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1092.

дельными заводами. Согласно закону, на нарушителей налагается дополнительный сбор[27]. Сначала власти объявили о 10% сокращении производства (в сезон 1962/63 г.), но в результате уступок некоторым предприятиям реальное сокращение составило 4%[28]. По подсчетам главы крупной южноиндийской компании «Ист Индиа дистиллериз энд шугар фэкториз», Д. Ноэл-Тода, производство сахара в 1961 г. составило 2,8 млн. — 3 млн. *т*, запас — 1,2 млн., потребление — не более 2,4 млн., экспорт — не более 0,5 млн. *т* (американцы сократили квоту ввоза индийского сахара с 225 тыс. до 175 тыс.)[29]. «Экспорт текущих излишков, — «иронизирует» Ноэл-Тод, — вероятно, единственная альтернатива выбрасыванию сахара в море»[30].

Перед нами вариант того, что на Западе в свое время получило название «принудительное, или государственное, картелирование». Ирония капиталистической действительности такова, что для обуздания даже части монополистов в интересах всего класса национальной буржуазии требуется создание своеобразных отраслевых организаций (или проведение отраслевых мероприятий), по форме сходных с монополистическими. Но они становятся таковыми и по существу, если к руководству в них приходят крупные дельцы. Однако уже сейчас индийский крупный капитал получает от них определенную выгоду (хотя и меньшую, чем ему хотелось бы), поэтому анализ местных монополий в независимой Индии требует исследования специфики этих мероприятий государства.

Регулирующая роль госкапитализма неизбежно возрастает в «узких местах» капиталистического хозяйства. Особенно жестко регламентируется производство, ценообразование и поставки угля, что отражает общую установку на индустриализацию страны и трудности ее осуществления. Естественно, любая заминка в добыче угля болезненно сказывается на других отраслях. Так, месячная квота для пищевой промышленности на 1962 г. (с 1 мая) уменьшена по сравнению с 1961 г. с 691 до 365 вагонов, для текстильной — с 9350 до 9121. Вместе с тем увеличена квота для металлургии — с 42 298 до 42 560, машиностроительных и монтажных предприятий — с 1433 до 1672, плантаций — с 460 до 486, предприятий коммунального обслуживания (в первую очередь тепловых электростанций) — с 23 512 до 24 685 и для других отраслей тяжелой промышленности — с 13 605 до 17 247. Ситуация осложняется из-за нехватки вагонов (дневная загрузка сейчас

---

[27] «Commerce», 7.X.1961, p. 678.
[28] «Commerce», 2.XII.1961, p. 1025.
[29] «Commerce», 28.X.1961, p. 810.
[30] «Commerce», 7.IV.1962, p. 622.

5951 вагон, а по плану должна быть 7183)[31]. Крупные шахтовладельцы пытаются использовать напряженное положение с углем, чтобы оказывать давление на правительство и получать уступки (об этом см. ниже).

Таким образом, «смешанная» экономика создает в интересах всей буржуазии определенные рамки и нормы для функционирования частнокапиталистического предпринимательства. Но в момент создания этих «норм» и особенно впоследствии вспыхивает борьба отдельных слоев буржуазии за приспособление их преимущественно к своим интересам.

Проблема «смешанной» экономики прямо включает проблему экономической политики и госкапитализма и соотношения между ними.

Госкапитализм, «замутивший» частное капиталистическое хозяйство в слаборазвитых странах Востока, охватывает не только экономику, но и политику. Всего нагляднее это демонстрирует факт проникновения государства, важнейшего элемента политической надстройки, в базисные, производственные отношения. Госкапитализм непосредственно связан с экономической политикой государства. Однако неправильно ставить между ними знак равенства. Лишь та часть экономической политики, в основном приводящая к возникновению и развитию госкапиталистических производственных отношений, может быть отнесена к госкапиталистическим явлениям. Конечно, подобное деление несколько условно, ибо не может показать все нюансы переходного состояния, поэтому в каждом отдельном случае необходим конкретный анализ.

Экономическая политика и госкапитализм не отгорожены китайской стеной. Более того, последний есть результат первой, однако не всей, не всегда и не всякой: только тогда, когда экономическая политика достигает «высокого накала», образуется новое качество — госкапитализм, сердцевину которого (но не все) составляет государственно-капиталистическое предпринимательство. Сам «накал» (интенсивность и глубина экономической политики) отражает назревшие потребности данного этапа социально-экономического развития, ход классовой борьбы и, следовательно, прямо зависит от всей политической обстановки в стране.

«Смешанная» экономика — сложное сочетание не только частнокапиталистического и госкапиталистического предпринимательства, но и разноцветной «гирлянды» экономических и политических институтов и мероприятий. Своеобразным переходом от экономической политики к госкапиталистическому предпринимательству являются госкапиталистические мероприятия, лучший пример которых — разбиравшееся регули-

[31] «Commerce», 24.III.1962.

рование цен, объема производства и реализации продукции в ряде отраслей промышленности.

Разнообразие госкапиталистических мероприятий проявляется и в помощи, оказываемой частнокапиталистическому сектору. Возьмем, скажем, судоходство. «Мероприятия, применявшиеся до сих пор правительством Индии для поощрения развития судоходства, включали займы пароходным компаниям (заем составлял до 95% стоимости вновь приобретенных судов), резервацию прибрежных перевозок за индийскими компаниями, учреждение «Фонда по развитию судоходства», «Координационного комитета по судоходству» и «Бюро по изучению фрахтов»[32]. Как известно читателю, в этой сфере существует и госкапиталистическое предпринимательство (пароходные линии, судоверфь и прочие институты). Представители частных пароходных компаний (например, глава «Индиа стимшип компани» А. Р. Мудалиар) выступают за ужатие госпредпринимательства, жалуются на конкуренцию[33]. Их больше устраивают такие формы госкапиталистических мероприятий (в их области, конечно), которые сразу укрепляют их собственное «дело». Это — проявление столкновения узкогрупповых интересов части буржуазии с интересами ее более широких слоев или класса в целом.

Задача «политики» — определять суть «смешанности» экономики и ее формы, направлять, регулировать эволюцию госкапитализма в зависимости от того, какой имущий класс или какая прослойка стоят у кормила власти.

В современной Индии экономическая политика в целом направлена на постепенное укрепление и расширение «смешанной» экономики и госкапитализма в интересах всего класса национальной буржуазии. Можно выделить три важнейших официальных документа[34], необходимых для понимания основных сторон индийского госкапитализма и его эволюции.

6 апреля 1948 г. правительство Индии огласило первое Заявление о промышленной политике, в котором обещало не национализировать основные отрасли промышленности в ближайшие десять лет и признало частнокапиталистическое предпринимательство полезным для развития страны.

В этом заявлении было произведено и первое поотраслевое разграничение сферы предпринимательской деятельности двух секторов: три отрасли (оборонная, атомная промышленность и транспорт) объявлены монопольной областью государства; в шести других (добыча угля, черная металлургия, самолето-

[32] «Commerce», 18.IV.1959, p. 629.

[33] «Commerce», 7.X.1961, p. 696.

[34] Полный текст правительственных заявлений о промышленной политике приводится в приложении к кн.: Т. Р. Шарма, *Размещение промышленности в Индии*, М., 1958.

строение, судостроение, производство радиотелеграфной аппаратуры и нефтяная) новое строительство могло осуществляться только государством. Остальные оставались открытыми для частного предпринимательства. Это разграничение в целом соблюдалось. Единственным существенным отступлением (хотя формальная оговорка в законе для этого имелась) было разрешение на сооружение трех иностранных нефтеперерабатывающих заводов.

Следующим важным этапом в экономической политике было принятие в 1951 г., после двухлетнего обсуждения, закона о развитии и регулировании промышленности. Значение его состояло в том, что он определил характер и степень контроля над частными компаниями со стороны государства в 42 отраслях промышленности[35]. В ноябре 1956 г. были добавлены 30 отраслей[36], а затем еще несколько (в 1957 г. — всего 79 отраслей). С принятием этого закона все имеющиеся в стране предприятия могли действовать только с разрешения властей. Для создания новых индустриальных объектов также необходимо разрешение. В случае падения производства, ухудшения качества продукции, неоправданного роста цен правительство может провести расследование и потребовать выпуска продукции определенного качества, регулировать цены, запретить выпуск отдельных товаров и т. д. Если какое-либо предприятие не выполняет эти предписания или если плохое управление им отрицательно сказывается на общественных интересах, правительство может взять управление предприятием в свои руки или поручить его другим организациям сроком до пяти лет. Именно на основании этого закона была восстановлена, например, закрытая владельцами текстильная фабрика «Эфертон уэст милл» в Канпуре, управление ею поручено государственным чиновникам и частным промышленникам[37].

Согласно закону 1951 г., в каждой отрасли надлежит создать совет по развитию, включающий в свой состав представителей государства и частного бизнеса. Он должен координировать программы развития, вырабатывать рекомендации, касающиеся уровня производства, и решать другие проблемы. На 31 декабря 1957 г. действовало 12 таких советов[38]. В этом тоже проявляется регулирующая роль государства по отношению к частнокапиталистической промышленности и госкапиталистические мероприятия; одновременно это одна из форм сотрудничества с представителями капитала, преимуществен-

---

[35] «The industries (development and regulation) act, 1951 (as modified up to 1st june 1953)», Delhi, 1954, pp. 19—20.

[36] «Hindustan times», 17.XI.1956, p. 6.

[37] «The Times of India», 28.V.1959, p. 5.

[38] «Annual report (1957—58). Ministry of commerce and industry», Faridabad, 1958, p. 20.

но крупного, при проведении некоторых экономических мероприятий.

В последующие годы рост госкапитализма нашел отражение в новом правительственном Заявлении о промышленной политике (от 30 апреля 1956 г.), несколько изменившем распределение сфер «влияния» секторов. В группу «А» (соответствует первым двум группам предыдущего документа) попали 17 отраслей. Их численное увеличение объясняется присоединением к этой группе производства различных видов тяжелого оборудования и значительной части отраслей горнодобывающей промышленности. Все новое строительство здесь будет находиться исключительно в руках государства, но имеющиеся частные предприятия остаются.

В группу «В» было включено 12 отраслей. Доля государственной собственности в ней должна возрастать. Сооружение новых предприятий будет находиться главным образом в руках государства, но некоторые из них будет строить частный сектор. Среди отраслей этой группы надо упомянуть станкостроение, многие виды основной химии, производство удобрений, алюминия, а также дорожный и морской транспорт. В третью группу «С» — поле деятельности частнокапиталистического предпринимательства — попадают все остальные отрасли.

Распределение госкапиталистического предпринимательства по отраслям следует этому разграничению. В настоящее время из 54 компаний центрального правительства фирмы с 85% всего оплаченного капитала функционируют в группе «А», с 12% — в группе «В» и с 3% — в группе «С».

Специфика госкапиталистического предпринимательства властей штатов заключается в том, что их несравненно более мелкие компании распределяются иначе: 26 компаний (44% оплаченного капитала) приходится на группы «А» и «В» и 60 (56%) — на группу «С»[39].

Экономическая политика — важный фактор развития госкапитализма в Индии и одновременно чуткий барометр для установления назревающих в нем изменений. Она особенно ясно показывает и классовый характер индийской «смешанной» экономики, и основные этапы ее эволюции.

2. Пятилетние планы экономического развития и пути индустриализации Индии

Пятилетние планы — наивысший показатель комплексности развития всех видов и участков индийского капитализма, ярчайшее проявление «смешанной» экономики. В них связи

[39] «Commerce», 16.XII.1961, p. 1130.

двух секторов проступают особенно отчетливо, хотя и в искаженном виде. В конечном счете суть взаимоотношений между частнокапиталистическим предпринимательством и госкапитализмом определяется отношениями между буржуазией и государством. Как известно, государственная власть в современной Индии находится в руках национальной буржуазии, интересы которой и определяют существо индийского госкапитализма. В то же время на поверхности социально-экономической жизни относительная самостоятельность госкапитализма ложно приобретает абсолютный характер. Плановое регулирование или капиталистическое планирование породило представление о ведущей роли государства, хотя, конечно, оно выступает как «толкач» всего капиталистического развития.

«Для создания соответствующих условий, — говорится во втором пятилетнем плане, — государству надлежит взять на себя тяжелую ответственность — быть главным агентом, действующим от имени всего общества. Государственный сектор должен быстро развиваться. Он не только призван выступать инициатором в тех сферах, где частный сектор не желает или не может функционировать, но и обязан играть определяющую роль в выработке общей структуры капиталовложений в экономику независимо от того, вкладываются эти капиталы непосредственно им или производятся частным сектором. Частный сектор должен осуществлять свою долю операций в рамках всеобъемлющего плана, принятого всем обществом»[40].

Возникновение новых форм «смешанной» экономики и государственного капитализма означает, что это, во-первых, очень сложное и противоречивое, во-вторых, не статичное, а меняющееся социально-экономическое явление. Конкретный характер изменений и общая эволюция их определяются всей совокупностью экономических и политических условий в стране.

В социально-экономическом развитии Индии можно выделить три этапа. Первый был связан с ликвидацией наиболее болезненных последствий раздела страны, восстановлением нарушенных народнохозяйственных связей и укреплением национальной буржуазией завоеванной государственной власти. 1947—1951 годы были временем регулирующих мероприятий государства, направленных на борьбу с нехваткой продовольствия, инфляцией, устройством беженцев, на освоение оставшейся от англичан материально-экономической базы и создание ограниченного числа новых государственных экономических объектов.

Второй этап начался в 1951 г. введением первого пятилет-

[40] «Second five year plan», New Delhi, 1956, pp. 22—23.

него плана, который продемонстрировал стремление государства перейти к выполнению программ, охватывающих всю экономику. С этого времени пятилетние планы становятся ярким и концентрированным проявлением роста капитализма в целом и госкапитализма в частности. В них особенно отчетливо сказалась неразрывная связь экономики и политики. Пятилетние планы — это и экономика, и экономическая политика, и политика в «чистом виде»: недаром их иногда называют предвыборными манифестами Национального конгресса.

В пятилетних планах наглядно видны направление и степень вмешательства государства в экономическую жизнь общества. Формально они распространяются и на государственный, и на частный секторы. План становится всеобъемлющей формой госкапиталистического воздействия на частнокапиталистическое предпринимательство, определенным орудием регулирования и в то же время обнаруживает теснейшую связь двух видов капиталистических производственных отношений.

В 1950 г. для составления планов экономического развития была создана Плановая комиссия. Согласованные наметки по отдельным отраслям промышленности публиковались в специальных приложениях к основному тексту пятилетнего плана и носили название «программ промышленного развития».

Бывший министр финансов Т. Кришнамачари, принимавший участие в составлении первого пятилетнего плана, подчеркивал, что основные наметки по разным отраслям частной промышленности были разработаны большим числом специальных комитетов, в которые входили бизнесмены. «Таким образом, задания для частного сектора были определены после всесторонней консультации с лидерами промышленности, а выполнение их требовало значительной помощи со стороны государства и сотрудничества с ним»[41].

Понятно, что планирование в Индии коренным образом отличается от планирования в социалистических странах, так как осуществляется на основе капиталистической собственности (хотя в первую очередь госкапиталистической) и предполагает стремление к использованию экономических законов капитализма. Плановое регулирование к тому же распространяется преимущественно на сферу развитого капиталистического предпринимательства.

Капиталистическое планирование способствует укреплению индийского народного хозяйства, но не может устранить основных противоречий капиталистического способа производства, развитию которого содействует и частью которого является госкапитализм. Последние годы показали, что индий-

[41] «Speeches of T. T. Krishnamachari», p. 16.

ская экономика не гарантирована от возникновения процессов, связанных с капиталистическим циклом. Пагубное влияние оказывают на Индию кризисы в государствах монополистического капитализма. Кризисные тенденции отчетливо сказались, например, в 1957—1958 гг., когда произошел спад производства и наблюдалось серьезное затоваривание. Согласно отчету Резервного банка, «индийская экономика в 1958 г. характеризовалась смешением инфляционных явлений и кризисных тенденций в некоторых ее отраслях»[42]. В 1957/58 г. национальный доход сократился со 111 млрд. до 108,3 млрд. рупий из-за падения сбора сельскохозяйственных культур и замедления темпов промышленного развития[43].

В современных условиях капиталистическое планирование как наиболее полное проявление госкапитализма — это попытка в какой-то мере выявить и как-то регулировать действие законов капитализма в пределах «смешанной» экономики в интересах его же дальнейшего развития.

Главный объект планового регулирования — государственный сектор. Финансирование первого плана осуществлялось за счет бюджетных и других отчислений государства. По мнению того же Т. Кришнамачари, «первый пятилетний план был немногим больше, чем пятилетний бюджет или пятилетняя программа правительственных расходов... В своей основе это был подготовительный план, и в качестве такового он в огромной мере оказался успешным»[44].

Об основных капиталовложениях по линии государства, первоначальных наметках и фактическом выполнении первого плана можно судить по данным табл. 93.

В первом пятилетнем плане упор делался на развитие ирригационных и энергетических сооружений, транспорта, в первую очередь железнодорожного, и сельского хозяйства. Непосредственные расходы на промышленность были сравнительно невелики, и недовыполнение капиталовложений особенно значительно в фабрично-заводской промышленности. План представлял собой программу известной реконструкции транспортной системы и стимулировал ряд мероприятий по подъему сельскохозяйственного производства. Из табл. 93 вытекает, что не все части плана могут быть отнесены к госкапиталистическим мероприятиям: расходы на социальные нужды (просвещение, здравоохранение и т. д.) явно выпадают из этой категории.

Несмотря на то что по сумме расходов первый пятилетний план был выполнен не полностью (19,6 млрд. вместо

---

[42] «The Times of India», 22.V.1959, p. 1.
[43] «The Times of India», 27.VII.1959, p. 6.
[44] «Speeches of T. T. Krishnamachari», pp. 14—15.

Таблица 93

Наметки и фактические расходы по основным статьям первого пятилетнего плана (1 апреля 1951 г. — 31 марта 1956 г.)*

Статья расходов	Средства, выделенные по плану (включая последующие дополнения)		Фактические расходы (1951—1956 гг.)	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Сельское хозяйство и общинные проекты	3 540	14,9	2 990	14,8
Ирригация и энергетика	6 470	27,2	5 850	29,1
Промышленность и добыча полезных ископаемых	1 880	7,9	1 000	5,0
в том числе:				
деревенская и мелкая промышленность	490	2,1	440	2,2
фабрично-заводская, горнодобывающая промышленность и научно-исследовательская работа	1 390	5,8	560	2,8
Транспорт и связь	5 710	24,0	5 320	26,4
в том числе железные дороги	2 670	11,2	2 670	13,3
Социально-культурные мероприятия (образование, здравоохранение, жилищное строительство, устройство беженцев и т. д.)	5 320	22,4	4 230	21,0
Прочие	860	3,6	740	3,7
Всего	23 780	100,0	20 130**	100,0

* «Review of the first five year plan», pp. 2—3.
** Фактические расходы оцениваются в 19,6 млрд. рупий.

23,8 млрд. рупий), годы его действия отмечены определенными успехами. Достаточно сравнить величину производительных государственных капиталов на 1951 г. и новые вложения в сферу производства за пятилетие. На 18% возрос национальный доход, на 38% увеличилось промышленное производство, на 13,7% повысился объем сельскохозяйственной продукции и т. д.[45]. Все это свидетельствовало о некотором ускорении темпов развития народного хозяйства. Если в начале пятилетия новые капиталовложения составляли 4,9% национального дохода, то к 1956 г. они поднялись до 7,3%[46].

[45] «Review of the first five year plan», pp. 18, 182; «AICC Economic review», 1.XII.1957, p. 23.
[46] «Second five year plan», p. 3.

Примерно с 1956 г. начинается третий, весьма сложный и противоречивый этап в развитии «смешанной» экономики и госкапитализма, что наглядно проявилось в острой борьбе вокруг второго пятилетнего плана и в изменениях, происходивших с ним. По абсолютным цифрам расходов он первоначально примерно вдвое превосходил первый план (48 млрд. рупий по госсектору и 24 млрд. по частному сектору).

Основные задачи были сформулированы следующим образом:

а) значительное увеличение национального дохода в целях повышения жизненного уровня населения;

б) быстрая индустриализация с особенным упором на развитие тяжелых отраслей промышленности;

в) создание условий для значительного расширения занятости населения;

г) уменьшение неравенства в доходах и более равномерное распределение экономической власти[47].

Здесь перечислены общие и конкретные нужды экономического развития страны, а также выражено недостижимое в условиях капитализма пожелание ликвидации имущественного неравенства и т. п. Второй пятилетний план заметно отличался от первого, прежде всего своими масштабами. Были увеличены ассигнования на строительство объектов в государственном секторе. Капиталовложения по линии государства выросли абсолютно и относительно: в первой пятилетке соотношение государственных и частных капитальных вложений составляло примерно 50 : 50 при общей сумме в 31 млрд. рупий; во второй — соответственно 61 : 39 при общей сумме в 62 млрд. рупий[48].

Второй пятилетний план обозначил серьезный рубеж в развитии индийской фабрично-заводской промышленности и изменил роль госкапитализма в этом развитии. Упор уже делался не просто на строительство значительного числа промышленных объектов, а на то, чтобы важнейшие из них создавались целиком государством или с его помощью. Из общей суммы капиталовложений в фабрично-заводскую промышленность 10 940 млн. рупий на долю государственного сектора по первоначальному проекту приходилось 5590 млн.[49], т. е. больше половины. По сравнению с первым пятилетним планом государственные инвестиции в этой сфере возросли в 10 раз. Основная их часть предназначалась для тяжелой металлургии и машиностроения: только на строительство трех металлургических комбинатов было выделено 3530 млн. рупий[50]. Акцент

[47] Ibid., p. 24.
[48] Ibid., p. 58.
[49] «Programmes of industrial development, 1956—61», p. IV.
[50] Ibid., p. 11.

на преимущественное развитие отраслей первого подразделения (по величине инвестиций) очевиден.

Усиление основного противоречия в Индии в условиях относительно более развитого капиталистического производства (в сравнении с другими молодыми несоциалистическими государствами) и при значительной промышленной базе требовало уже непосредственного широкого приступа к индустриализации, т. е. к созданию комплексной современной фабрично-заводской промышленности с развитыми отраслями первого подразделения. Без индустриализации невозможно преодолеть экономическую отсталость, ликвидировать последствия колониального прошлого. «Я придерживаюсь твердого убеждения, — говорил Дж. Неру, — что последние 200 лет мировой истории продемонстрировали тот факт, что единственный путь к увеличению богатства любой страны пролегает через индустриализацию. Благосостояние народа нельзя повысить, не применяя достижений науки и техники. Если мы не признаем это, мы не сможем увеличить наше богатство, как бы упорно мы ни трудились. Сейчас Индия пытается овладеть узловыми моментами планирования. Страна оставляет позади предындустриальную эпоху и делает шаг вперед, вступая в век индустриализации»[51].

Дж. Неру отмечал также, что она может быть достигнута через планирование экономической деятельности в госсекторе. Необходимость быстрой индустриализации признается представителями всех слоев индийского общества.

В то же время перед страной все острее встает вопрос о путях индустриализации. В этом отношении Индия находится в очень своеобразном положении. Будучи слаборазвитым капиталистическим государством, она не может пойти по одному из тех путей индустриализации, по которому прошли современные империалистические государства. Кроме того, как подчеркивают видные члены правительства, история не отпускает много времени на осуществление этого процесса. Но, оставаясь страной капиталистической, Индия не может идти и по пути социалистических стран, ведущему к быстрой и всесторонней индустриализации.

Поэтому если в ее проведении заинтересованы все основные классы индийского общества, то по вопросу, как и каким конкретным путем ее проводить, имеется множество разных мнений, отражающих в конечном счете интересы различных классов или слоев.

Официальная точка зрения по данному вопросу была изложена в специально посвященной этой теме статье государственного министра промышленности М. Шаха. Он сразу же

---

[51] «AICC Economic review», 1.XI.1958, p. 7.

указал, что в прошлом существовали два пути индустриализации. Первый, или обычный, — через рост легкой промышленности на базе частного предпринимательства. Так развивались США, Англия и иные страны. С другой стороны, такие государства, как СССР, с помощью планирования значительно ускорили рост промышленности, особенно тяжелой. «Недавно по аналогичному пути стал идти Китай. Среди демократических (читай: капиталистических. — *А. Л.*) государств Индия — первая страна, которая будет экспериментировать с подобным, противоположным обычному, путем промышленного развития»[52]. Частнокапиталистическое предпринимательство ищет самые прибыльные отрасли, продолжает он, а для общего подъема промышленности нужны машины. Поэтому основные базисные отрасли, куда не идет частный капитал, следует создавать государству. Возникновение тяжелой индустрии благоприятствует более быстрому и более полному росту частного капитализма. «Поразительные успехи, достигнутые частной промышленностью с 1955 г., отчетливо демонстрируют новое партнерство правительства и частного сектора в ходе промышленного развития нашей страны... Рост промышленных предприятий в государственном и частном секторах является взаимодополняющим, и их интересы не только не исключают друг друга, а в огромной мере взаимосвязаны»[53].

Таким образом, быстрая индустриализация мыслится на путях «смешанной экономики»; достаточно сильный госкапитализм призван обеспечить общий подъем экономики и с этой целью «преодолеть» барьеры закона стоимости, сковывающие частное капиталистическое предпринимательство, и в достаточно широких размерах начать строительство новых отраслей первого подразделения, способствуя тем самым и росту частного капитала.

Однако уже сейчас обнаруживается вся сложность и противоречивость подобного развития, что яснее и яснее сказывается в наметившемся расхождении между задачами плана и системой их обеспечения и достижения. В первых больше отражается крепнущее общенациональное стремление к преодолению экономической отсталости, во вторых — попытка решить эту задачу на капиталистическом пути и буржуазными методами. В этом сказывается внутренняя противоречивость капиталистического планирования, его классовый характер[54].

---

[52] «AICC Economic review», 1.III.1958, p. 7.

[53] Ibid., p. 8.

[54] «В индийском планировании, — пишет Д. Гадгил, — множество решений или их отсутствие может быть разумно объяснено только при учете интересов классов или групп, находящихся у власти. Преднамеренная не-

Причинная связь и определенная противоречивость отмеченной двойственности весьма глубоки. В «повседневной» жизни это выявляется примерно так: развитие экономики на данном этапе в целом обостряет основное противоречие индийского общества, усиливает необходимость все нового наращивания темпов экономического роста и осуществления его нового качества — индустриализации. Реализация указанного движения по пути экономического развития требует еще более концентрированных и эффективных действий, что сейчас идет по линии все большего «смешения» частного предпринимательства и госкапитализма. Но в последние годы обнаружились симптомы, свидетельствующие о том, что некоторые слои буржуазии противятся дальнейшему росту госкапитализма, мечтают об его ограничении, и это происходит в то время, когда намечается отставание нынешнего объема чрезвычайных для «обычного» капитализма мер от потребностей его роста. Бежать надо все быстрее, а капитализм начинает обнаруживать признаки усталости.

Выявилась и его ахиллесова пята — финансы. Уже второй пятилетний план продемонстрировал определенный разрыв между физическими и финансовыми показателями плана, что свидетельствует об углублении внутренней противоречивости капиталистического планирования в Индии.

По первоначальным наметкам необходимые 48 млрд. рупий предполагалось получить из следующих источников: 8 млрд. — отчисления от налогов, 12 млрд. — займы, 4 млрд. — другие бюджетные поступления, 8 млрд. — помощь и займы из-за границы, 12 млрд. — дефицитное финансирование, таившее серьезную угрозу инфляции. Источник еще 4 млрд. рупий не был вообще уточнен[55].

Уже первые годы показали финансовую напряженность плана, что было прямым следствием капиталистического способа производства. Все отчетливее обнаруживалась серьезная нехватка ресурсов, а повышение цен как внутри страны, так и на мировом капиталистическом рынке привело к значительному удорожанию плановых проектов (с 48 млрд. до 55 млрд. рупий, а по некоторым подсчетам — даже до 60 млрд. рупий)[56]. Валютные запасы Индии в результате возросшего пассивного баланса резко сократились. Все это вы-

---

решительность в продовольственной политике была бы бессмысленной, если бы не вытекала из желания защитить оказавшиеся под угрозой интересы сельского ростовщика-торговца и оптового торговца зерном, которые даже в настоящее время составляют важную часть базиса индийского капиталистического класса» (D. R. Gadgil, *Planning and economic policy in India*, Poona, 1961, pp. XIII—XIV).

[55] «Second five year plan», pp. 77—78.

[56] «Commerce», 30.XI.1957, p. 1001.

нудило правительство пересмотреть в мае 1958 г. финансовую структуру плана. Было решено, что следует выполнить его «основу», т. е. проекты в области тяжелой промышленности, железнодорожного транспорта, главных портов и энергетических объектов (табл. 94). Общая сумма расходов в размере 48 млрд. рупий сохранялась, но сам план был разделен на две части. Часть «А» подлежала осуществлению в первую очередь, и на нее ассигновалось 45 млрд. рупий.

Таблица 94

Основные направления капиталовложений по первоначальному и пересмотренному варианту второго пятилетнего плана*

Статья расхода	Первоначальный план		План, пересмотренный в мае 1953 г.		Часть «А» пересмотренного плана	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Сельское хозяйство и общинные проекты	5 680	11,8	5 680	11,8	5 100	11,3
Ирригация и энергетика	9 130	19,0	8 600	17,9	8 200	18,2
Кустарная и мелкая промышленность	2 000	4,2	2 000	4,2	1 600	3,6
Фабрично-заводская и горнодобывающая промышленность	6 900	14,4	8 800	18,4	7 900	17,5
Транспорт и связь	13 850	28,9	13 450	28,0	13 400	29,8
Социально-культурные мероприятия	9 450	19,7	8 630	18,0	8 100	18,0
Прочие	990	2,0	840	1,7	700	1,6
Всего	48 000	100,0	48 000	100,0	45 000	100,0

* «Appraisal and prospects of the second five year plan», Delhi, 1958, pp. 16, 23.

Индийская печать почти единодушно, хотя с разных позиций, разумеется, расценила эту меру как кризис плана. Его фактический объем, несмотря на неизменные финансовые показатели, заметно изменился. По официальным оценкам, сохранение общей величины капиталовложений (48 млрд. рупий) означало одновременно уменьшение физического объема плана на 13%, так как стоимость его первоначальных объектов увеличилась на 9,5 млрд. рупий. По отдельным статьям сокращение физических показателей в результате составило: по сельскому хозяйству, ирригации и энергетике — 10%, деревенской и мелкой промышленности — 20, транспорту и связи — 3, социально-культурным мероприятиям — 14, прочим расходам — 29%[57].

[57] «AICC Economic review», 15.V.1958, p. 7.

Однако создание ряда новых современных предприятий, особенно в фабрично-заводской промышленности, а также в энергетике, ирригации и на транспорте, не было приостановлено. В этом смысле структура плана осталась той же, что и в первоначальных наметках, а расходы на строительство промышленных объектов в государственном секторе по сравнению с первоначальной оценкой поднялись с 5,9 млрд. до 7,5 млрд., в том числе в требующейся для их осуществления инвалюте — с 3 млрд. до 4 млрд. рупий[58].

Второй пятилетний план и по главным физическим показателям не был выполнен полностью. По основным отраслям фабричной промышленности задание и фактическое производство на 1960/61 г. составили: готовая сталь — 4,3 млн. и 2,2 млн. *т*, азотные удобрения (в пересчете на азот) — 290 тыс. и 110 тыс., фосфатные удобрения (в пересчете на P_2O_5) — 120 тыс. и 55 тыс., алюминий — 25 тыс. и 18,5 тыс., соляная кислота — 230 тыс. и 145 тыс., газетная бумага — 60 тыс. и 25 тыс., цемент — 13 млн. и 8,5 млн. *т*[59]. Недовыполнение было очень значительным: зачастую цифры оказывались почти вдвое меньше первоначальных заданий.

С начала 1959 г. развернулась оживленная дискуссия о третьем пятилетнем плане, осуществление которого началось с 1 апреля 1961 г. Прежде всего возник вопрос о размерах общих ассигнований. Официальные лица называли в качестве суммарных расходов по государственному и частному секторам 100 млрд. рупий (во второй пятилетке по первому варианту планировалось 72 млрд.). Сперва буржуазная печать критиковала эту цифру как завышенную. Затем, после

---

[58] «Appraisal and prospects of the second five year plan», Delhi, May 1958, p. 76. — Оценки выполнения плана менялись и в дальнейшем. Плановая комиссия заявила, что в 1958 г. капиталов не хватало даже для выполнения плана в объеме 45 млрд. рупий. По ее подсчетам, за пятилетие на нужды плана могли быть получены следующие средства: 20 220 млн. рупий — различные виды бюджетных отчислений, включая 9840 млн. из займов и сбережений, 10 380 млн. — поступления из внешних источников и 12 млрд. — дефицитное финансирование, итого — 42,6 млрд. рупий («Appraisal and prospects of the second five year plan», p. 7). Необходимо было найти еще 2,4 млрд. рупий. В меморандуме Плановой комиссии от 17 сентября 1958 г. говорилось, что часть «А» увеличивается на 1,5 млрд. рупий — с 45 млрд. до 46,5 млрд. — за счет включения новых проектов (химический завод в Нангале, завод тяжелого электрооборудования, индо-японский проект добычи железной руды и некоторые другие) («Indian affairs record», October 1958, p. 202). В ноябре того же года Национальный совет по развитию принял решение о выполнении плана в объеме 45 млрд. рупий. Примерно через полгода появились сообщения о том, что фактические расходы до марта 1960 г. не превысят 42,4 млрд. рупий и, видимо, составят 40 млрд.—42 млрд. рупий. Но по физическим показателям план в связи с ростом цен будет, по мнению некоторых, недовыполнен не менее чем на 25% (The Times of India», 15.IV.1959, p. 8).

[59] «Third five year plan», p. 454.

выступлений Г. Бирла и Б. Чиноя, поддержавших первоначальные наметки и заявивших, что большой по объему план вдохновит народ и ускорит темпы экономического развития[60], крупная буржуазия и ее печать стали высказывать аналогичные соображения, выражая одновременно пожелание, чтобы доля инвестиций по линии частного сектора увеличилась[61]. Так, глава торговых и промышленных палат Б. Синг Рой отметил, что «правительству и Плановой комиссии на самых различных этапах составления третьего пятилетнего плана» следует привлекать бизнесменов[62].

Во время семинара по проблемам этого плана, организованного руководством Национального конгресса в мае—июне 1959 г. в Утакамунде, общая величина капиталовложений в третьем пятилетии устанавливалась в 100 млрд. рупий. Из этой суммы $^2/_3$ приходились на государственный и $^1/_3$ — на частный сектор[63]. В марте 1960 г. Плановая комиссия представила на обсуждение в Национальный совет по развитию предварительные наметки, по которым расходы по линии госсектора определялись в 70 млрд. рупий, а частного — в 40 млрд. — 42 млрд.[64].

В апреле 1961 г. кончился второй пятилетний план и началось действие третьего пятилетнего плана. Представление об изменениях в общей сумме расходов и их поотраслевом распределении в период двух первых пятилеток, а также о предположениях на третью дает табл. 95.

Таким образом, за годы независимости Индия достигла некоторых успехов в залечивании ран, нанесенных разделом, и в создании самостоятельной национальной экономики. Национальный доход (в ценах 1960/61 г.) увеличился со 102,4 млрд. рупий в 1950/51 г. до 121,3 млрд. в 1956/57 г. и до 145 млрд. в 1960/61 г. (за десять лет — на 42%), а на душу населения — с 284 до 306 и 330 рупий в год (за десять лет — на 16%). Ожидается, что к концу действия третьего плана национальный доход составит 190 млрд., а доход на душу населения — 385 рупий в год[65]. Важная роль в обеспечении этих существенных успехов принадлежит государственому сектору и предпринимательству.

Показательны данные о производстве в основных отрас-

---

[60] «The Times of India», 4.IV.1959, p. 4; 27.V.1959, p. 8.

[61] Отражая эти взгляды, главный советник Резервного банка Г. Мадан заявил, что во вторую пятилетку частные вложения достигнут не 24 млрд. рупий, как намечалось, а 30 млрд. и что поэтому 40 млрд. рупий по линии частного сектора для третьего пятилетнего плана — реальная цифра («The Times of India», 1.VII.1959, p. 4).

[62] «Commerce and industry», 11.III.1959, p. 8.

[63] «Congress planning sub-committee. Report of the Ooty seminar (May 30 — June 5, 1959)», New Delhi, 1959, p. 29.

[64] «The Times of India», 19.III.1960, p. 1.

[65] «Third five year plan», pp. 35, 76.

лях промышленности за два первых пятилетия и «контрольные цифры» третьего плана (табл. 96).

Таблица 95

Величина и направление расходов по трем пятилетним планам*

Отрасли народного хозяйства	Первый пятилетний план (1951—1956)		Второй пятилетний план (1956—1961)		Третий пятилетний план (1961—1966)	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Сельское хозяйство и общинные проекты . .	2 910	15	5 300	11	10 680	14
Крупные и средние ирригационные сооружения	3 100	16	4 200	9	6 500	9
Энергетика	2 600	13	4 450	10	10 120	13
Кустарная и мелкая промышленность	430	2	1 750	4	2 640	4
Фабрично-заводская и горнодобывающая промышленность	740	4	9 000	20	15 200	20
Транспорт и связь . . .	5 230	27	13 000	28	14 860	20
Социально-культурные мероприятия	4 590	23	8 300	18	13 000	17
Товарные запасы . . .	—	—	—	—	2 000	3
Всего . .	19 600	100	46 000	100	75 000	100

* «Third five year plan», pp. 33, 58.

Таблица 96

Производство в ряде отраслей промышленности в годы трех пятилетних планов (достижения и задания)*

Продукция	1950/51 г.	1955/56 г.	1960/61 г.		1965/66 г.	
			абсолютный объем	рост по отношению к 1950/51 г., %	задание	рост по отношению к 1960/61 г., %
Сталь, млн. *т***	1,4	1,7	3,5	150	9,2	163
Уголь, млн. *т*	32,3	38,4	54,6	69	97,0	76
Электроэнергия (установленная мощность), млн. *квт*	2,3***	3,4***	5,7	148	12,7	123
Алюминий, тыс. *т* . . .	3,7	7,3	18,5	400	80,0	332
Хлопчатобумажные ткани (фабричные), млн. ярдов	3720	5102	5127	38	5800	13

* «Third five year plan», pp. 35—36, 55—56.
** В слитках.
*** Цифры календарного года (1950 и 1955).

Налицо существенный рост промышленного производства после достижения независимости (за первые два пятилетия — на 94%)[66]. В суверенной Индии создаются новые отрасли, прежде всего первого подразделения, рост которых относительно высок. Однако зависимость индийской промышленности от поставок иностранного оборудования сейчас даже возросла. Достаточно сказать, что выполнение различных программ третьего пятилетнего плана (по капитальным вложениям) требует израсходовать за пятилетие в инвалюте (преимущественно на капитальное оборудование) 20,3 млрд. рупий, т. е. одну пятую[67].

Как общий экономический прогресс страны, так и ее индустриализация серьезно тормозятся и отсталостью сельского хозяйства. Продукция его (с июня 1950 по июнь 1961 г. выросла на 40%)[68] не удовлетворяет потребности страны и быстро увеличивающегося населения. Глава Ассоциации хлопкоторговцев М. Руйя удачно заметил, что если урожай и урожайность хлопчатника не повысятся, то придется стать «постоянными и заядлыми наркоманами» в потреблении импортного американского хлопка»[69] (табл. 97). Узость внутреннего рынка мешает наращиванию темпов развития про-

Таблица 97

Производство основных сельскохозяйственных культур трех пятилетних планов (результаты и наметки)*

Сельскохозяйственная культура	1950/51 г.	1955/56 г.	1960/61 г.	1965/66 г. (наметки)	Прирост в 1965/66 г. к 1960/61 г., %
Зерновые, млн. *т* . . .	52,2	65,8	76,0	100,0	32
Хлопок, млн. кип . . .	2,9	4,0	5,1	7,0	37
Сахарный тростник (в пересчете на гур), млн. *т*	5,6	6,0	8,0	10,0	25
Масличные, млн. *т* . . .	5,1	5,6	7,1	9,8	38
Джут, млн. кип.	3,3	4,2	4,0	6,2	55

* «Third five year plan», pp. 37, 62.

[66] Прирост промышленного производства в 1960 г. составил 12, а в 1961 г. — 8% («Commerce», 3.II.1962, p. 196).

[67] «Third five year plan», p. 59. — По сведениям министра промышленности М. Шаха, стоимость оборудования, произведенного внутри страны, в 1958 г. составила 800 млн. рупий. К концу третьего пятилетнего плана 80—85% оборудования (всего на 3—3,5 млрд. рупий), необходимого ежегодно для индустриализации, будет давать внутреннее производство («The Hindu weekly review», 20.IV.1959, p. 2).

[68] «Commerce», 6.I.1962, p. 1.

[69] Ibid., p. 14.

мышленности, а крупные закупки продовольствия за рубежом резко сокращают возможности по приобретению оборудования. Нерешенность аграрного вопроса тяжело отражается на всем народном хозяйстве.

Третьим пятилетним планом предусматривается заметный рост сельскохозяйственного производства. Но представители левых политических партий весьма аргументированно заявляют, что достижение подобных показателей не подкрепляется необходимыми мероприятиями и социально-экономическими сдвигами в деревне. Даже буржузная печать отмечает неопределенность тех мероприятий, при помощи которых намечено добиться увеличения производства сельскохозяйственных культур[70].

В целом за десять лет капиталистического планирования в экономике достигнуты определенные успехи, но они явно меньше того, что требуется для избавления от колониального наследия. Поэтому понятно внимание, уделяемое третьему пятилетнему плану.

Главные задачи его сформулированы следующим образом:

1) обеспечение ежегодного прироста национального дохода в размере 5% и создание такой структуры инвестиций, которая позволила бы сохранить такой же прирост в течение последующих пятилеток;

2) достижение самообеспеченности в продовольствии, доведение производства сельскохозяйственных культур до уровня, удовлетворяющего нужды промышленности и экспорта;

3) развитие отраслей тяжелой промышленности (черная металлургия, химическая, топливная и энергетика) и сооружение машиностроительных заводов с тем, чтобы потребности дальнейшей индустриализации (примерно по истечении десяти лет) могли в основном покрываться за счет внутренних источников снабжения;

4) использование людских ресурсов страны в максимально возможной степени и гарантирование значительного расширения занятости;

5) достижение более равного распределения возможностей для всех, сокращение неравенства в доходах и богатстве населения и более равномерное распределение экономической власти[71].

Таким образом, в отраслевом аспекте продолжается курс на форсирование развития современной промышленности, транспорта и энергетики и особенно отраслей первого подраз-

---

[70] «The Times of India», 6.VII.1960, p. 6.

[71] «Third five year plan», p. 48.

деления. Удельный вес расходов по государственной линии увеличивается (на 65%). Достаточно сказать, что за первые две пятилетки они составили 52,1 млрд. рупий (15,6 млрд. и 36,5 млрд.) в текущих ценах; в частном секторе — 49 млрд. (18 млрд. и 31 млрд. рупий, включая поступления из госсектора)[72].

В третьем плане роль госсектора в капиталовложениях (иначе говоря, за вычетом текущих расходов) повышается еще больше (табл. 98).

Общий объем инвестиций по сравнению с вложениями по второму пятилетнему плану увеличивается примерно на 54%. Если в последнем году второго плана ежегодные инвестиции равнялись 16 млрд., то через пять лет они должны достигнуть 26 млрд. рупий, причем у госсектора рост идет гораздо быстрее, чем у частного сектора (70% и 32%). В результате меняется соотношение удельного веса инвестиций в пользу первого. По линии госсектора в конце второго плана вкладывалось 8 млрд. рупий в год (в начале первого — 2 млрд.), а через пять лет эта цифра удвоится и будет составлять 17 млрд.[73].

В годы первого плана величина инвестиций по отношению к национальному доходу поднялась с 5 до 8%. К началу третьего плана она составила 11%, а к его концу увеличится до 14% (если же исключить поступления из-за границы, то — с 8,5 до 11,5%)[74].

Напряжение, вызванное финансированием пятилетних планов, продолжает возрастать быстрее, чем повышается объем расходов по их выполнению. В связи с этим особое внимание заслуживает усиливающаяся зависимость от внешней помощи. Из 19,6 млрд. рупий, израсходованных в первую пятилетку по линии госсектора, из-за границы поступило 1880 млн., или около 10%, во втором плане — из 46 млрд. 10,9 млрд. (исключая часть поступлений от продажи американского продовольствия по закону П. Л. 480), или 24%[75]. В третьем из 75 млрд. рупий внешние поступления должны дать 22 млрд.[76], или почти 30%.

Внешние долги стали очень важным средством финансирования экономического развития и развертывания индустриализации. Этот источник капиталовложений находится вне

---

[72] Ibid., p. 32.
[73] Ibid., pp. 59, 91.
[74] Ibid., p. 91.
[75] Ibid., p. 33.
[76] Ibid., p. 94. — Это только через бюджет, ибо считается, что еще 10 млрд. поступит по другим каналам, в том числе 3 млрд. — непосредственно в частный сектор, а 4,5—5 млрд. — на уплату займов, срок которых истечет в третьей пятилетке.

Таблица 98

Инвестиции в сфере частного и государственного секторов в период второго и третьего пятилетних планов*

Отрасль народного хозяйства	Второй пятилетний план				Третий пятилетний план			
	госсектор	частный сектор	всего	процент к итогу	госсектор	частный сектор	всего	процент к итогу
	млн. рупий				млн. рупий			
Сельское хозяйство и общинные проекты	2 100	6 250	8 350	12	6 600	8 000	14 600	14
Крупные и средние ирригационные сооружения	4 200	**	4 200	6	6 500	**	6 500	6
Энергетика	4 450	400	4 850	7	10 120	500	10 620	10
Кустарная и мелкая промышленность	900	1 750	2 650	4	1 500	2 750	4 250	4
Фабрично-заводская и горнодобывающая промышленность	8 700	6 750	15 450	23	15 200	10 500	25 700	25
Транспорт и связь	12 750	1 350	14 100	21	14 860	2 500	17 360	17
Социально-культурные мероприятия	3 400	9 500	12 900	19	6 220	10 750	16 970	16
Товарные запасы	—	5 000	5 000	8	2 000	6 000	8 000	8
Всего	36 500	31 000***	67 500	100	63 000	41 000***	104 000	100

* «Third five year plan», p. 59.

** Включены в графу «Сельское хозяйство и общинные проекты».

*** Исключая перечисления из государственного сектора в частный (по третьему пятилетнему плану они составят 2 млрд. рупий).

сферы контроля индийского государства и, коль скоро речь идет об империалистических державах, ненадежен и может быть использован для давления на Индию.

Не отличаются особой определенностью и устойчивостью и внутренние источники финансирования (табл. 99).

Таблица 99

Источники финансирования второго и третьего пятилетних планов (наметки и выполнения)*
(млн. рупий)

Источник поступления	Второй пятилетний план		Третий пятилетний план
	первоначальная оценка	нынешняя оценка	
Текущие налоги (исключая дополнительное налогообложение) . .	3 500	—500	5 500
Отчисления железных дорог . . .	1 500	1 500**	1 000
Другие виды государственного предпринимательства	***	***	4 500
Займы, размещенные среди населения (нетто)	7 000	7 800****	8 000
Мелкие сбережения (нетто)	5 000	4 000	6 000
Фонд страхования, фонд регулирования распределения стали и т. д.	2 500	2 300	5 400
Все поступления от 1 до 6	19 500	15 100	30 400
Дополнительные налоги (включая увеличение доходности госпредпринимательства)	4 500*****	10 520	17 100
Внешняя помощь	8 000	10 900******	22 000
Дефицитное финансирование . . .	12 000	9 480	5 500
Итого	48 000	46 000	75 000

* «Third five year plan», p. 95.

** Сюда входит увеличение платы за перевозку и проезд по железной дороге.

*** Включены в графу «Текущие налоги» и «Фонд страхования».

**** В том числе покупки Государственного банка из фондов, образованных от продажи американских сельскохозяйственных товаров.

***** Здесь был разрыв в 4 млрд. рупий, который должен был быть покрыт за счет внутренних ресурсов.

****** Включая вложения Резервного банка в специальные ценные бумаги из фондов П. Л. 480.

Анархичность капитализма нарушила первоначальные расчеты по второму плану. Классовый характер планирования сказывается в том, что нехватку средств стремятся покрыть все новыми налогами, тяжесть которых ложится на трудящихся и вызывает резкий протест с их стороны. Дефи-

цитное финансирование все более чревато инфляцией. Нужды индустриализации, выполнения плана явно могут потребовать принятия мер, выходящих за рамки ранее принимавшихся в целях получения необходимых средств.

Как свидетельствуют факты, за годы независимости концентрация богатства в руках имущих классов усилилась и возросла неравномерность его распределения. Наиболее общее представление о неравномерном распределении богатства дают официальные сведения по сбору подоходного налога в 1959/60 г. Число плательщиков данного налога составило 890 887, а величина доходов, с которых он взимался (в размере 2300 млн.), равнялась 11 920 млн. рупий. Индивидуальных налогоплательщиков насчитывалось 768 063. Следовательно, из более чем 400-миллионного населения страны лишь доходы примерно 800 тыс. человек превышали 3 тыс. рупий в год (облагаемый минимум дохода). 2159 человек получали в год более 100 тыс. рупий дохода каждый (всего 406 млн. рупий), а 79 — свыше 500 тыс. рупий[77]. Это, так сказать, индийские крезы, верховные «семьдесят девять» (табл. 100).

Бросается в глаза, что из 25 тыс. акционерных компаний подоходные налоги уплачивали менее половины. «Число компаний, не платящих налог, слишком велико, чтобы этому можно было верить»[78], — замечает журнал «Социалист конгрессмен». Сокрытие доходов — не исключение, а правило для богачей Индии. Естественно, что основная часть дивидендов акционерных компаний также попадала в руки крупнейших капиталистов. По подсчетам Центрального банка, число индивидуальных акционеров, получающих свыше 100 тыс. дивидендов в год, за 1955/56—1958/59 гг. возросло с 1291 до 1442, или на 11,7% (общее их число — с 99 948 до 125 099 человек соответственно), а сумма дивидендов повысилась с 87,1 млн. до 102,9 млн. рупий, или на 18,1% (общая их сумма 295,7 млн. и 397,2 млн. рупий)[79]. Это только один показатель роста имущественного неравенства, порождаемого развитием капитализма в Индии.

По данным Д. Гадгила, увеличивающийся национальный доход «в экономике и обществе распределялся очень неравномерно». Города выгадали больше, чем сельские местности. В деревне тоже есть своя градация, но везде крестьянская верхушка выиграла, а положение сельскохозяйственных рабочих ухудшилось (за 1951—1956 гг. доход на душу населения понизился более чем на 10%)[80]. Аналогичное, по его мнению, произошло и с заработками деревенских ремесленников

---

[77] «Socialist congressman», 1.VI.1961, p. 5.
[78] Ibid.
[79] «Reserve bank of India bulletin», December 1960, p. 1768.
[80] D. R. Gadgil, *Planning and economic policy in India*, p. 123.

Таблица 100

Богатейшие налогоплательщики Индии в 1959/60 г.*

Группы налогоплательщиков по величине дохода (тыс. рупий)	Индивидуальные налогоплательщики			Неразделенные индуистские семьи			Незарегистрированные и зарегистрированные фирмы			Акционерные компании		
		доход, облагаемый налогом	сумма налогов	число	доход, облагаемый налогом	сумма налогов	число	доход, облагаемый налогом	сумма налогов	число	прибыли, облагаемые налогом	сумма налогов
		млн. рупий			млн. рупий			млн. рупий			млн. рупий	
100 — 200	1 652	218	123	162	22	12	2 050	273	20	699	100	53
200 — 300	292	69	45	41	10	6	334	80	8	303	74	39
300 — 400	92	31	21	18	6	4	112	38	4	184	65	35
400 — 500	44	20	14	9	4	3	55	24	4	139	63	33
Свыше 500	79	68	52	17	20	13	100	99	37	134	1675	855
Всего свыше 100	2 159	406	255	247	62	24	2 651	514	69	2059	1977	1015
Все налогоплательщики	768 063	7422	965	69 069	889	126	43 964	1480	111	9791	2130	1095

* Цит. по: «Socialist congressman», 1.VI.1961, p. 5. — Не включены данные о «неклассифицированных» налогоплательщиках.

и рабочих мелкой промышленности, транспорта и торговли[81].

У фабричного пролетариата в целом заработная плата росла до 1955—1956 гг. (но у отдельных групп неравномерно). Так, индекс цен в 1951, 1955 и 1957 гг. составлял 105, 95 и 111, а среднегодовая заработная плата равнялась 1036, 1173 и 1234 рупиям[82]. В результате в конце 50-х годов она сократилась до уровня, существовавшего в начале периода. Оплата служащих не увеличилась, а возможно, даже несколько уменьшилась[83].

Другой ведущий экономист, Гьян Чанд, тоже пришел к выводу, что в течение двух пятилеток (1951—1961) реальные доходы основной массы населения не повысились (а у многих понизились) и что «от роста производства и национального дохода преимущественно выиграли промышленники, крупные торговцы и другие привилегированные слои»[84].

Одна из основных задач пятилетних планов, как постоянно подчеркивается в официальных документах, — обеспечение занятости. Это не случайно, ибо важнейшими показателями отсталой и уродливой структуры экономики являются огромные размеры безработицы и нищета масс, теснейшим образом связанные друг с другом. Эти наиболее страшные и болезненные последствия колониального ига, конечно, невозможно быстро и легко ликвидировать. Основное противоречие современной Индии, в значительной мере порожденное этими последствиями колониализма, требует в конечном итоге их преодоления. Поэтому крайне важным показателем динамики развития основного противоречия (усиливается оно или ослабевает) служат данные о занятости и ее характере. За период действия второго плана занятость в городах, по официальным сведениям, должна была увеличиться с 26,4 млн. до 31,5 млн. человек и к концу третьего — достигнуть 37,6 млн[85].

Однако наряду с безусловными достижениями в деле обеспечения работой миллионов людей темпы роста занятости недостаточны, чтобы рассасывалась даже имеющаяся сейчас безработица и полубезработица. В 1958 г. насчитывалось около 63 млн. безработных[86] Называются и другие цифры. Безработица существует во многих формах и видах как в городе, так и в деревне. «Фактически городская и деревенская безра-

---

[81] Ibid., p. 137.
[82] Ibid., p. 135.
[83] Ibid., p. 137.
[84] «Problems in the third plan. A critical miscellany», Delhi, 1961, p. 82.
[85] «Commerce and industry», 18.III.1959, p. 2.
[86] «The Eastern economist», 29.XI.1958, p. 923.

ботица составляет неразделимую проблему»[87], — отмечается в третьем пятилетнем плане.

Тенденцию развития в сфере занятости можно проследить только по приблизительным оценкам безработицы в городах. Здесь в начале 1956 г. искали работу 5,3 млн. человек, в 1956—1961 гг. «состояние экономики с точки зрения занятости значительно ухудшилось»[88], и к концу второго плана число безработных в городах составило 9 млн. (полубезработных было почти в 2 раза больше)[89].

Итак, в настоящее время положение ухудшается. Тем самым оно демонстрирует обострение основного противоречия, что также не может не порождать стремления к поискам радикального решения проблемы. По оценкам министра труда, для ее решения нужно 15 лет и 435 млрд. рупий новых капиталовложений[90]. В третьем пятилетнем плане выдвигается задача в ближайшие 15 лет обеспечить работой 70 млн., однако и тогда около 60% населения к 1976 г. будет зависеть от сельского хозяйства[91].

Таким образом, планы и весь механизм «смешанной» экономики способствовали ускорению ее развития. Во многих отраслях народного хозяйства достигнуты определенные успехи, но масштабы их не отвечают еще современным требованиям, а капиталистический путь одновременно неизбежно усиливает деление общества на классы и антагонизм между ними.

3. Борьба двух путей развития капитализма и проблема некапиталистического пути

Классовая и социальная борьба в капиталистическом обществе никогда не бывает абстрактной, не является борьбой вообще, она развертывается по кардинальным проблемам нации, круг которых не остается постоянным, а изменяется в в зависимости от этапа (зрелости) развития капитализма. Различная комбинация исторических, территориальных и историко-национальных факторов и причин определяет существенные особенности этой борьбы в отдельных странах и порождает многие специфические формы ее ведения. Проблема общего и частного в развитии капитализма в молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки значительно отличается от той, которая стояла и стоит перед буржуазным Западом. Она отличается потому, что сейчас принципиально

[87] «Third five year plan», p. 154.
[88] Ibid., p. 155.
[89] Ibid., p. 156.
[90] «The Hindu weekly review», 8.VI.1959, p. 7.
[91] «Third five year plan», pp. 156—157.

иная международная обстановка (важность чего не нуждается в доказательстве) и потому, что внутренняя социально-экономическая и политическая обстановка в них другая.

Капиталистическое развитие в современных азиатских, африканских и латиноамериканских странах протекает по сравнению с историей Европы зачастую необычно, при наличии такого основного противоречия, которого не было на Западе. Это порождает очень большие отличия в капиталистической эволюции, в главных узлах, форме и накале социальной и классовой борьбы. Возникают новые узлы этой борьбы, новая расстановка классовых сил, и создается возможность большого своеобразия в ее исходе.

Нынешний этап истории Индии, связанный с борьбой за достижение экономической независимости, выдвинул на первый план следующие вопросы: отношение к иностранному капиталу, пути решения аграрного кризиса, пути проведения индустриализации и т. д.

Эти узловые вопросы в повседневной жизни неразрывно переплетаются с проблемами «смешанной» экономики, государственного сектора и кооперирования, вокруг которых (вернее, по отношению к которым) происходит размежевание социальных и классовых сил. Борьба двух путей в развитии капитализма в Индии (отдельные аспекты экономической основы их уже анализировались) обусловливает на данном этапе размежевание и внутри национальной буржуазии.

Сущность этих путей, их задачи и потенции можно более или менее полно понять, только привлекая материалы, характеризующие программные требования общественных слоев, их представляющих. Первый путь связан с деятельностью крупной буржуазии, стремящейся сплотить и другие консервативные слои имущих классов города и деревни и опереться на иностранный капитал; второй отвечает сейчас интересам основных классов индийского общества, в том числе главной части мелкой и средней национальной буржуазии.

Завоевание независимости привело к перестройке многих сторон экономической и политической жизни страны, и поэтому контуры двух путей развития капитализма начинают проступать несколько четче, хотя процесс их «кристаллизации» еще далеко не завершен. Проследим его на отношении различных слоев национальной буржуазии к роли госсектора, а также к степени «смешанности» экономики.

Крупный индийский капитал в середине 50-х годов стал заметно менять курс: начался этап широкого сотрудничества с зарубежными монополиями, и все явственнее обнаруживается тенденция ограничить госсектор. Союз крупного местного бизнеса с иностранным капиталом не является абсолютным, не исключает борьбы между ними, а наступление на гос-

сектор не свидетельствует о стремлении полностью его ликвидировать (речь идет об ограничении, об обслуживании госсектором интересов только этого слоя буржуазии). Но, используя иностранный капитал для давления на госсектор, а госсектор — для давления на иностранный капитал (в целях укрепления собственных позиций), индийские монополии считают выгодным сейчас усиливать сотрудничество с заморскими монополистами в противовес госсектору.

Атаки на последний теперь многообразнее, хотя ход их неровен. Ведущие бизнесмены постоянно выражают недовольство рядом конкретных действий или организационных форм госкапитализма. Более универсальным для верхнего слоя буржуазии стало требование сдерживать рост госсектора в нежелательном для них направлении. Ш. П. Джайн, выступая в качестве главы «Пенджаб нэшнл бэнк», суммировал подобные «пожелания». «Многие крупные, государственные проекты стимулируют развитие экономики, что относится прежде всего к металлургическим заводам, электроэнергетической системе и т. д. Но когда общественные средства расходуются в областях, где действуют частные лица, заинтересованные в продолжении своих операций, и где они могут функционировать более эффективно, тогда возникают возражения... Эта критика... направлена не против госсектора или госпредприятий, как таковых, а лишь против политики включения в государственный сектор тех видов деятельности, которые могут обслуживаться частным предпринимательством»[92]. На ежегодном собрании Федерации торговых и промышленных палат ее очередной президент Б. Чиной многозначительно заявил, что всегда есть возможность пересмотреть сферы влияния частного и государственного предпринимательства[93].

В первую очередь крупный капитал старается закрепить за частным сектором наибольшую долю инвестиций. Так, в официальном проекте третьего плана соотношение было 61 : 39, а в проекте, исходящем от федерации индийских торговых и промышленных палат, — 55 : 45, причем в последнем случае предлагалось увеличение госрасходов, направляемых на инфраструктуру, и сокращение в области промышленности, а частному сектору рекомендовалось прямо противоположное[94].

Однако, понимая, что в настоящее время по некоторым причинам, в частности политическим, идти на прямой «штурм» госсектора нельзя, крупный капитал действует «тихой сапой». Тот же Б. Чиной, согласившись, что по политиче-

---

[92] «The Times of India», 17.IV.1959, p. 4.

[93] «Indian affair record», New Delhi, April 1958, p. 49.

[94] «Draft outline of the third five year plan. An analysis», Federation of Indian chambers of commerce and industry, New Delhi, 1960, p. 9.

ским мотивам «приватизация» страхования жизни сейчас невозможна, призвал «по крайней мере демонополизировать ее и создать для различных зон полдюжины отдельных корпораций, ряд из которых мог бы находиться под частным управлением»[95]. Налицо стремление ослабить и даже прямо прибрать к рукам один из участков госкапиталистического предпринимательства.

Острая борьба развертывается вокруг Государственной торговой корпорации. Иностранные монополии пытаются подорвать, а индийский крупный капитал — резко ограничить сферу ее действия. Объединенные торговые палаты Индии, организация, где сильны иностранные дельцы, приняла, например, резолюцию с требованием: а) ограничить деятельность корпорации четко обозначенными рамками, а именно операциями, непосильными или неподходящими для частного предпринимательства; б) передать распределение импортируемых корпорацией товаров внутри страны ранее основанным и опытным частным компаниям[96]. В то же время раздаются требования (их поддерживают левые силы) решительного расширения сферы деятельности корпорации, прежде всего за счет ослабления позиций иностранных монополий (например, в вывозе чая)[97].

Монополисты хотят снимать сливки с финансовой деятельности государственных кредитно-денежных учреждений. В своем стремлении урвать побольше они прибегают к всевозможным махинациям и прямому подлогу, что иногда становится известным. Около пяти лет назад индийская общественность была взбудоражена «скандалом Мундхра», вызванным покупкой Государственной корпорацией по страхованию жизни крупного пакета акций по вздутым ценам у «новой звезды местного бизнеса» Мундхра. Трубадуры монополий постарались использовать скандал и связь Мундхра с государственными чиновниками, чтобы бросить тень на госсектор и заявить, что он потрясен до основания[98]. Лидер коммунистической фракции в парламенте Данге, в противовес подобному обвинению заявил, что обнаружилась связь бюрократов и монополистов, но зло не в госсекторе. «Источник зла, — сказал он, — в силе частного капитала. Поэтому я согласен с премьер-министром, что скандал не порочит госсектор. Нет. Выход не в уничтожении, а в расширении его»[99].

Вокруг «дела Мундхра» разгорелся ожесточенный политический спор, было исписано колоссальное количество бумаги,

---

[95] «Indian affairs record», April 1958, p. 49.
[96] «Commerce», 13.XII.1958, p. 154.
[97] «The Eeastern economist», 21.III.1958, p. 626.
[98] См.: «Commerce and industry», 19.II.1958, p. 3.
[99] «New age» (weekly), 23.II.1958, p. 16.

сотни представителей различных политических партий выступали с разъяснениями своих позиций. Были назначены три специальных обследования самой сделки, результаты которых лучше всего кратко суммировала мадрасская газета «Хинду уикли ревью»: «Комиссия Чагла (первое обследование проводил судья Чагла. — *А. Л.*) придерживалась мнения, что сделка носила персональный характер и была нацелена главным образом на оказание помощи Мундхра. Комитет Боса (второе обследование. — *А. Л.*) пошел дальше и высказал предположение о политическом мотиве. Комитет заявил, что сделка явилась «компенсацией за дотации, предоставленные Мундхрой партии Национальный конгресс». Было доказано, что он дал 150 тыс. рупий конгрессистской партии штата Уттар Прадеш и 100 тыс. рупий главной организации партии. Но Комиссия по центральной государственной службе (третье обследование. — *А. Л.*) считает, что причина сделки лежит не в политической или персональной, а в экономической сфере (предотвращение паники на калькуттской бирже. — *А. Л.*)... Правительство... страстно отвергает политический мотив, ...воздерживаясь от выдвижения собственного объяснения причин сделки». Перечислив различные точки зрения по «делу Мундхра», газета многозначительно заключила, что «вся правда еще не раскрыта»[100].

Общая обстановка и, в частности, политическое положение в стране, на что так «деликатно» намекал Б. Чиной, не позволяют индийским монополиям «распоясаться». В их тактике преобладают приемы, связанные с проникновением в государственные экономические организации и с использованием последних в своих целях. Так, банкиры требовали, чтобы «вся сеть отделений Государственного банка... была открыта для использования другими (т. е. частными. — *А. Л.*) банками»[101]. Особенно же частные предприниматели заинтересованы в участии в капитале госпредприятий. Президент Всеиндийской организации промышленников С. Н. Хаджи прямо заявил: «Правительство должно позволить публике вкладывать свои деньги в акции государственных предприятий, чтобы в руках акционеров находилась справедливая доля акционерного капитала государственных компаний. Подобная мера не только освободит правительство от значительной доли финансового бремени по развитию определенных предприятий, но и позволит народу осознать, что оба сектора действуют совместно для блага страны»[102]. Естественно, представители частного капитала ратуют за такие организационные формы

---

[100] «The Hindu weekly review», 8.VI.1959, p. 4.
[101] «Commerce», 18.IV.1959, p. 652.
[102] «Commerce and industry», 7.V.1958, p. 2.

госпредпринимательства (в первую очередь публичные акционерные компании), которые более всего пригодны для их постепенного внедрения[103].

В правления почти всех крупных государственных компаний, даже в тех случаях, когда все акции принадлежат государству, входят представители ведущих монополий[104]. В правлении семи из девяти государственных организаций, имеющих статут корпораций, в 1957 г. насчитывалось 24 представителя крупного частного капитала, причем три — от концерна Тата, а в правлении 18 из 35 акционерных компаний, подконтрольных центральным властям, — 35 частных бизнесменов, в том числе девять — от концерна Тата[105]. После того как в состав правления «Хиндустан стил» был введен монополист Г. Л. Мехта, журнал «Коммерс энд индастри» предложил шире распространить подобный принцип и на другие госорганизации[106].

В то же время магнаты стремятся не допустить к участию в управлении рабочих и служащих. Вокруг проблемы участия рабочих в управлении госкомпаниями идут споры, отражающие принципиально различные подходы к ней. Сначала крупная буржуазия в целях установления «классового мира» в ограниченных размерах соглашалась на это, но сейчас выступает против[107]. Левые организации решают данную проблему с совершенно иных позиций, а именно с точки зрения развития демократии в стране и пользы всех трудящихся. «Дело Мундхра» показало всю важность вопроса «кто кого контролирует» применительно к госэкономическим организациям. Еженедельник Коммунистической партии «Нью эйдж», рассматривая эту дилемму, писал, в частности, что важной мерой для предотвращения подобных инцидентов «является участие рабочих и служащих в управлении национализированных компаний. Это не только будет защитой национализации, но также покончит с излишествами, коррупцией и т. п. и послужит гарантией нормального и эффективного функционирования этих компаний»[108]. Классовая борьба охватывает и госсектор, хотя ее формы по сравнению с тем, что наблюдается в частном секторе, имеют свою специфику.

---

[103] «Indian finance. Annual and year book», 1958, pp. 73—75.

[104] См. «Annual report (1957—58). Ministry of commerce and industry», pp. 229, 238.

[105] Приблизительный подсчет по данным, приведенным в «Administrative problems of state enterprises in India», New Delhi, 1957.

[106] «Commerce and industry», 19.III.1958, p. 1.

[107] В этом отношении типично выступление М. Д. Бирла — см.: «Labour-management relations in India. A symposium», ed. by K. N. Vaid, Delhi, 1960, p. 64.

[108] «New age» (weekly), 16.II.1958, p. 15.

В конце 50-х годов под давлением рабочего движения начались разговоры об участии рабочих в управлении госпредприятиями. Рабочий комитет был создан на химическом комбинате в Синдри. В него входили 14 членов (равное представительство от администрации и профсоюза), функции его были связаны с установкой смен, определением метода выплаты заработной платы, урегулированием конфликтов, вызванных условиями повседневной работы, выработкой предложений и путей повышения производительности труда[109].

Однако планы даже ограниченного участия рабочих в управлении осуществляются очень медленно: в начале 1958 г. рабочие привлекались к управлению на трех предприятиях центрального правительства и на девяти, контролируемых властями штатов[110]. С 1958 г. по январь 1962 г. в стране имелось 27 объединенных советов с участием рабочих (10 в госсекторе и 17 в частном секторе), новые не создавались[111].

Монополисты усиленно налаживают связи с влиятельными чиновниками, особенно с теми, кто соприкасается с проведением различных экономических мероприятий или с госпредпринимательством [112].

Своеобразная программа-минимум крупного капитала по отношению к госкапитализму была изложена в специальном меморандуме комитета Федерации индийских торговых и промышленных палат. В первую очередь выдвигались требования ввести бизнесменов в советы управлений госкомпаний и предоставить хотя бы 25% акционерного капитала последних частным лицам. Государственные предприятия должны приносить прибыль, облагаться налогом и выдерживать конкуренцию, которая и должна определять уровень цен, иными словами, отдается прямое предпочтение стихийному действию закона стоимости как регулятора ценообразования. В меморандуме критиковались также отдельные стороны экономической политики правительства[113].

Принимая государственный капитализм как важный метод общего развития капитализма в стране, как средство собственного обогащения, как способ давления на иностранные монополии при торге с ними, индийская буржуазия, сейчас главным образом ее верхний слой, испытывает, однако, растущее недоверие к нему и возражает против отдельных гос-

---

[109] «Hindustan times», 17.XII.1957, p. 6.

[110] «The Eastern economist», 14.III.1958, p. 578.

[111] «Capital», 29.III.1962, p. 556.

[112] Последний пример подобной унии — вхождение бывшего главы Резервного банка Х. А. Айенгара в совет директоров компании «Ист Индиа дистиллериз энд шугар фэкториз». В конце 1962 г. он должен стать председателем совета и директором-распорядителем («Commerce», 7.IV.1962, p. 623).

[113] «Commerce», 9.VIII.1958, p. 216.

капиталистических мероприятий. Крупные бизнесмены не перестают проявлять беспокойство по поводу его дальнейшего роста. Это не случайно. Госкапитализм — своеобразное формальное отрицание частнокапиталистического предпринимательства в рамках капитализма. Он показывает в его же пределах увеличивающуюся ненужность буржуазии, в чем таятся для нее, а особенно для нынешней крупной буржуазии, крайне опасные потенции (об этом ниже).

Следовательно, даже в теперешней форме госкапитализм для буржуазии — «палка о двух концах». Недаром в июле 1956 г. ее представители создали так называемый «форум свободного предпринимательства», основная задача которого заключается в пропаганде «преимуществ частного капитализма»[114]. Они утверждают, что деятельность буржуазии скована «комбинацией гандистских и коммунистических веяний»; под первыми подразумевалась некоторая защита мелкого предпринимательства от частного фабричного производства, а под вторыми — проведение индустриализации по линии госсектора[115]. Усилились прямые нападки на последний со стороны апологетов индийских монополий. Небезызвестный Ланка Сундарам заявил, например, что в госсекторе царит беспорядок и его образование означает, что «армия бюрократов наводнила страну»[116].

В 1958 и 1959 гг. нападки наемников крупного бизнеса вроде реакционного общественно-политического деятеля М. Масани на политику правительства в области госкапитализма стали более резкими. Государство начали изображать колоссальным гигантом, Левиафаном, наступающим на граждан и подавляющим их права. Рост госкапитализма подавался как ущемление частного сектора, что преподносилось как угроза демократии. Эта кампания приняла столь значительные размеры, что Дж. Неру вынужден был дать отповедь крестоносцам крупного бизнеса. «Я ни в коем случае, — сказал он, — не считаю частное предпринимательство существенной частью демократии... Госсектор всегда будет пользоваться приоритетом там, где он может более доходно и экономично функционировать... Мы также желаем, чтобы частный сектор действовал успешно и поощряем его в отведенной ему огромной сфере деятельности, а не сдерживаем его рост все время. Но когда частный сектор пытается ущемить государ-

---

[114] Крупный бизнес возлагает на него задачу противодействовать усилению государственного вмешательства в экономику, обеспечивать поддержание четкой демаркационной линии между двумя секторами и воспитывать предпринимателей в духе «служения народу» («Commerce», 4.XI.1961, p. 859).

[115] «Major industries of India. Annual, 1956/57», p. 22.

[116] «Dipika» (Bombay), 1957, № 1, pp. 54—55.

ственный сектор, тогда он вступает на неправильный путь»[117].

Крупная индийская буржуазия не прекратила попыток увеличить свое влияние на госсектор и одновременно несколько ограничить его развитие. Определенным этапом в этом направлении явилось образование в середине 1959 г. партии «Сватантра», выражающей некоторые интересы и крупной буржуазии, и части аграриев. В десятом пункте заявления о принципах новой партии читаем: «Партия стоит за то, чтобы ограничить государственное предпринимательство предприятиями тяжелой промышленности, необходимыми для дополнения частных компаний в этой области, а также такими видами национального обслуживания, как железные дороги, и сооружением таких новых предприятий, которые трудно создать по частной инициативе. Партия против вступления государства в сферу торговли и нарушения свободного распределения, против введения различного контролирования и правительственного руководства со всем присущим этому расточительством и неэффективностью»[118].

Апологеты местных монополий вроде С. К. Айенгара без всякой маскировки предлагают: «Вместо нынешней путаницы, когда, с одной стороны, существует агрессивный, но неэффективный госсектор, а с другой — относительно эффективный, но дискриминируемый частный сектор, было бы гораздо более мудрым предоставить частному предпринимательству полную свободу приглашать иностранный капитал для осуществления особых проектов и сотрудничества с ним на базе совместного владения акциями»[119]. Он с удовлетворением ссылался примерно на 500 случаев технического сотрудничества с иностранными фирмами[120].

Давление крупного капитала и его влияние в некоторых звеньях государственного аппарата и правящей партии[121] сказалось в 1960 г. в том, что один официальный комитет рекомендовал разрешить продажу 20—25% акций государственных компаний частным лицам. Предлагалось начать с таких доходных предприятий, как станкостроительный завод в Бангалуре и завод антибиотиков в Пимпри. Эта рекомендация была принята Плановой комиссией в январе 1961 г., но затем отложена[122].

---

[117] «The Indian worker», 12.I.1959, p. 11.

[118] «The Times of India», 3.VIII.1959, p. 8.

[119] S. Kesava Iyengar, *A Decade of planned economy (A Critical examination of indian plans)*, Mysore, 1961, p. 203.

[120] Ibid., p. 79.

[121] «Ни для кого не секрет, — писал «Социалист конгрессмен», — что у частного сектора имеются профессиональные лоббисты, активно действующие в парламенте. Отдельные члены Национального конгресса, у которых есть свои деловые дома, энергично клевещут на государственный сектор» («Socialist congressman», 1.VI.1961, p. 3).

[122] «Commerce», 14.I.1961, p. 49; 8.IV.1961, p. 619.

С конца периода действия второго плана, когда вырабатывались наметки третьего пятилетнего плана, проявилось стремление крупной буржуазии усилить нажим на госсектор как в целях получения конкретных уступок, так и для общего «одерживания». Определенных уступок частный сектор все же добился, чему способствовало тяжелое положение с отдельными видами промышленного сырья. В 1960 г. было разрешено по специальным лицензиям строить чугунолитейные заводы мощностью до 15 тыс. *т*, а в конце года — до 100 тыс. *т* чугуна. Конечно, это может уменьшить недостаток чугуна, но ценой некоторого отступления от буквы и духа Заявления о промышленной политике от 1956 г.

Серьезная нехватка угля помогла шахтовладельцам добиться от правительства согласия на значительное расширение его добычи в частном секторе, в частности путем ввода новых мощностей, что ранее запрещалось. Это было достигнуто при прямой поддержке Международного банка реконструкции и развития, который предоставил 35 млн. долл. именно на расширение частных шахт. К концу первого квартала 1962 г. властями было рассмотрено 200 проектов увеличения добычи угля частными шахтовладельцами, проектов, предусматривающих импорт оборудования, запасных частей и других материалов в счет указанного займа. Правительство решило также, что оно выделит из своих средств еще 110 млн. рупий. Ободренные успехом, шахтовладельцы захотели большего: потребовали повышения цен на уголь и размеров его дополнительной добычи в частном секторе к концу третьего пятилетия с 16,8 млн. до 23,6 млн. *т* (по госсектору планируется повышение на 23 млн. *т*)[123].

Крупный капитал явно намерен положить предел росту удельного веса государственного предпринимательства и с этой целью всячески добивается увеличения производства в частном секторе. Глава концерна Сингхания Падампат Сингхания высказался за производство к 1966 г. 150 тыс. *т* алюминия (вместо 87,5 тыс.) при условии, что с государственных электростанций будет поступать дешевая электроэнергия[124].

Либеральная трактовка промышленной резолюции 1956 г. позволила американскому капиталу, сотрудничающему с индийским бизнесом, широким фронтом прорваться в производство удобрений. Для строительства фабрики удобрений на 350 тыс. *т* в Висакхапатнаме две американские фирмы привлекли, например, на правах младшего партнера «Ист Индиа дистиллериз энд шугар фэкториз», чтобы использовать ее зна-

---

[123] «Commerce», 24.III.1962; 31.III.1962, p. 542.
[124] «Commerce», 14.X.1961, p. 744.

ние местных условий и контакт с властями[125]. Монополистическая группа Котхари добилась разрешения на сооружение фабрики мощностью 33 тыс. *т* удобрений в год, по всей вероятности, в сотрудничестве с американской компанией[126]. В результате «прорыва» частного капитала в производство удобрений доля госсектора в изготовлении азотных удобрений сократится с 90% в начале пятилетки (при 137 тыс. *т* в пересчете на азот) до 72% к концу ее (при общей мощности 856 тыс. *т*)[127].

Изменение некоторых форм госкапитализма в выгодном для крупного капитала направлении приводит к «молниеносному» развитию новых компаний. Так, в феврале 1961 г. возникла судоходная компания «Джайанти шипинг компани», купившая норвежский танкер водоизмещением 20 тыс. *т* и заказавшая два судна в Японии. Примерно через год из Государственного фонда по развитию судоходства она получила заем в размере 202,5 млн. рупий (а Государственный банк выступил его гарантом) на приобретение до конца 1964 г. 13 новых судов общим водоизмещением 200 тыс. *т*. Заем покроет 90% цены этих судов. Не удивительно, что «Коммерс» одобрительно отнесся к тому, что государственные средства пошли на расширение не государственного, а частного судоходства[128]. Частные предприниматели допускались и в другие отрасли, которые ранее резервировали исключительно для государственного сектора (производство отдельных видов электрооборудования и т. д.).

В 1961 г. в выступлениях некоторых государственных деятелей (особенно придерживающихся правых взглядов) и бизнесменов появилась тенденция сглаживать трения двух секторов[129]. Однако монополисты понимают это «сглаживание» как отказ от критики частного сектора, как потакание ему. Когда же происходит новое расширение госсектора в «нежелательном» направлении (например, решение о строительстве завода малолитражных автомашин в госсекторе), нападки возобновляются[130].

Симптоматична следующая выдержка из «Коммерс»: «За последнее десятилетие два сектора сильно сблизились, появилось лучшее понимание их взаимодополняющих функций в развитии промышленности. Если госсектор осознал, что он один не может осуществить все, то частный сектор обнаружил, что правительственные капиталовложения в энергетику,

---

[125] «Commerce», 7.IV.1962, p. 622.
[126] «Commerce», 13.I.1962, p. 57.
[127] «Commerce», 3.II.1962.
[128] «Commerce», 24.II.1962, p. 315.
[129] «Commerce», 9.XII.1961, p. 1073.
[130] «Commerce», 11.XI.1961, p. 893.

транспорт, сельское хозяйство и ирригацию, а также на такие социальные нужды, как здравоохранение и образование, необходимы для его собственного развития. Пересмотренное Заявление о промышленной политике 1956 г. в целом действовало хорошо, а ее либеральное толкование позволило частному сектору обеспечить себе плацдарм в таких резервируемых за государством отраслях, как производство удобрений»[131].

Дело, конечно, не в этих в общем еще частных уступках со стороны государства при ускоряющемся и расширяющемся развитии госкапитализма. Главное — в своеобразном переходе в наступление крупной буржуазии, разбогатевшей и окрепшей за последние годы, опирающейся на поддержку иностранного монополистического капитала и желающей поставить под свой исключительный контроль деятельность госкапиталистического предпринимательства и экономические планы.

Заметной вехой этого наступления была ежегодная сессия высшего органа крупного бизнеса — Федерации индийских торговых и промышленных палат в марте 1962 г. В речи председателя федерации К. Тхапара[132] содержалась небывало резкая критика госсектора и экономической политики правительства, а вся ответственность за экономические трудности перекладывалась на государство. «Первым двум пятилетним планам, — отмечалось в тексте его выступления, — не удалось достичь намеченного размера капиталовложений и особенно производства в госсекторе. Все это нельзя отнести на счет нехватки финансовых ресурсов; отчасти — это следствие неправильного соотношения между различными секторами экономики. В результате мы из одного кризиса попадаем в другой. Мы уже видели угольный кризис, который еще не закончился. Мы переживаем энергетический кризис, ослабляющий наши усилия и нарушающий производство. Теперь мы снова наблюдаем транспортный кризис, и существует реальная угроза, что он не будет непродолжительным»[133].

Резолюция конференции крупных капиталистов прямо потребовала от правительства сосредоточить усилия на улучшении инфраструктуры (транспорт, энергетика, связь) и не распылять ресурсы[134].

Частью общей программы крупного бизнеса, выдвинутой на конференции, явилось «сенсационное» выступление Г. Л. Мехта, многозначительно названное «Частное предпринимательство в плановой экономике. Чтобы выжить, необходи-

---

[131] «Commerce», 3.III.1962, p. 544.
[132] Ввиду его болезни (вскоре он умер) речь зачитал Ш. П. Джайн.
[133] «Commerce», 31.III.1962, p. 537.
[134] Ibid.

мо приспосабливаться к социальным изменениям». Г. Мехта поведал собравшимся, что экономическая система Индии состоит из трех частей: «планирования, государственной собственности и контролируемого частного предпринимательства»[135]. «Чистой» экономики нет. «В современном мире мы не можем более порицать *планирование как таковое* только из-за боязни, что оно станет чрезмерным, равно как не можем превозносить *любой вид планирования* вне зависимости от его содержания и последствий»[136]. Монополисты хорошо осознали, что есть планирование и планирование; они — за капиталистическое планирование, но в таких формах и степени, которые выгодны именно крупному капиталу. Оратор, конечно, потребовал совершенствования инфраструктуры, проведения максимума децентрализации и сделал любопытное признание, что частный бизнес стал хорошо ориентироваться в лабиринте государственного регулирования.

Своих собратьев по классу Г. Мехта призвал решительно покончить с тенденцией увековечивать нехватку товаров, с порочной установкой на то, что лучше «крупная прибыль на единицу изделия при небольшом объеме производства, чем небольшая — при массовом выпуске изделий»[137]. Структура частного предпринимательства, на его взгляд, также должна изменяться, в нынешних условиях невозможно сохранение индивидуальных, наследственных предприятий, они должны быть основаны на акционерных началах. Новый этап капиталистического развития требует ускоренного изживания раннекапиталистических и колониальных черт у частного предпринимательства в целях его совершенствования («американизирования») и маскировки.

Развитие индийских монополий в настоящее время стало настолько ощутимым для всех слоев индийского общества, выступления против них стали настолько всеобщими, что сами финансовые воротилы впервые вынуждены были публично отрицать... существование монополий в Индии и обрушились на тех (включая премьер-министра), кто критиковал их возникновение[138]. Повторяется то, что было на Западе: представители монополистического капитала отрицают его появление, когда он достаточно окреп и виден всем.

Крупная буржуазия пытается сгруппировать вокруг себя как можно больше представителей других слоев национальной буржуазии, особенно тех, предпринимательство которых

---

[135] Ibid., p. 558.

[136] Ibid. — «Опасность того, что индийское планирование не соскользнет на том или ином этапе к тоталитарному образцу, не является уж такой невероятной» («Commerce», 4.XI.1961, p. 859).

[137] «Commerce», 3.III.1962, p. 559.

[138] «Commerce», 31.III.1962, p. 537.

служит дополнением к ее собственному. Всеиндийская организация промышленников даже создала специальную компанию с претенциозным названием «Фри энтерпрайзиз» («Свободное предпринимательство»), чтобы содействовать созданию мелких предприятий (путем предоставления займов, приобретения части акций, технической и управленческой помощи)[139]. Бесспорно, и здесь связи сопровождаются конкурентной борьбой.

Следовательно, первый путь развития капитализма отражается в стремлении крупной буржуазии укреплять сотрудничество с иностранными монополиями, сплачивать вокруг себя крупных землевладельцев и консервативные группы мелкой и средней национальной буржуазии, ограничивать сферу госсектора, а экономическую политику и оставшееся гос. предпринимательство полностью ставить на службу только своим интересам. Крупному бизнесу удалось добиться от государства существенных уступок и привилегий.

Было бы серьезной ошибкой не замечать усиливающееся наступление монополий, но не меньшая ошибка кроется и в преувеличении их успехов. Они еще не смогли создать многие условия для эволюции капитализма по этому пути.

Экономическая политика и растущий госкапитализм продолжают обслуживать весь класс национальной буржуазии. Однако регулирующую функцию этой политики и госсектора в смысле сглаживания противоречий между отдельными группами буржуазии и сбалансирования их интересов выполнять становится все труднее, а средний путь приобретает больше черт эклектичности. Регулирующая роль госкапитализма повышает его относительную самостоятельность и двойственность в отношении ко всем слоям класса буржуазии.

Поэтому известная двойственность наблюдается не только в отношении крупного капитала к госсектору, но и в отношении госсектора к крупному частному предпринимательству (поощрение и определенное сдерживание в интересах всей буржуазии).

На нынешнем этапе экономические трудности и противоречивость капиталистического развития вынуждают буржуазию прибегать к таким методам, которые весьма выгодны ее верхнему слою (но не только), сотрудничающему с иностранным капиталом.

Однако уступки крупному бизнесу делаются в обстановке дальнейшего роста госсектора и не являются абсолютными. Они сопровождаются разными оговорками, которые изменяют государственное регулирование, но не ликвидируют его

[139] «Commerce», 25.XI.1961, p. 992.

ведение в интересах всей буржуазии. Последнее вызывает сильное возмущение ведущих бизнесменов[140].

Представители крупного бизнеса считают, что расширение госсектора за счет частного предпринимательства в некоторых отраслях продолжается или что «угроза» эта не миновала. В подтверждение приводятся следующие аргументы: есть стремление создать нефтехимию в пределах госсектора[141], ходят слухи о возможности роста операций «Стейт трейдинг корпорейшн» вследствие экспорта растительных масел (из земляного ореха) и обмена большой партии джутовых изделий на удобрения, «Лайф иншурэнс корпорейшн» выражает желание заняться общим страхованием и т. д.[142].

Если брать все тот же частный сектор, то следует выделять отношение госсектора к его отдельным частям, ибо в этом отчетливо проявляется регулирующая роль госкапитализма. Последний продолжает оказывать определенную поддержку мелкому и среднему капиталистическому предпринимательству и несколько ограждать его от истребительной конкуренции крупного бизнеса.

В третьем пятилетнем плане предусматривается значительная помощь развитию низших форм предпринимательства в новых отраслях промышленности. Только на создание промышленных поселений ассигнуется 1150 млн. рупий по линии государства и 1350 млн. — по линии частного сектора[143]. Будет основано 300 крупных и средних поселений и 500—1000 небольших в сельских районах[144]. Государственная компания «Хиндустан мэшин тулз» предложила мелким промышленникам основывать предприятия, которым она будет поставлять детали, а «Нэшнл смолл индастриз корпорейшн» обещала дать капитал[145]. Политика правительства препятствует стремлению крупного бизнеса покончить с мелкими предприятиями в традиционных отраслях. В мыловаренной промышленности, например, существует много таких предприятий, и именно в их интересах власти не разрешают рас-

---

[140] См. «Commerce», 26.XI.1960, p. 946; 31.III.1962, p. 537. — Так, либерализовав выдачу лицензий на строительство новых предприятий в ряде отраслей промышленности, правительство затем делает ее более жесткой. После того как в течение первых девяти месяцев действия третьего пятилетнего плана было выдано лицензий, предусматривающих расход 4 млрд. рупий в иностранной валюте, выдача новых разрешений была ограничена. («Commerce», 15.III.1962, p. 459).

[141] Характерно в этой связи, что государственные расходы на развитие нефтяной промышленности уже увеличены на 870 млн. по сравнению с запланированными по третьему плану и достигли 2020 млн. рупий («Commerce», 16.XII.1961, p. 1117).

[142] «Commerce», 11.XI.1961, p. 893.

[143] «Commerce», 7.IV.1962, p. 595.

[144] «Commerce», 4.XI.1961, p. 859.

[145] «Commerce», 25.XI.1961, p. 992.

ширять мощности фабрик, которые в противном случае задушили бы мануфактуристов[146].

Насколько сложно и противоречиво (особенно по своим последствиям) государственное регулирование, отношение разных слоев буржуазии, насколько изощренна и изменчива конкурентная борьба, свидетельствует следующий факт. Текстильные магнаты всегда протестовали против даже ограниченной защиты ручного ткачества. Однако когда процесс его разложения (чему способствовал государственный протекционизм) привел к значительному росту числа мелких предприятий, на которых были установлены станки, работающие на механической энергии, монополисты зароптали. Глава известной компании «Дели клос энд дженерал миллз» Лала Бхарат Рам заявил, что, кроме зарегистрированных станков, имеется примерно еще $^2/_3$ такого же количества незарегистрированных. Он пытался повернуть ненавистный фабрикантам ограниченный протекционизм против мелких текстильных капиталистов[147].

«Смешанная» экономика и госкапитализм в настоящее время продолжают обслуживать интересы всей национальной буржуазии, хотя далеко не в одинаковой степени. Крупный бизнес преуспел больше, но другие слои не пассивны (хотя и разрознены пока) и также тянут в свою сторону. Нынешнюю функцию госкапитализма как «примирителя» разных видов капиталистического хозяйствования и групп буржуазии выполнять все труднее, ибо эти расхождения не исчезают, а возрастают. Яснее, осязаемее становится и проявление тенденций ко второму пути капиталистического развития.

Приведем из всего многообразия текущей экономической и общественной жизни несколько показателей этого сложного явления. Экономическая необходимость заставляет увеличивать объемы пятилетних планов, что все острее ставит проблему их финансирования. Крупный бизнес старается находить средства, привлекая иностранный капитал, но многие видные экономисты и общественные деятели считают, что это не выход из положения. На семинаре планового подкомитета Национального конгресса в Утакамунде при обсуждении основ третьего пятилетнего плана известный экономист В. К. Р. В. Рао в своем докладе подчеркнул важность даль-

---

[146] «Commerce», 7.X.1961, p. 678.

[147] «Политика правительства, — лил слезы этот «делец», — призвана была защищать ручное ткачество, ограничивая установку новых станков на фабриках и сохраняя за ним право выпуска определенных сортов тканей. Практика последних нескольких лет показала, однако, что эта политика, вместо того чтобы помочь ручному ткачеству, способствовала возникновению проблемы механических станков, тревожащей и ручное ткачество и фабрики» («Commerce», 11.XI.1961, p. 819).

нейшего расширения госсектора за счет сферы крупного предпринимательства[148] и уже сейчас предложил усилить государственную торговлю, что даст за пятилетие 5 млрд. — 7 млрд. рупий. Он настойчиво проводил мысль о повышении доходности государственных предприятий и показал порочность для госсектора теории «ни прибыли — ни убытка»[149].

С. Н. Мисра, известный конгрессист, высказался за увеличение доли государственного участия во внешней торговле, что, по его подсчетам, даст 3 млрд. рупий прибыли за пятилетие[150]. Б. Н. Гангули, видный индийский экономист, предложил расширить государственное и кооперативное предпринимательство и искать конкретные формы кооперирования деятельности мелких и средних частных предприятий с крупными государственными заводами[151].

«Социалистический форум», созданный в декабре 1957 г. и объединяющий часть левонастроенных конгрессистов, в специальном докладе о принципах разработки третьего плана, выдвинул задачу увеличения сферы государственной торговли (внешней и внутренней) и контроля за частным предпринимательством в области производства[152].

Следовательно, расширение госсектора должно увеличить и укрепить его финансовую базу, а это в свою очередь даст возможность принимать меры к новому его росту и развитию промышленности[153]. Некоторые ответственные официальные лица прямо связывают развитие госсектора с ростом кооперирования, прежде всего в деревне. Так, Г. Л. Нанда, союзный министр планирования, труда и занятости, подчеркивал: «Удельный вес государственного сектора будет неуклонно повышаться, так что его роль в будущем станет стратегически еще более важной. В наших планах подчеркивается также значение расширяющегося кооперативного сектора и создания

---

[148] «Congress planning sub-committee», Ooty seminar. May 30—June 5, 1959. Papers discussed, New Delhi, 1959, pp. 21, 33—34.

[149] Ibid., pp. 171—177.

[150] Ibid., pp. 149—150.

[151] Ibid., pp. 193—194.

[152] «Approach to the third five year plan. Some basic considerations. A discussion paper. Congress socialist forum», New Delhi, [s. a.], pp. 9—10.

[153] Так, президент комитета Национального конгресса штата Раджастхан М. Д. Матхур заявил корреспонденту еженедельника «Социалист конгрессмен»: «Руководители Раджастхана желают быстрейшей индустриализации штата, они все стоят за госсектор. Мы, однако, сожалеем, что центральные власти не придают значения основанию некоторых предприятий в штате и созданию госсектора в нем, несмотря на настойчивые попытки руководства штата добиться этого. Сейчас самое важное для прогресса штата — индустриализация, и, когда все наши усилия основать предприятия в госсекторе потерпели неудачу, мы, естественно, должны были обратиться к частному сектору, использовали его ресурсы и таким образом предоставили работу населению нашего штата» («Socialist congressman», I.VIII.1961, p. 8).

наилучших возможностей для действий мелкого и среднего предпринимательства и поощрения деятельности новых предпринимателей в разных отраслях промышленности»[154].

Расхождение интересов отдельных слоев буржуазии сейчас более заметно не в центре, а на уровне штата. В этой связи интересны некоторые события, происходящие в Махараштре.

Обострение противоречий между разными видами предпринимательства заставляет не только крупную, но и мелкую и среднюю буржуазию пытаться использовать оружие государственного регулирования и госкапитализма лишь в своих интересах. Показательна критика главы ведущего банка Махараштры («Бэнк оф Махараштра») В. П. Варде, выражающего интересы среднего слоя местных банкиров. Он нападал на эгоистические действия крупных банков, не думающих «о широких перспективах и нуждах национальной экономики в целом и индийской банковской системы в частности»[155]. Он обрушился на центральные власти и Резервный банк за то, что своей пассивностью они способствуют этому. Варде по сути дела требует такого государственного регулирования, которое обуздало бы засилье крупнейших банков.

Важно отметить, что как противоречия между различными группами национальной буржуазии, связанными с неодинаковыми типами хозяйственной деятельности, так и конкурентная борьба в целом все чаще выливаются в столкновения различных национальных, общинных и иных группировок буржуазии. Секретарь маратхской торговой палаты А. Бхат, выступая перед членами Всеиндийской организации промышленников, весьма четко показал это.

«В настоящее время, — сказал он, — финансисты, прежде всего из Бомбея, проникают в провинциальные районы и основывают там крупные и средние предприятия. Подобное положение на мой взгляд, в перспективе создает неблагоприятные настроения среди населения указанных местностей... Для того чтобы избежать этого и вызвать доверие населения, следует создать такие условия, которые способствовали бы основанию предприятий местными предпринимателями... Региональное неравенство порождает региональные противоречия»[156]. В данном случае мелкая и средняя национальная буржуазия Махараштры выступает против крупных дельцов (обычно гуджаратцев) Бомбея.

В последние годы противоречия между растущей маратхской буржуазией, преимущественно мелкой и средней (хотя появились уже и отдельные крупные капиталисты, например

---

[154] «Socialist congressman», 15.V.1961, p. 4.
[155] «Commerce», 7.IV.1962, p. 620.
[156] «Industrial India», 1957, № 9, p. 37.

Кирлоскар), и крупной, главным образом немаратхской, все больше развертываются вокруг госсектора и оценки его роли. В конце 1961 г. министр финансов Махараштры публично заявил, что в нынешней обстановке (говорят, что банкиры недостаточно помогли размещению займов властей штата) может возникнуть необходимость в национализации банков[157].

Власти Махараштры провели некоторые мероприятия, в какой-то мере ущемившие интересы крупного капитала. Принятый в апреле 1961 г. закон о максимуме земельных владений[158], действие которого было распространено затем на плантации, в частности плантации сахарного тростника, вызвал возмущение монополистов[159].

В начале 1962 г. муниципалитет Бомбея принял решение о том, чтобы страхование от пожара зданий, сооруженных на земле, арендуемой у городских властей, производилось бы «Индиан иншурэнс компаниз пул». В этом объединении, созданном по соглашению страховых компаний для страхования государственного предпринимательства, 75% операций резервируется за группой «Ориентл», контролируемой государством, и 25% — за частными компаниями. За решением муниципалитета последовали протесты частных страховых обществ, подчиненных монополиям[160].

Таким образом, власти штата проводят некоторые меры (в том числе и укрепление госсектора штата), ущемляющие (пускай и не сильно) интересы немаратхской крупной буржуазии. Деятельность буржуазии самой Махараштры поощряется. В марте главный министр заявил, что власти намерены основывать промышленные предприятия в сотрудничестве с частным капиталом и что надо создать «объединенный», или «национальный», сектор с участием государства и частного капитала[161]. Поощряется кооперативное движение, в том числе и в промышленности[162].

---

[157] «Commerce», 11.XI.1961, p. 904.

[158] «Reserve bank of India bulletin», May 1961, pp. 721—724.

[159] «Коммерс» обрушился с резкой критикой на главного министра штата и на ряд членов центрального правительства: «Разве кто-нибудь мог ожидать, что Я. Б. Чаван и его коллеги по правительственному кабинету национализируют сахарные плантации в Махараштре вопреки просьбам Плановой комиссии и министров центра об исключении плантации из сферы действия закона? И все же теперь национализация сахарных плантаций — свершившийся факт» («Commerce», 13.I.1962, p. 55).

[160] Журнал «Коммерс» опять грудью встал на защиту крупного бизнеса и разразился специальной статьей, в которой допустил, в частности, такое высказывание: «Весьма знаменательно, что подобный шаг был предпринят городским муниципалитетом, который контролируется Национальным конгрессом, а не коммунистической партией» («Commerce», 10.II.1962, p. 243).

[161] «Industrial India», March 1962, p. 13.

[162] «Socialist congressman», 1.VII.1961, pp. 16—17.

Напомним, что представители крупного бизнеса, как правило, выступают против кооперирования, особенно в сфере производства [163].

Второй путь развития капитализма связан с последовательным проведением буржуазно-демократических преобразований во всех областях экономической и общественной жизни, что требует дальнейшего роста госкапитализма и одновременно открывает путь для более широкого и полного развития мелкого и среднего предпринимательства. Но решимость бороться за этот путь, возможная «глубина» продвижения по нему и осознание своих особых интересов очень неодинаковы у отдельных групп некрупной национальной буржуазии.

Несравнимо более сплоченная и организованная во всеиндийском масштабе крупная буржуазия делает все, чтобы не допустить консолидации других слоев национальной буржуазии. Более того, стремление предпринимателей различных районов к укреплению госсектора на уровне штата она пытается использовать для ослабления госсектора центра[164].

Но радикализм и демократизм основной части индийской интеллигенции, мелкой буржуазии и отдельных групп национальной буржуазии (преимущественно низшей и средней) значителен и очень важен в современной жизни индийского общества. Второй путь развития капитализма, требующий проведения ряда демократических преобразований, имеет множество сторонников, прежде всего среди мелкой буржуазии, хотя разношерстность взглядов, а иногда и противоречивость их велика.

Специфическая двойственность низших и средних слоев национальной буржуазии (в смысле противоречий и связей с

---

[163] Показательна в этом отношении реакция «Коммерс» на стремление расширить кооперативное движение: «Мы сомневаемся в том, что сахароделательные кооперативы так же высокоэффективны, как акционерные компании. Кроме того, существует большой риск, что эти кооперативы превратятся в какую-либо форму государственного капитализма. Есть также опасность перерождения кооперативного земледелия в коллективное, что прокладывает путь для распространения коммунизма» («Commerce», 2.VIII.1958, p. 174). Таким образом, для борьбы с определенной формой госкапитализма журнал прибегает к избитому жупелу антикоммунизма.

[164] «Коммерс», например, выступил в поддержку требований межштатной конференции по углю и заявил, что «государственный сектор не является монополией центра». Далее журнал добавлял: «Было бы желательно, насколько это возможно, децентрализовать права и обязанности государственного сектора в производстве и сбыте угля и распределить их между властями штатов». Подобная перспектива для крупного капитала более заманчива, чем существование монолитной организации вроде государственной «Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн» («Commerce», 3.II.1962, p 189).

крупным капиталом) создает для монополий возможность раскалывать (по тем или иным конкретным проблемам) эти слои буржуазии и перетягивать на свою сторону отдельные ее группы на более или менее продолжительное время. Но это не устраняет разногласий, а отодвигает и делает более острым их разрешение в будущем.

Следовательно, в стране, где еще не решена такая общенациональная задача, как построение самостоятельной, развитой, многоотраслевой экономики, особенности развития капитализма вызывают к жизни такие объективные процессы, которые все резче ставят проблему выбора двух путей его дальнейшей эволюции. Специфика этой дилеммы велика; в капиталистических государствах Запада ее не было.

Весь сложный узел особенностей развития капитализма в колониальной и независимой Индии: большие массивы мелкотоварного уклада, незавершенность процесса первоначального накопления капитала (особенно в деревне), наличие трех типов капиталистического предпринимательства и их одновременный, хотя и неравномерный, рост и ряд других причин — все это сказалось в своеобразной комбинации развития капитализма вширь и вглубь и обусловливает специфичность проблемы двух путей дальнейшей его эволюции и борьбы между ними.

Сейчас эта далеко еще не разгоревшаяся в полную силу борьба приводит к своеобразному среднему пути — компромиссу первого и второго (хотя и по-разному выгодному отдельным слоям буржуазии). Возможность и реализация компромисса определяется сосредоточением государственной власти в руках всей национальной буржуазии, проведением соответствующей экономической политики и регулирующими функциями госкапитализма. Но сама механика развития капитализма в экономических и политических условиях Индии делает невозможным долгое поддержание компромиссного пути.

Отметим только один из аспектов экономической стороны проблемы. Рост капитализма вширь, что является неизбежным процессом в силу колоссальной незавершенности капиталистической перестройки экономики, не может быстро и всесторонне осуществляться без острой борьбы против монополистических форм развития капитализма вглубь. Если в колониальный период развитие индийского капитализма требовало ниспровержения (или ограничения) высших форм капитализма, представленных иностранными монополиями, то сейчас *главная* специфика его эволюции — в том, что его всесторонний рост все больше требует серьезного ограничения высших форм частного предпринимательства, представ-

ленных не только иностранными монополиями, но и усиливающим сотрудничество с ними местным монополистическим капиталом. Это означает неизбежное обострение разногласий внутри национальной буржуазии.

Диалектика развития капитализма ведет к тому, что его «высшие побеги» должны быть сняты (ибо они появились «преждевременно» из-за особенностей его эволюции, когда весь капитализм для них еще полностью не созрел) в интересах его дальнейшего и полного развития. Важным инструментом этого в сфере экономики станет госсектор. В таком решении заинтересованы преимущественно низшие и средние слои национальной буржуазии, и это означает движение по второму пути, победа которого, однако, будет возможна лишь в результате поддержки со стороны основной части населения страны, трудового народа, еще более заинтересованного в таком исходе. Когда и как это произойдет, покажет только будущее.

Общественная и классовая борьба в современной Индии уже породила достаточно стройное идеологическое обоснование и дала теоретические разработки тех мер, которые связаны со вторым путем развития капитализма. Приведем лишь одну, но зато интересную программу социально-экономических мероприятий, выдвинутую крупнейшим индийским экономистом Д. Р. Гадгилом, главой Института политики и экономики им. Гокхале в Пуне, исторической столице Махараштры.

Д. Гадгил резко разграничивает две части частного сектора.

Первая, которую он называет истинным «частным предпринимательством», включает великое множество мелких хозяйств и предприятий во всех сферах экономики (по сути дела — это мелкотоварное и мелкокапиталистическое производство).

Вторая — «монополистический капитализм» — характеризуется тем, что ограниченное число компаний, действуя совместно, ощутимо контролируют рынок на свою продукцию. Сюда автор относит почти всю современную фабричную промышленность, современное банковское дело и страхование, почти всю внешнюю торговлю и значительную часть внутренней оптовой торговли[165].

Несмотря на относительно небольшой удельный вес «монополистического капитализма» (по числу предприятий и числу рабочих), он наиболее влиятелен «в политическом, экономическом и социальном отношении в современной Индии»[166].

---

[165] D. R. Gadgil, *Planning and economic policy in India*, pp. 7, 28—29.
[166] Ibid., p. 7.

Д. Гадгил говорит о концентрации экономической власти и ресурсов у горстки предпринимателей и отмечает особую роль, которую при этом играют управляющие агентства. На его взгляд, нельзя игнорировать тот факт, что в условиях Индии концентрация осуществляется ограниченным числом лиц, представляющих только некоторые территориальные (т. е. национальные) или коммуналистские (т. е. религиозно-общинные, кастовые и т. п.) группы[167], и что реальная власть принадлежит им[168].

Он считает необходимым подчеркнуть, что рост и сила этого слоя предпринимателей связаны также с различного рода правительственным регулированием и поддержкой со стороны государства [169], и критикует экономическую политику главным образом по двум взаимосвязанным пунктам: а) за то, что она не воспрепятствовала росту капиталообразования по линии крупного частного предпринимательства, и б) не предотвратила концентрацию богатства и экономической власти в его руках[170]. Автор точно подмечает, что «зависимость от иностранной помощи и привлечение иностранных инвестиций, по всей вероятности, увеличивают мощь крупного полумонополистического частного бизнеса»[171].

Объективно Д. Гадгил решительно выступает за второй путь развития капитализма и довольно отчетливо показывает, что движение по этому пути задевает интересы влиятельных слоев буржуазии, что их сопротивление необходимо преодолевать и что наметились разные тенденции и борьба между ними. В нынешних условиях сила крупного бизнеса непрочна, и он «свою власть еще не может осуществлять открыто»[172].

В стране, утверждает Д. Гадгил, большая тяга к уравнительным и социалистическим лозунгам, поэтому если и произойдет сдвиг вправо, он не может быть продолжительным. «Однако не исключен и определенный сдвиг влево, при котором крупный бизнес будет вынужден согласиться с таким регулированием, которое ликвидирует колоссальные торговые, особенно спекулятивные, прибыли. В то же время еще останется большое поле деятельности для частного производства,

---

[167] Ibid., p. 8. — «Представляется, — пишет он в другом месте, — что социальная история Индии вступает в новую фазу. Налицо значительный подрыв былой монополии представителей духовных, интеллектуальных и военных слоев населения. Сейчас политическая и экономическая власть концентрируется в руках избранных групп, происходящих из традиционных коммерческих общин» (ibid., p. 148).

[168] Ibid., p. 148.

[169] Ibid., pp. 28—29.

[170] Ibid., p. 12.

[171] Ibid., p. 79.

[172] Ibid., pp. 148—149.

мелкого и крупного. Подобное развитие наиболее соответствует интересам страны»[173].

Реализация подобных мер, признает он, потребует изменений в экономической политике и в структуре «смешанной» экономики. «Главными чертами «смешанной» экономики, при которой экономическое развитие планируется государством, должны были бы быть уменьшение риска (порождаемого частным предпринимательством) путем поддержания стабильности цен и здорового спроса на основную часть товаров, а также протекционизм и специальная помощь, предоставляемые в определенных случаях частному предпринимательству. Развитие последнего должно быть сбалансировано ограничением сфер его деятельности и введением соответствующего режима регулирования»[174].

Но поддержание стабильности цен, особенно на сельскохозяйственные продукты, возможно или в результате значительного вторжения государства в торговлю, или в результате ускоренного кооперирования. И то и другое серьезно затрагивает сильные позиции торговцев-ростовщиков, составляющих значительную часть буржуазии, и отразится и на крупном бизнесе, связанном с этими слоями[175]. По наблюдениям Д. Гадгила, между крупным бизнесом и «высшими официальными кругами в последние годы... устанавливаются тесные связи», что нужно преодолевать соответствующей координацией, упрощением и децентрализацией функций официальных учреждений[176].

В целом Д. Гадгил приходит к следующему заключению: «Представляется крайне необходимым расширить госсектор за счет той части частного сектора, которую сегодня занимают монополистические капиталисты (он относит сюда банки, страхование, внешнюю торговлю, внутреннюю торговлю некоторыми товарами широкого потребления, современную фабрично-заводскую промышленность. — *А. Л.*); если учесть, что провозглашенной целью является построение социализма, то такой рост госсектора — императив. С точки зрения длительной перспективы единственно реальное решение заключается в том, чтобы передать всю ныне занимаемую монополистическими капиталистами область государственному сектору»[177].

Планирование, по мнению Гадгила, призвано способствовать росту мелкой промышленности и содействовать кооперированию в городе и деревне. Современное машинное произ-

---

[173] Ibid., p. 140.
[174] Ibid.
[175] Ibid., p. 146.
[176] Ibid.
[177] Ibid., p. 29 (u 2).

водство должно развиваться в пределах госсектора[178]. Но в отдельных штатах властям надлежит стимулировать индустриализацию своего района преимущественно путем поощрения частной инициативы, оказывать особую поддержку кооперированию, а самим вступать в сферу промышленного производства в исключительных случаях[179].

Программа Д. Гадгила во многом совпадает с тем комплексом социально-экономических мероприятий, который призвано осуществлять государство национальной демократии.

И тут открывается основная перспектива второго пути развития капитализма — то, что он создает возможность мирного перехода на рельсы строительства социалистического общества. Однако реализация этой возможности требует ряда условий, не отмеченных в данной книге Д. Гадгила.

В современной Индии тяготение широчайших масс народа к некапиталистическому пути настолько велико, что почти все мелкобуржуазные и буржуазные партии и организации выдвинули задачу построения социалистического общества, но каждая из них говорит о каком-то особом его образце[180]. Индийский национальный конгресс в январе 1955 г. в Авади принял известную резолюцию о построении «общества социалистического образца» в качестве цели партии. Многие свои решения руководство ее объясняет стремлением идти к этой цели.

Представители буржуазии более широкое и своеобразное развитие капитализма стали зачастую преподносить (в своих классовых интересах, конечно) как движение к социализму. В то же время заинтересованность почти всех основных классов индийского общества в построении крепкой национальной экономики создает объективную основу для искаженного внешнего отражения «смешанной» экономики и госкапитализма как надклассовых явлений, как формы борьбы за «общественное благо».

Естественно, что выдвигаемые буржуазными идеологами «социалистические» теории далеки от научного социализма и,

---

[178] Ibid., pp. 127, 152, 165, 174 и др. — Интересно сопоставить это высказывание с тем, что говорит по данному вопросу С. К. Айенгар: «Плановики жаждут почти немедленного рассредоточения экономической мощи и предпринимательства, но это крайне преждевременно. Мы испытываем сейчас и будем испытывать в будущем огромную потребность в таких промышленниках, как Дж. Н. Тата, М. Висвесварайя, Г. Д. Бирла, Тулсидас Килачанд и им подобные» (S. K. Iyengar, *A Decade of planned economy*..., p. 347).

[179] D. R. Gadgil, *Planning and economic policy in India*, p. 184.

[180] Дело дошло до того, что новый президент коммуналистической индуистской «Хинду махасабха» В. Дешпанде заявил, что его партия тоже за «социализм», но отличный как от марксизма, так и от «общества социалистического образца» Конгресса. («The Times of India», 30.V.1960, p. 7).

как правило, предназначены, помимо всего прочего (а иногда и главным образом), для борьбы с пролетарской идеологией. Забывать об этом не следует.

Но нельзя не видеть, что эти лозунги в какой-то мере отражают (и это пытаются использовать буржуазные идеологи) пока еще в значительной степени стихийное отрицание народом капитализма (часть его в Индии была прямо связана с колониализмом, против которого было направлено национально-освободительное движение, стоившее стране многих тяжелых жертв и лишений) и стремление к построению справедливого, бесклассового общества. Представители почти всех слоев национальной и мелкой буржуазии именно поэтому заговорили о различных вариантах «социализма». Это — отражение двойственной природы самой национальной буржуазии. Выдвижение «социалистических» лозунгов стало специфической (и классовой) формой проявления и тех антиимпериалистических, антифеодальных и иных демократических потенций, которые имеются у этих слоев (хотя и в разной степени)[181].

Крупная буржуазия первоначально попыталась максимально выхолостить демократическое содержание этого лозунга и поставить его на службу своим интересам. Так, Г. Бирла заявил: «Прошли те времена, когда человек мог испытывать гордость от обладания двумя-тремя десятками миллионов рупий». Мера могущества сейчас должна измеряться не этим, а степенью служения народу. Поэтому, заключил он, деловым людям «следует приветствовать общество социалистического образца как цель страны»[182]. Представители крупной буржуазии постарались дать и собственное толкование сути «общества социалистического образца». Б. Чиной, например, поставил знак равенства между социалистическим обществом и «смешанной» экономикой[183].

Но по мере дальнейших преобразований в сельском хозяйстве (начало установления максимума земельных владений) и некоторого усиления антимонополистической направленности этого лозунга[184] крупный бизнес явно отказывается от него и переключается на пропаганду «народного капитализма», благо его безвредность и полезность для монополий проверены на Западе. Следовательно, наметилась тенденция, свидетельствующая, что указанный лозунг поддерживается

---

[181] В то же время это и оригинальная форма кризиса буржуазной идеологии в условиях молодого государства, борющегося за достижение экономической независимости.

[182] «Indian finance», 1.III.1958, pp. 384, 513.

[183] «The Times of India», 27.V.1959, p. 8.

[184] Что, в частности, отчетливо отражается на страницах часто цитировавшегося выше журнала «Социалист конгрессмен».

уже не всей, а лишь некрупной национальной буржуазией, заинтересованной в определенном варианте второго пути развития капитализма.

Одновременно стремление к проведению таких реформ, как установление максимума доходов от предпринимательской деятельности в городах, вызывает у представителей монополий неприкрытую ярость[185]. Нападки на таких видных политических деятелей, как Дж. Неру, К. Д. Малавия и др., со стороны монополистов и их печатных изданий не прекращаются [186].

Монополисты быстро осознали, что «социалистические» программы потенциально отражают и антимонополистические настроения не только трудящихся масс, но и основной части некрупной национальной буржуазии, которая в своих интересах и под давлением народа может пойти на очень серьезное ограничение (и даже «снятие») высших форм капитализма для убыстрения его общего развития.

Широчайшие массы индийского общества с каждым годом проявляют возрастающую заинтересованность в реализации второго пути развития капитализма, предусматривающего радикальное завершение национально-демократических (или буржуазно-демократических) преобразований.

Сторонники второго пути, однако, разнородны в классовом отношении, что обусловливает не только союз, но и борьбу между ними по вопросам конечных целей, форм, методов и необходимых преобразований на этом пути. Представители некрупной национальной буржуазии хотели бы возглавить эту борьбу и остановиться на стадии более широкого развития капитализма. Трудящиеся классы, и в первую очередь пролетариат, выступают за максимальное проведение демократических преобразований и за реализацию открывающейся

---

[185] Характерно в этой связи, что они стали выступать против всяких ограничений частной собственности и в защиту крупного землевладения. «Сам принцип установления максимума земельного владения, — писал «Коммерс», — порочен. Но было бы еще большей глупостью повторять аналогичные мероприятия в городах... Нельзя забывать, что установление максимума земельного владения было менее опасным делом, ибо его влияние носило более ограниченный характер. Оно не нарушило климата для получения внешней помощи или для привлечения иностранных частных инвестиций по причине широко распространившегося, но ошибочного убеждения, бытующего в других странах, будто индийская деревня находилась под господством горстки помещиков-абсентеистов, живущих за счет изнурительного труда плохо оплачиваемых безземельных тружеников. Однако установление максимума дохода в городах будет оказывать очень серьезное и гораздо большее влияние на экономический рост страны и может даже открыть шлюзы для коммунистического потока» («Commerce», 13.I.1962, p. 55). Крупный капитал все чаще обращается к антикоммунистическим приемам пропаганды по мере того, как он теряет какие-либо иные аргументы в отстаивании своих эгоистических позиций.

[186] См. «Commerce», 13.I.1962, p. 55.

возможности для мирного перехода на некапиталистический путь развития.

Коммунистическая партия Индии поддерживает все мероприятия, направленные на достижение экономической независимости и содействующие росту демократии. «Мы, коммунисты, — говорилось в предвыборном манифесте 1961 г., — всегда полностью поддерживали каждый шаг правительства, направленный на укрепление национальной экономики. Мы всегда подчеркивали, что второй пятилетний план имел ряд позитивных черт — рост госсектора, сооружение трех металлургических заводов и машиностроительных предприятий, осуществление ряда ирригационных и энергетических проектов, налаживание выпуска товаров, которые раньше обычно ввозились из-за границы»[187].

Компартия считает: «На нынешнем этапе нашего экономического развития мелкие и средние предприятия призваны играть важную роль в удовлетворении спроса на потребительские товары, в ускорении темпов индустриализации и уменьшении разрыва в экономическом развитии отдельных районов»[188]. Компартия отмечает необходимость расширения и всемерного укрепления госсектора и его демократизации, проведение радикальных аграрных реформ. Она борется за ускорение темпов экономического развития и индустриализации в таких формах и такими методами, которые отвечают интересам трудящихся[189].

Необоримое стремление индийского народа к достижению экономической независимости, столкновение ряда возможных направлений дальнейшей социально-экономической эволюции страны — все это проявляется и происходит в обстановке борьбы между отмирающей мировой системой капитализма и все более крепнущей мировой социалистической системой. Внутренние и внешние факторы не изолированы друг от друга, а находятся в теснейшем взаимодействии. В частности, борьба двух путей развития капитализма в Индии своеобразно связана и переплетается с борьбой двух мировых систем.

Монополистические круги Запада для сохранения своих экономических позиций и их «модернизации» идут на все более широкое сотрудничество с индийским крупным капиталом, они пытаются не только удержать Индию в системе ка-

---

[187] «Election manifesto of the Communist Party of India». Supplement to «New age» (weekly), 22.X.1961, p. 2.

[188] Ibid., p. 6.

[189] См., например, доклад Аджоя Гхоша на VI съезде Коммунистической партии Индии в апреле 1961 г. (Аджой Гхош, *Статьи и речи*, М., 1962, стр. 276—277).

питализма, но и способствовать развитию капитализма внутри страны по первому пути. Более того, реализация последнего почти немыслима без серьезной «поддержки», оказываемой иностранными монополиями местному крупному капиталу (что не снимает противоречий между ними, но меняет их характер).

Значительная финансовая помощь Индии со стороны Запада[190] по своему объективному социальному содержанию содействует именно первому пути. Во внешней госмонополистической политике империалистических государств, с одной стороны, упор делается на поставку Индии потребительских товаров, на преимущественное подталкивание развития инфраструктуры и торможение создания завершенного цикла производства, с другой — в ней отчетливо видно и стремление препятствовать прогрессивным тенденциям и начинаниям внутри страны. Все нагляднее это проступает в отношении к госсектору: империалистическая «помощь» оказывается таким образом, чтобы сдерживать его расширение там, где это нежелательно (прежде всего сфера отраслей первого подразделения, установление государственной торговли важнейшими товарами), и подталкивать там, где им это выгодно (например, инфраструктура).

Империалисты Запада стремятся оказывать свою «помощь» так и такими путями, чтобы укреплялись позиции сотрудничающих с ними группировок имущих классов, в первую очередь крупной буржуазии, чтобы увеличивалось ее влияние на госсектор и вообще во всех сферах внутренней жизни.

Следовательно, дело не только в том, что империалисты тормозят рост производительных сил (что ныне возможно лишь через какое-то содействие их одностороннему развитию в молодых государствах), но и в том, что они добиваются нежелательной для народов эволюции социально-общественных (производственных) отношений. Ради этого они идут даже на строительство некоторых современных предприятий. Но цена этого — усиление сил внутренней реакции (или потенциально реакционных сил) и торможение прогрессивных тенденций роста. Именно здесь суть проблемы иностранной империалистической помощи.

Однако движение к новому необоримо, а мощь империализма слабеет. Это — знамение времени. В Индии империалисты уже не могут осуществлять названные задачи в одиночку. Они вынуждены прибегать к «коллективным усилиям»

---

[190] Так, США с июня 1951 по конец 1961 г. предоставили в разных видах и формах в общей сложности 19,6 млрд. рупий («Commerce», 24.III.1962, p. 500).

(«Клуб помощи»), совместно предпринимаемым крупнейшими капиталистическими державами (США, Англия, ФРГ, Франция и др.)[191].

Принципиально иной характер имеет экономическая помощь со стороны Советского Союза и других стран социалистического лагеря. Данная проблема требует особого исследования[192], здесь же надо подчеркнуть следующее. Основная часть советских займов идет на производственные нужды, на создание самостоятельной индустриальной базы, и в первую очередь на строительство предприятий по выпуску средств производства. Металлургический комбинат в Бхилаи, ставший символом индо-советской дружбы, уже работает на полную мощность, дает необходимый металл и экономит крупные валютные средства. Мощность комбината с помощью СССР расширяется еще больше и будет доведена до 2,5 млн. *т* стали в год.

СССР содействует созданию жизненно важных для Индии участков машиностроительной промышленности, таких, как крупнейший завод тяжелого оборудования (на 80 тыс. *т* готовой продукции в год) и завод горношахтного оборудования (на 45 тыс. *т* готовых изделий в год). Неоценима помощь Страны Советов в налаживании национальной нефтедобычи и нефтепереработки. Кроме того, Советский Союз помогает осуществлению десятков других индустриальных объектов (строительство электростанций, заводов по выпуску электрооборудования, точных приборов, фармацевтических изделий, стекла и т. д.). Помощь оказывается на самых льготных условиях и имеет всесторонний характер, способствуя индустриализации страны и росту индийских инженерно-технических кадров.

Принципиально важно и то, что помощь социалистического лагеря содействует индустриализации страны по линии госсектора, укрепляет его и объективно способствует развитию национально-прогрессивных тенденций в жизни индийского общества, связанных со вторым путем эволюции местного капитализма. Помощь стран социализма содействует быстрому преодолению экономической отсталости. «Мы всегда, — указывал Н. С. Хрущев, — помогаем и будем помогать народам, завоевавшим политическую независимость, достигнуть независимости и экономической. Главное — это экономическая

---

[191] Читателям, интересующимся проблемой иностранной помощи, можно рекомендовать следующие работы: В. И. Павлов, *Экономическая независимость Индии и американские кредиты* (М., 1960); коллективную монографию «Политика США в странах Южной Азии» (М., 1961) и др.

[192] По этому вопросу см. ст. М. Панкина в журн.: «Внешняя торговля», 1961, № 4; Л. Фитуни и В. Щетинин, *Проблемы помощи экономически слаборазвитым странам* (М., 1961) и др.

независимость, потому что только при таких условиях может быть прочно обеспечена независимость политическая»[193].

Таким образом, социально-экономическое развитие современной Индии протекает в сложных и противоречивых внутренних и внешних условиях, идет через борьбу разных тенденций, но в целом — это серьезный фактор дальнейшего обострения общего кризиса мировой капиталистической системы.

[193] «Правда», 19.II.1960.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Развитие капитализма в империалистических державах привело к расколу мира на две категории государств: метрополии и зависимые страны. Соответственно сложились и различные социально-экономические и политические условия и возникли неодинаковые основные противоречия во внутренней жизни общества.

Тугой узел неразрешимых противоречий (одно из них — появление и рост национального капитализма в порабощенных странах) был разрублен Великой Октябрьской социалистической революцией. Началась эра строительства нового общественного строя на нашей планете.

По мере углубления общего кризиса мировой капиталистической системы становились более отчетливыми и особенности развития капитализма в двух входящих в нее категориях стран и связанные с этим неодинаковые пути перехода к некапиталистическому развитию. На третьем этапе общего кризиса мирового капитализма налицо развал колониальной системы империализма. Десятки молодых государств добились независимости и начинают играть все большую роль в международной жизни.

Основное следствие особенностей развития капитализма в бывших колониальных или полуколониальных странах таково: господство иностранного монополистического капитала привело к созданию принципиально иного, чем на Западе, основного противоречия. Одновременно внутреннее общественное развитие, обусловленное, в частности, и особенностями развития местного капитализма, породило внутренние экономические и социальные предпосылки и возможности для перехода на некапиталистический путь, а внешняя обстановка позволяет реализовать их и закрепить.

На Западе гибель капитализма вызывается его перезрелостью, максимальным усилением основного противоречия: между выросшим общественным разделением труда и частным характером присвоения его результатов. В молодых не-

социалистических странах переход от капитализма к социализму также порождается и внутренними причинами (внешние возможности для него ясны), но иными; к этому ведет обострение другого основного противоречия: между старой (колониальной и полуколониальной) структурой народного хозяйства и объективной необходимостью (потребностью) в быстрейшем достижении экономической независимости. Обострение этого противоречия происходит в условиях различного уровня развития капитализма в этих странах, что объясняет, почему не степень его развития определяет внутренние причины схождения с капиталистического пути. Но особенности капитализма и его рост многое объясняют в движении этого противоречия и в путях его разрешения. Осуществление внутренней возможности перехода на некапиталистический путь развития пролегает через развитие местного капитализма, вызывающего борьбу двух путей его эволюции (условно их можно назвать консервативным и радикальным). Эта борьба, прямо связанная с отношением к иностранному капиталу, к аграрному вопросу, раскалывает всю нацию, в том числе и имущие классы, на два лагеря и создает реальную возможность мирного перехода на некапиталистический путь. Но ближайшая будущность этих стран определяется тем, какой тип капиталистической эволюции возобладает.

В первом случае верхушка местных имущих классов пытается направлять развитие капитализма по пути роста крупного предпринимательства, все глубже «увязает» в сотрудничестве с иностранными монополиями, отказывается от каких-либо радикальных аграрных реформ, способствует эволюционному (крайне продолжительному и мучительному для крестьянства) перерастанию крупных рентополучателей в капиталистических помещиков и выделению кулацкой прослойки в деревне. Возобладание такого пути сопровождается поворотом к реакции во всех областях общественной жизни. Именно по этому пути пошло, например, развитие капитализма в Турции с конца 30-х годов.

Второй путь предусматривает радикальное решение главных проблем текущего этапа общественно-экономического развития: вытеснение иностранных монополий, выкорчевывание феодальных пережитков и демократизацию общественной жизни. Реализация этого пути в экономической области пролегает через последовательное разрешение аграрного вопроса, всемерное укрепление госсектора (развитие капитализма вглубь идет преимущественно в его пределах) и его демократизацию. Есть много показателей того, что в некоторых государствах Западной Африки, Арабского Востока и Юго-Восточной Азии начинают возобладать различные разновидности этого пути.

Движение по второму пути ведет к серьезному расколу национальной буржуазии и усиливающемуся ограничению, а затем и экспроприации деловых интересов ее верхушки.

Антиимпериалистические и антифеодальные потенции у крупной буржуазии по мере развития капитализма в независимой стране угасают, а у других слоев национальной буржуазии они могут даже усиливаться (полнее реализоваться). Но последнее в немалой степени зависит от давления народа, от наличия и прочности союза рабочего класса и крестьянства.

Проблема двойственности национальной буржуазии приобретает новые аспекты, так как у отдельных ее слоев возникают существенные отличия этой двойственности. При продвижении по второму пути конечные цели части национальной буржуазии и трудящихся классов также неодинаковы, что, конечно, нельзя упускать из виду. При главенстве только национальной буржуазии (или ее части) все потенции второго пути не могут раскрыться.

«Широкие перспективы для народов слаборазвитых в экономическом отношении стран, — указывается в Программе КПСС, — открываются на путях образования и развития **государства национальной демократии.** Политическая основа государства национальной демократии — блок всех прогрессивных, патриотических сил, борющихся за полную национальную независимость, за широкую демократию, за доведение до конца антиимпериалистической, антифеодальной, демократической революции»[1].

В создании такого государства большую роль призван сыграть пролетариат, который «выступает за последовательное доведение до конца задач национальной, антиимпериалистической, демократической революции, против попыток реакционных сил затормозить дело социального прогресса»[2]. Важнейшей силой в жизни этих стран является союз рабочего класса и крестьянства — основа широкого национального фронта.

Государство национальной демократии — наилучшая форма наименее безболезненного и мирного разрыва (прерыва) капиталистического развития и перехода к некапиталистическому. Тогда уже исчезает проблема особенностей развития капитализма в этих странах и возникает новая проблема: особенностей становления и развития в них социалистического общества.

---

[1] «Программа Коммунистической партии Советского Союза», М., 1961, стр. 49.

[2] «Программные документы борьбы за мир, демократию и социализм», М., 1961, стр. 66.

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

Агарвала Р. 183, 197—201, 254
Айенгар С. К. 550, 566
Айенгар Х. А. 463, 510, 548
Акбар (падишах) 9
Анантхарамакришнан С. 404
Ахмад З. А. 490
Ачария С. П. 146, 332, 340, 440

Бабу Канту 13
Багла Р. П. 354
Бангур (семейство) 423
Банерджи П. 114, 151, 250
Банерджи П. Н. 356
Бансилал Нарайнлал 269
Бардер Джон Генри 356
Баркер Б. 452
Бастер А. 34, 155
Батман Х. Ф. 355
Батхеджа 129, 130, 245
Берман Д. 321
Бёрд М. 31
Бёрк 11, 15
Бирла (семейство) 343, 423, 428
Бирла Гханшиамдас 140, 297, 343, 358, 423, 426, 447, 512, 532, 566, 567
Бирла К. К. 335
Бирла Шривнарайн 342
Блэкет 35
Брайт 47
Бриггс Д. 17
Броча Шапур 80, 100
Бурдильон 36
Бхабха С. Х. 448
Бхандари К. 260
Бхат А. 559
Бхаттачария Бхабани 299
Бхаттачария П. С. 463
Бьюкенен Д. 122, 266

Вадиа Дж. А. 118
Вадиа П. 234
Варде В. П. 559
Ваттал П. К. 175
Венкатасуббиах Х. 262, 414
Висвесварайя М. 159, 177, 208, 566
Вуд Чарлз 30

Гадгил Д. Р. 309, 528, 539, 563—566
Гадгил Н. В. 319
Гангули Б. Н. 558
Ганди М. К. 103, 256, 257, 286
Ганди М. П. 252, 254, 255, 269
Гастингс (лорд) 24
Гастингс Уоррен 13, 24
Гладстон Алберт Чарлз 355
Гладстон Стефан Даниел 355
Гладстон Томас Стюард 355
Гобгауз 31
Говард Г. Ф. 56
Гокхале Г. К. 5, 65, 78
Гольдберг Н. М. 4
Гоэнка (семейство) 285, 324, 423, 428
Гоэнка Бадридас 334
Грив Алан К. 356
Гривс Д. Р. 108
Гупта П. 324
Гхатате (семейство) 209
Гхатате Гопалрао 209
Гхош Аджой 569
Гхош Бимал 112, 150, 237, 239
Гхош К. Ч. 298, 322
Гэлбрайт Дж. 451
Гэскелл Дж. С. 160
Гэтфилд Ч. Р. 355

Давар К. Н. 68
Давар Сахраб 228
Дага (семейство) 213
да Гама Васко 7
Дайкс 36
Далал Ардрешир 305
Далмия (семейство) 343

Далмия Рам Кришна 269, 343
Данге 545
Дас Банкат 24
Дас Д. 325
Дас Н. 115, 120, 122, 138, 141, 144
Датт Пальм 57, 305, 358
Датт Ромеш Чандра 3, 5, 14, 26, 42, 51
Дей С. К. 487
Дешпанде В. 566
Джайн (семейство) 343, 428
Джайн Ш. П. 405, 544, 553
Джайпурия (семейство) 324
Джайпурия Б. П. 335
Джайпурия Мангтурам 269
Джайпурия С. 334
Джалан Бансидхар 269
Джахангир Х. 80
Джесвантраи Лал 269
Джиджибхой (семейство) 284
Джиджибхой Джамшед 69, 211
Джоши Дж. 234
Джоши Н. 422
Джханджханвала 269
Диватия М. 304
Дигби У. 66
Диншау К. Д. 357
Диншау Ф. 273

Каджи А. М. 228
Кансар Т. Д. 426
Карримбхой Ф. 80
Кей 265
Кейнс М. 156
Керзон 73
Кикабхой 357
Килачанд 426
Килачанд Тулсидас 566
Киндерслей Роберт 140
Клайв 14
Кларейбет А. Ф. 355
Кларк Колвин 260
Ковасджи Дж. 425
Корнуолис 13, 16
Коттон Дж. 108
Краммонд Эдвард 56
Кригг Джеймс 276
Кришнамачари Т. Т. 390, 512, 523, 524
Кулкарни К. 165, 248
Кхайтан Д. 269
Кхамбата К. 168, 176, 177
Кхетри Р. С. С. Б. 335
Кэмпбелл Д. 36
Кэтто Томас 145

Лалбхой Кастурбхой 358, 385
Лалл Х. А. 278
Ленин В. И. 3, 4, 44, 55, 59, 104, 107, 121, 137, 153, 158, 179, 242, 244, 290, 455
Ли-Смит 66
Лойд Д. Б. 355
Локанатхан П. 107, 120, 121, 122, 133, 142, 146, 215, 230, 413
Лоуренс Петик 362

Мадан Г. 532
Мадансинг Тхакур 335
Маджидхиа (семейство) 285
Маджидхиа К. С. 251
Майер А. С. 315
Максуэлл Хью 110
Малавия К. Д. 474, 568
Мамория С. 427
Маркс К. 3, 7, 11, 14, 15, 18, 20, 22, 28, 33, 35, 39, 42, 48, 180, 206, 207, 210, 211, 282, 290
Мартин Т. А. 108
Мартин Томас Лесли 356
Мартин Х. 108
Масани М. 549
Матхур М. Д. 558
Маунтбэттен 363
Махмуд С. 270
Махтаб Удай Чанд 356
Мерджи Виккаджи 21
Мерджи Пестонджи 21
Мехта Гирдхарилал 278, 356, 449 547, 553, 554
Мехта М. М. 186, 265, 422, 441
Мехта Хоми 301, 303
Мехта Чунилал 357
Милн Г. Т. 357
Милн Д. Л. 355
Мисра С. Н. 558
Моди Хоми 323
Морелэнд В. 62
Мохта (семейство) 216
Мохта Гопалдас 216
Мудалиар А. Р. 519
Мукерджи (семейство) 356
Мукерджи Бирен 356, 415
Мукерджи Раджендра Кумар 6
Мукерджи Раджендра Нат 108
Мульки М. 225, 227, 266
Мундхра 467, 545, 546, 547
Мунро Томас 9
Муранджан С. К. 322

Нанда Г. Л. 558
Наороджи Дадабхой 5, 40, 41
Нарсу А. 422
Неру Джавахарлал 429, 458, 493, 497, 527, 549, 568
Нигам Р. 392, 406, 412, 415, 422, 459, 493, 500, 501
Нопани Рамешварлал 269

Ноэл-Патон В. Ф. 357
Ноэл-Тод Д. 517

Оклэнд 54

Павлович М. П. 4
Пал Б. Ч. 78
Пал Н. 242
Палмер Уильям 24
Панандикар С. 103
Пандит Я. С. 56, 57
Пант Г. 270
Патель Б. 464
Патериа Г. П. 209
Патерсон Эдвард А. 356
Пейш Джордж 56, 57
Пирс А. 68
Пломер 12
Поддар (семейство) 423
Поддар А. 334
Поддар Р. Н. 335
Поддар Хануман Прасад 356
Почкханавала С. 82, 165, 240
Прасад Б. С. 245
Прасад Бэнарэси 269

Рам Лала Бхарат 557
Рам Шри 417
Раманадхам В. В. 460
Рамболд У. 24
Ранаде М. Г. 5
Рангнекар Д. К. 373, 432
Рао Р. В. 140, 297, 557
Рассел 24
Ратнагар С. М. 116, 117, 220, 226
Рахимтулла Ибрагим 49
Рейснер И. М. 4
Рейснер Л. И. 202
Робертсон В. 31
Родс Кэмпбелл 133
Рой А. 389
Рой Б. 507
Рой Б. Синг 532
Рочестер Анна 145
Руйя (семейство) 331, 422
Руйя М. 534

Саклатвала (семейство) 342
Саклатвала Наороджи 342
Самант Д. 225, 227, 266
Сассуны (семейство) 220
Сассун Д. 80
Сассун Е. Д. 353
Сеймур Денби 25
Сен Б. 314
Синг Гунга Говинд 13
Сингхания (семейство) 333, 422
Сингхания Падампат 306, 335, 358, 551
Ситарамайя П. 167
Смит Адам 23
Созеби Х. 24
Сондхи Дург Дас 129, 130
Стиннес Гуго 134
Сундарам Ланка 549

Тата (семейство) 284, 323, 342, 423
Тата Джамшед Н. 69, 71, 566
Тата Джахангир Р. Д. 342, 358, 415, 513
Тата Дораб 80
Томас А. В. 353
Томасон 31
Томпсон Дж. 31
Торнер М. 157
Тоуненд Г. Л. 355
Триведи Х. 304
Тхакерси В. 74, 78
Тхакурдас Пуршотамдас 278, 357
Тхапар (семейство) 423
Тхапар Карамчанд 269, 277, 553.

Уолш К. В. 108

Фрэзер Л. 73

Хаджи С. Н. 546
Хазари Р. К. 418
Харрис 277
Хирачанд Вальчанд 246, 247, 250, 254, 323
Хирачанд Лалчанд 451
Ходж 129, 245
Хрущев Н. С. 571

Чаван Я. Б. 560
Чагла 546
Чанд Гьян 541
Чандра П. 139
Чаттерджи С. 353
Чаттертон А. 97
Чаудхури Н. 392, 412, 415
Челмсфорд 99
Чинария Х. С. 428
Чиной Б. Р. 140, 532, 544, 546, 567
Чхоталал 72

Шарма Б. Н. 155
Шастри Л. Б. 429
Шах К. 168, 176, 177
Шах М. 527, 534
Шервани Ф. А. 269
Шиной Б. 514
Ширрас Финдлей 140
Шривастава Х. 185
Шрофф К. Р. 425
Шустер Джордж 358

Энгельс Ф. 3
Энсти Вера 6, 124, 136, 229

Юл Дэвид 119, 222

УКАЗАТЕЛЬ ФИРМ И ДРУГИХ ДЕЛОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

«А. Б. Джордж энд компани» 337
«А. В. Томас энд компани» 337
«Агарвал энд компани» 354
«Агра бэнк» 154
«Агра энд юнайтед сёрвисис бэнк» 32
«Адамджи» 222
«Алкали энд кемикл корпорейшн» 388
«Аллахабад бэнк» 157, 239, 399
«Аллен Берри энд компани» 343, 354
«Алюминиум корпорейшн оф Индиа» 332
«Амалгамейтид коулфилдз» 134
«Амрит Лал Оджха» 338
«Амритсар бэнк» 231
«Андхра бэнк» 167
«Андхра вэли пауэр» 229
«Андхра инджиниринг» 338
«Арайан плантерз эйдженси» 353
Арджунджи Натхаджи (банкирский дом) 9
«Аппэр Ганджес шугар миллз» 320
«Ассам ойл компани» 475
«Ассам ти компани» 54
«Ассам ти» 353
«Ассам франтиер ти компани» 134
«Ассосиэйтид симент компаниз оф Индиа» 273, 320, 335, 357, 416, 452, 513
«Атлас Фёртилайзерз» 134
Атмарам Бхукхан (банкирский дом) 9
«Ахмадабад илектрисити» 357
«Ахмадабад эдванс миллз» 71
«Ашока хотелз» 496, 502

Багла (группа) 343
«Бадла Бета ти компани» 134
«Бакша Дуарс ти компани» 134
«Балмер, Лоури энд компани» 109, 132, 348, 355
Бангур (группа) 447
«Баракпур илектрик саплай компани» 125
Баринг (финансовая группа) 114
«Басра коул компани» 125
«Батгейт энд компани» 357
Батя (фирма) 196
«Бегг, Дэнлоп энд компани» 113, 132, 138, 350, 357
«Бегг, Сазерлэнд энд компани» 132, 144, 250, 252, 350, 357
«Бенгал айрн энд стил компани» 108
«Бенгал коул компани» 53
«Бенгал милл энд компани» 109
«Бенгал Нагпур котн миллз» 134
«Бенгал сентрал бэнк» 237
«Беннетт, Колмэн энд компани» 428
«Берар бэнк» 233
«Берри энд компани» 138, 357
«Бёрд Хейлджерс энд компани» 348
«Бёрд энд компани» 132, 136, 138, 267, 353, 441, 447, 496
«Бёрн энд компани» 357
«Бинни энд компани» 182
Бирла (фирма, группа, концерн), 127, 222, 251, 277, 320, 323, 331, 334, 340, 342, 345, 359, 360, 409, 412, 416—420, 427, 429, 513
«Бирла браззрз» 336, 342, 359, 409
«Бирла джут мэнюфэкчуринг компани» 416
«Бирма ойл» 475
«Бихарилал Рамчаран» 336

«Б. Н. Элиас энд компани» 349
«Болани орс» 496, 502
«Бомбей илектрик саплай энд трэмуэй компани» 229, 230
«Бомбей лайф» 325
«Бомбей миллоунерз ассосиэйшн» 265
«Бомбей мьючуэл» 325
«Бомбей Саборбан илектрик саплай» 357
«Борнео джут компани» 109
«Борнео компани» 109
Ботани (ростовщический дом) 209
«Бритиш Индиа корпорейшн» 230, 349, 357
«Бритиш фёртилайзерз» 134
Бути (ростовщический дом) 209
«Бхадани бразэрз» 337
«Бхарат бэнк» 323, 343, 354
«Бхарат илектроникс» 492, 502
«Бхарат индастриэл бэнк» 423
«Бхарат иншурэнс компани» 325, 343
«Бхарат колиериз» 343
«Бхарат файэр дженерал иншурэнс» 343
«Бхованипур бэнкинг корпорейшн» 237
«Бэнк оф Барода» 239, 399, 414 423, 424
«Бэнк оф Джайпур», 333, 335
«Бэнк оф Инглэнд» 170
«Бэнк оф Индиа» 81, 239, 399, 423—426, 458
«Бэнк оф Конкан» 423
«Бэнк оф Майсур» 81
«Бэнк оф Махараштра» 82, 423, 424, 559
«Бэнк оф Нагпур» 423
«Бэнк оф Тайван» 156
«Бэнк оф Уэстерн Индиа» 33

«Вальчанд Хирачанд», см. также Хирачанд 277, 340, 366
«Вальчанднагар индастриз» 418
«В. Г. Брэди энд компани» 132, 350
«Велимада ти компани оф Силон» 134
«Вестминстер бэнк» 157
«Виктория миллз» 221

«Гангадхар Байджнатх» 417
Ганпат Рао Панде (ростовщический дом) 209
Гарвей (группа) 123
«Гаррисон энд Кроссфилд» 350
«Гвалиур симент» 272
«Г. В. Лоу энд компани» 132, 138, 336
«Г. Датт энд санз» 338
«Гладстон Лайял энд компани» 350
«Гленджж» 355
«Гован бразэрз» 336, 343
«Гонконг бэнк» 154
«Гонконг энд Шанхай бэнкинг корпорейшн» 169
Гоэнка (группа) 324, 343
«Гоэнка энд компани» 334, 336
«Гривс, Коттон энд компани» 108, 109, 115
«Гриндлэй энд компани» 157
«Грэйт Индиан пининсулар рейлуэй компани» 47
«Грэйт Индиан рейлуэй компани» 47
«Грэйт истерн лайф эшурэнс компани» 134
Гупта (группа) 343
Гхатате (ростовщический дом) 209

«Давенпорт энд компани» 132, 349
«Дайарам Поддар» 222
Далмия (фирма, группа, концерн) 251, 273, 277, 334, 340, 343, 354, 429
«Далмия Бхарат» 515
Далмия — Джайн (группа, концерн) 273, 323, 336, 343, 354, 421, 422
«Далмия — Джайн эйруэйз» 354
«Далмия, Джайн энд компани» 273, 274
«Далмия симент индастри» 273, 343
«Дамодар вэли корпорейшн» 493, 513
«Дасс бразэрз» 338
«Дели бэнкинг корпорейшн» 32
«Дели клос энд дженерал миллз» 417, 557
«Дена бэнк» 424, 425
«Депозит иншурэнс корпорейшн» 468
«Дёйче азиатише банк» 156
«Джагат сетх» 9, 209
«Джагтилал камлапат» (группа Сингхания) 284, 332, 421
«Джагтилал Камлапат индастриз» 332, 336
«Д. К. айрн энд стил» 332
«Д. К. гэз плант М. Ф. Г.» 332
«Д. К. джининг фэктори» 332
«Д. К. джининг фэктори энд ойл миллз» 332
«Д. К. джут миллз» 332
«Д. К. инвестмент траст» 333
«Д. К. кемиклз» 388
«Д. К. коммёршл корпорейшн» 333

«Д. К. котн джининг фэктори» 332
«Д. К. котн мэнюфэкчерз» 332
«Д. К. котн спиннинг энд уивинг» 332
«Д. К. стил компани» 512
«Д. К. фуд продактс» 333
«Д. К. хоузери фэктори» 332
«Джайанти шипинг компани» 552
Джайн (группа) 387, 427
«Джайпур удъёг» 515
Джайпурия (группа) 343
«Джайпурия браздрз» 336
«Джалан индастриз» 336
«Джалпайгури ти компани» 134
«Джамалпур рейлуэй уоркшоп» 203
«Джапла симент уоркс» 204
«Джардайн, Гендерсон энд компани» 324, 349, 356, 357, 441
«Джардайн, Скиннер энд компани» 113, 132, 136, 138, 353, 356, 357
Джатиа (группа) 423
«Джеймс Финдлей энд компани» 132, 349, 353
«Джеймс Уоррен энд компани» 348
«Дженерал» (страховая компания) 324, 325
«Дженерал эксидент файэр энд лайф эшурэнс корпорейшн» 134
«Джессон» 355, 458
«Джилландерс, Эрбэтнот энд компани» 113, 132, 134, 324, 345, 348, 355, 356
«Джон Тейлор энд компани» 350
«Джордж Гендерсон энд компани» 113, 132, 136, 356
«Дж. П. Шривастава энд санз» 338
«Дима ти компани» 134
«Д. С. М. кемиклз уоркс» 388
«Дункан браздрз энд компани» 132, 348, 441
«Дхрангадхра кемиклз» 387, 388, 389
«Дэвид миллз компани» 226
«Дэнлоп рабер» 355

«Е. Д. Миллз» 226
«Е. Д. Сассун энд компани» 156, 354
«Е. Д. Сассун юнайтид миллз» 226
«Е. Карримбхой энд санз» 224

«Игл стар иншурэнс компани» 134
«Империэл бэнк оф Индиа» (Имперский банк) 114, 149, 152, 153, 163, 165, 166, 167, 170, 233, 239, 323, 324, 400, 457, 463, 465
«Империэл кемикл индастриз» 350 355, 360, 452
«Инвестмент корпорейшн оф Индиа» 514
«Индастриз Энтерпрайз» 336
«Индастриэл кредит энд инвестмент корпорейшн оф Индиа» 449—451
«Индастриэл траст фонд» 261, 339
«Индастриэл файнэнс» 230
«Индастриэл файнэнс корпорейшн оф Индиа» 451, 468, 469, 482, 483, 485, 493
«Индиа стимшип компани» 519
«Индиа юнайтид миллз» 354, 421
«Индиан айрн энд стил компани» 120, 415, 451, 512
«Индиан бличинг компани» 225, 226
«Индиан бэнк» 81, 82, 400, 425
«Индиан бэнкс ассосиэйшн» 424, 426
«Индиан вулн миллз» 343
«Индиан джут миллз ассосиэйшн» 54, 135, 136, 300
«Индиан иншурэнс компаниз пул» 560
«Индиан котн миллз федерейшн» 385
«Индиан лииф тобэкоу дивелопмент компани» 126
«Индиан майнинг энд констракшн компани» 502
«Индиан нэшнл эйруэйз» 343
«Индиан оверсис бэнк» 425
«Индиан рифайнериз» 475
«Индиан рэр ёз» 502
«Индиан симент компани» 80, 272, 515
«Индиан спиши бэнк» 96
«Индиан телефоун индастриз» 496, 502
«Индиан ти ассосиэйшн» 136
«Индиан шугар миллз ассосиэйшн» 267, 268
«Индиан шугар синдикэйт» 269, 271, 274
«Индиан эйрлайнз корпорейшн» 471
«Индо-Агри» 134
«Индо-ставоник петролеум» 496
«Индра Синг энд санз» 337
«Индур миллз» 228
«Интернэшнл бэнкинг корпорейшн» 156
«Иокогама спиши бэнк» 156
«Исбрандсен компани» 134

«Ист Индиа дистиллериз энд шугар фэкториз» 517, 548, 551
«Истерн бэнк» 156, 160
«Истерн кемикл» 333
«Истерн шипинг корпорейшн» 472, 502

«Калико миллз» 388
«Калкатта бэнк» 25
«Калкатта индастриэл бэнк» 234
«Калкатта илектрик саплай корпорейшн» 513
«Калкатта силектид коул ассосиэйшн» 136
«Камлапат Мотилал шугар миллз» 333
«Канара бэнк» 425
«Канпур бэнк» 33
«Канпур илектрик саплай корпорейшн» 125
«Канпур котн» 221
«Карамчанд Премчанд» 336
Карамчанд Тхапар (фирма, группа, концерн) 251, 277, 284, 337
«Карамчанд Тхапар энд браззрз» 340, 409, 421
Карримбхой (группа) 228
«Карримбхой Ибрагим энд сан» 225
«Карримбхой миллз» 226
«Катни симент энд индастриэл» 272
«К. В. Суббха Рао» 337
«Квислэнд иншурэнс компани» 134
«Кеттлуэлл, Баллен энд компани» 132, 138, 349, 355
«Килборн энд компани» 124, 125, 132, 349, 418
«Киллик индастриз» 335, 349, 357
«Киллик, Никсон энд компани» 132, 324, 353, 356
«Кингслей — Галагхат — Ассам ти компани» 134
Кирлоскар (фирма, группа) 421, 560
«Кирлоскар браззрз» 246
«Кокс энд компани» 157
«Колвин» 30
«Комилла бэнкинг корпорейшн» 237, 326
«Комилла юниэн бэнк» 237
«Коммёршл бэнк» 25
«Коммонуэлс траст» 123
«Коттон эйджентс» 320
«Котуар насиональ» 156
Котхари (группа) 421, 552
«Кохинур миллз» 226, 357
Крайслер (группа) 359
«Краттенден» 30
«Кресент миллз» 225, 226
«Купер Аллен» 196
«Кхас Каджора коул компани» 134

«Лайф иншурэнс корпорейшн» (Корпорация по страхованию жизни — государственная) 465, 467, 468, 470, 493, 512, 514, 545, 556
«Лакшми» 325
«Лакшми бэнк» 216
«Лакхи. П. Д. Локенатх» 336
«Лала Шри Рам» 337
«Лалбхой Далпатбхой» 337
«Ласкерпур ти компани» 134
«Ливерпул энд Ландн энд Глоуб иншурэнс компани» 134
«Ллойд бэнк» 157, 470
«Лойял текстайл миллз» 353

«Мадрас индастриэл инвестмент корпорейшн» 482
«Мадрас хайд энд скин экспортерз» 134
«Мадхаджи Дхарамси мэнюфэкчуринг компани» 226, 343
«Майер миллз» 354
«Майер Сассун миллз» 226
«Мак Доувелл энд компани» 357
«Макиннон, Макензи энд компани» 138, 349
«Макинтош энд компани» 25
«Маклен инджиниринг» 337
«Мак Леод энд компани» 132, 138, 324, 348, 355, 357, 441
«Мак Нейл энд Берри» 348, 357, 418, 441, 446
«Мак Нейл энд компани» 132, 136, 138, 357
«Макс» 30
«Манилал Марсден энд компани» 220
«Мартин — Бёрн» 324, 338, 355, 356, 357, 409, 441, 447
«Мартин энд компани» 108, 115, 132, 133, 138, 356, 357
Мафатлал (группа) 419, 420
«Мафатлал Гагалбхой» 337
Махандра (группа) 419, 421, 452
«М. Гокулдас спиннинг энд уивинг компани» 226
Международный банк реконструкции и развития (МБРР) 435, 436, 450, 451, 452, 551
«Меттур кемиклз» 388
«Мёркэнтайл бэнк оф Индиа» 33, 145, 154
«Мицуи бэнк» 156

«Модерн вул мэнюфэкчуринг» 332
«Модерн глас М. Ф. Г.» 332
«Модерн рабер М. Ф. Г.» 332
Моди (группа) 343
«Монокджи Петит миллз» 226
Морган (финансовый дом) 145, 229
Морган — Гренфелл (финансовая группа) 114
«Мотилал Падампат шугар миллз» 333
Мохта Хингангхатский (ростовщический дом) 209, 216
«Муир» 221
Мукерджи — Банерджи (группа) 446

Нагар Сетх (банкирский дом) 9
«Назира коул компани» 134
«Намбурнади ти компани» 134
«Нангал фёртилайзерз энд кемиклз» 496, 497, 502, 504
Наранг (группа) 251
«Наранг браздрз» 337
«Натх бэнк» 237
Наффилд (группа) 359, 360
«Низерлэндз Индиа коммёршл бэнк» 156
«Нейвели лигнайт корпорейшн» 502
«Норс — уэстерн бэнк оф Индиа» 32
«Н. Сирур энд компани» 337
«Нью Индиа миллз» 320
«Нью Индиа эшурэнс компани» 230, 325, 341
«Нью Саманбаг ти компани» 134
«Нью стэндарт бэнк» 326
«Нью эйшиэтик иншурэнс компани» 342
«Нэшнл» (страховая компания) 325
«Нэшнл бэнк оф Индиа» 154, 157, 169
«Нэшнл индастриэл дивелопмент корпорейшн» 469, 500, 502
«Нэшнл кооперейтив дивелопмент энд уэрхаузинг борд» 488
«Нэшнл коул дивелопмент корпорейшн» 474, 502, 507, 561
«Нэшнл минирэлз дивелопмент корпорейшн» 474
«Нэшнл провиншл бэнк» 157
«Нэшнл проджектс констракшн корпорейшн» 502
«Нэшнл рисёрч дивелопмент корпорейшн» 502
«Нэшнл смолл индастриз корпорейшн» 484, 556

«Ойл Индиа» 475, 507
«Октавиус стил энд компани» 132, 250, 348, 441
«Олл Индиа хэндлум борд» 503
«Олл Индиан хэндикрафтс борд» 503
«Ориентл бэнкинг корпорейшн» 33, 154
«Ориентл лайф эшурэнс» 325, 341, 560
«Ориентл миллз» 218
«Орисса майнинг корпорейшн» 502, 506
«Орисса минирэлз дивелопмент» 496
«Орисса симент» 515
Ост-Индская компания 5, 11, 12—15, 19, 20, 23, 25, 27, 33.

«Палмер энд компани» 24, 25, 30
«Паркинс» 337
«Пенджаб нэшнл бэнк» 81, 239, 400, 423, 424, 427, 470, 544
«Пенджаб портлэнд симент» 272
«Пенч вэли коу компани» 134
«Пенч илектрик саплай компани» 134
«Перри энд компани» 182, 250, 349
«Пиллаи бэнк» 425
«Пиплз бэнк оф Индиа» 230, 231, 239
«Пирл миллз» 225, 226
«Пирс, Лесли энд компани» 349
«Плайвуд продактс» 332
«Платт браздрз энд компани» 108
«Плэнтерс сторс энд эйджензи компани» 350
«Плэстик продактс» 332
Поддар (группа) 343, 446
«Праймиер миллз» 221, 225
«Праймиер отомобилз» 451
«Президенси бэнк оф Бенгал» 29, 32, 82, 113
«Президенси бэнк оф Бомбей» 32
«Президенси бэнк оф Мадрас» 32
«Премчанд Ройчанд» 69
«П. энд О. бэнкинг корпорейшн» 157
«П. энд О. стим нэвигейшн компани» 32, 157

Раджа Гокулдас (ростовщический дом) 209
«Раджа Джаноки Нат Рой» 222
«Раджнагар ти компани» 134
«Раджпутана текстайл» 337
«Рай Бахадур Бансилал Абирчанд» 213
«Рамдатт Рамкишендасс» 336
«Рамнарайн энд санз» 331, 336

«Ранигандж коул» 125
«Рева коулфилдз» 134
«Релей инвестмент компани» 119
«Ремингтон Кроуфорд энд компани» 69
«Риабилитейшн хаузинг корпорейшн» 502
«Ризёрв бэнк оф Индиа» (Резервный банк) 6, 170, 171, 297, 375, 393, 398, 415, 423, 425, 426, 444, 457, 463, 464, 468, 470, 482, 483, 497, 510, 524, 532, 538, 539, 548, 559
«Рифайнэнс корпорейшн фор индастри» 451, 469
«Ройал иксчейндж эшурэнс корпорейшн» 134
«Ройал иншурэнс компани» 134
Ротшильд (финансовая группа) 114
«Р. С. Рекчанд Гопалдас Мохта спиннинг энд уивинг миллз» 216
«Руби дженерал иншурэнс компани» 342
Руйя (группа) 331
«Русско-азиатский банк» 156
«Рэллиз браззерз» 125, 452, 481

«Сандоз продактс» 134
«Саран инджиниринг компани» 144
«Сарман вэли ти компани» 134
«Саруп Чанд Хикум Чанд» 339
«Сауращтра кемиклз» 388, 389
«Сахабад симент» 272
Саху Джайн (группа) 421
«Саху кемиклз» 389
«Свадеши миллз» 71, 354
«Свайка браззерз» 336
«Сентрал бэнк оф Индиа» 81, 82, 165, 230, 239, 240, 323, 326, 341, 400, 423, 424, 427, 470
«Сентрал провинсиз рейлуэйз» 357
«Сентрал провинсиз симент» 272
«Сентрал фёртилайзер пул» 515
«Сешасайи браззерз» 337, 421, 452, 514
«Сешасайи индастриз» 514
«Сивил эксплозивз фэктори» 496
«Симент маркетинг компани оф Индиа» 272, 273
«Симент эйджентс» 273, 274, 357
Сингхания (фирма, группа, концерн), см. также Джаггилал Камлапат 251, 331, 332, 343, 354, 512, 551
«Синдиа стим нэвигейшн компани» 418, 472, 494
«Синдри фёртилайзерз энд кемиклз» 481, 502, 503
«Сноу уайт фуд продактс» 333
«Сосьете женераль» 156
«Стейнз энд компани» 350
«Стейт бэнк оф Биканир» 465
«Стейт бэнк оф Джайпур» 465
«Стейт бэнк оф Индиа» (Государственный банк) 400, 425, 433, 463 464, 465, 468, 470, 493, 538, 546, 552
«Стейт бэнк оф Индур» 465
«Стейт бэнк оф Майсур» 465
«Стейт бэнк оф Патиала» 465
«Стейт бэнк оф Сауращтра» 465
«Стейт бэнк оф Хайдарабад» 465
«Стейт трейдинг корпорейшн оф Индиа» (Государственная торговая корпорация) 465, 480, 481, 493, 502, 515, 545, 556
«Стил браззерз энд компани» 349
«Стро продактс» 332
«Сумитомо бэнк» 156
«Суражмал Нагармалл» 336
«Сурат илектрисити» 357
«Сьюприм тайэр римилдинг» 332

Тата (фирма группа, концерн) 69, 71, 80, 99, 229, 230, 266, 273, 274, 275, 277, 284, 285, 305, 320, 323, 324, 331, 333, 334, 335, 340—343, 345, 355, 360, 409, 410, 412, 414, 417, 418, 420, 427, 429, 446, 448, 452, 547
«Тата айрн энд стил компани» (металлургический комбинат Тата) 79, 80, 81, 99, 192, 203, 225, 230, 274, 308, 320, 341, 414, 415, 416, 451
«Тата индастриз» 409
«Тата индастриэл бэнк» 230, 234
«Тата инджиниринг энд локомотив компани» 320, 414, 513
«Тата кемиклз» 342, 388, 389
«Тата миллз» 71
«Тата ойл миллз компани» 230, 342
«Тата пауэр компани» 229, 230, 414, 451
«Тата санз» 99, 338
«Тата хайдро-илектрик пауэр саплай компани» 80, 229, 414
«Тата эйркрафт» 355
«Тата эйр лайнз» 342
«Тезпур ти компани» 134
«Тинплэйт компани оф Индиа» 134
«Томас Дафф энд компани» 109, 132, 350
«Торнер, Моррисон энд компани» 113, 136, 349
«Траванкур бэнк» 465
«Траванкур — Кочин кемиклз» 388

«Траванкур минирэлз» 496, 502
«Траванкур нэшнл энд Квилон бэнк» 239
«Траванкур симентс» 515
«Тхакерси, Мулджи энд компани» 337

«Уиллиамсон, Мэгор энд компани» 132, 348, 441
«Уиллиерс» 132, 338
«Уолш Ловетт энд компани» 108
«Уэст бокаро» 320
«Уэстерн шипинг корпорейшн» 472, 502

«Фазалбхой миллз» 225, 226
«Ф. В. Хейлджерс энд компани» 132, 136, 138
«Фергюссон» 30
«Финдлей миллз» 226
«Форбес, Форбес Кэмпбелл» 452
«Фрамджи Петит миллз» 226
«Фрамджи энд компани» 218
«Фри Индиа дженерал иншурэнс» 333
«Фри энтерпрайзиз» 555

«Хаджи Карим Нур» 189
«Хаджи Хуссейн Дада» 189
Хамбор (финансовая группа) 114
«Хенрис Кинг энд компани» 157
«Химани соуп уоркс» 266
«Хингаджиа ти истейт» 353
«Хинджир Рампур коул» 357
«Хинд котн миллз» 326
«Хиндустан» (страховая компания) 325
«Хиндустан бэнк» 25
«Хиндустан инсектисайдз» 502
«Хиндустан кейблз» 502
«Хиндустан коммёршл бэнк» 333
«Хиндустан левер» 452
«Хиндустан моторз» 359
«Хиндустан мэшин тулз» 502, 556
«Хиндустан стил» 495, 496, 500, 502, 512, 547
«Хиндустан таймс энд эллайд пабликейшн» 428
«Хиндустан хаузинг корпорейшн» 502
«Хиндустан хэви кемиклз» 388
«Хиндустан шипьярд» 473, 494, 502
«Хиндустан эйркрафт» 492, 502
«Хиндустан энтибиотикс» 502
Хирачанд (фирма, группа, концерн), см. также Вальчанд Хирачанд 127, 277, 334, 340, 343, 359, 418, 421, 451
«Хор, Миллер энд компани» 133, 355
«Хугли флауэр миллз компани» 134
Хукумчанд 222, 284
«Хэви инджиниринг корпорейшн» 495
«Хэви илектриклз» 502

«Чайна нэвигейшн компани» 134
«Чандра энд компани» 338
«Чаргола ти ассосиэйшн» 353
«Чартерд бэнк оф Индиа» 33
«Чартерд бэнк оф Эйша» 33
«Чартерд мёркэнтайл бэнк оф Индиа, Ландн энд Чайна» 34, 154, 157, 470
Читнавис (ростовщический дом) 209
«Чойбари ти компани» 134
«Чэмберс» 196

«Шапурджи Броча миллз» 343
«Шиваранспур синдикейт» 357
«Шипинг корпорейшн оф Индиа» 472
«Шоу, Уоллэс энд компани» 132, 133, 136, 138, 324, 346, 348, 355, 356, 441, 446
Шредерс (финансовая группа) 114

«Эдамс Пик ти истэйтс» 134
«Эдвард миллз» 354
«Эдвард Сассун миллз» 226
«Эйлдон Холл ти энд рабер компани» 134
«Эйр Индиа интернэшнл» 342, 417, 471
«Экспорт рискс иншурэнс корпорейшн» 480, 502
«Экспресс ньюспейперз» 428
«Эксчейндж бэнкс ассосиэйшн» 425
«Элайэнс бэнк оф Индиа» 239
«Элджин» 221
«Элджин миллз компани» 144
«Элиас» 222
«Элигзандер энд компани» 25, 29
«Элигзандер Лоури энд компани» 109
«Эмприс миллз» 71
«Эндерсон Райт энд компани» 350
«Эндрю Юл энд компани» 112, 114, 119, 132, 136, 138, 145, 250, 324, 348, 441
«Эрбэтнот энд компани» 26
Эрлангерс (финансовая группа) 114
«Эфертон уэст милл» 520

«Юл Кэтто энд компани» 145
«Юнайтид боуд энд пэйпер миллз» 326
«Юнайтид бэнк оф Индиа» 400, 424
«Юнайтид Индиа» (страховая компания) 325
«Юнайтид коммёршл бэнк оф Индиа» 323, 342, 400, 423, 424, 426, 427
«Юнайтид эйджексиз» 337
«Юнайтид симент компани оф Индиа» 272
«Юнайтид флауэр миллз компани» 134
«Юниэн бэнк оф Индиа» 230, 341, 425
«Юниэн марин энд дженерал иншурэнс компани» 134
«Янг Индиа эйджексиз» 337

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стр.

Предисловие 3

Глава первая. Эксплуатация Индии торговым и промышленным капиталом Великобритании (феодальное общество под гнетом заморского капитализма) 7

1. Завоевание Индии и усиление колониальной эксплуатации методами первоначального накопления 10
2. Приспособление феодальной эксплуатации к нуждам колониального порабощения (системы заминдари и райятвари) 16
3. Экономика Индии в эпоху промышленного капитализма (начало превращения страны в аграрно-сырьевой придаток Англии) 22

Глава вторая. Наступление эпохи империализма и становление капиталистического уклада в Индии 44

1. Роль колониального государства в создании предпосылок эксплуатации Индии в интересах английского монополистического капитала 45
2. Вывоз английского капитала в Индию 52
3. Феодальная эксплуатация и торгово-ростовщический капитал — на службе английских монополий 59
4. Становление индийского капитализма 67
5. Формирование и положение индийского фабричного пролетариата 84
6. Английский капитал в Индии в период первой мировой войны 90
7. Индийское капиталистическое предпринимательство накануне и во время первой мировой войны 96
8. Положение трудящихся классов Индии в период войны 101

Глава третья. Английский финансовый капитал в производстве и торговле Индии (британские управляющие агентства) 106

1. Английское капиталистическое предпринимательство в Индии и система управляющих агентств 106
2. Экспорт капитала в Индию и английские управляющие агентства 111
3. Торгово-посредническая сеть английских монополий в Индии 124
4. Английские колониальные монополии в Индии 130
5. Развитие капитализма в Индии и начало кризиса английского капиталистического предпринимательства 137

Глава четвертая. Английский финансовый капитал в кредитно-денежной системе Индии (британские колониальные банки) . . . 147

Стр.

1. Английские банки, действовавшие внутри Индии (банки президентств и Имперский банк) 149
2. Английские валютные банки и колониальная монополия на внешнюю торговлю Индии 153
3. Колониальная структура банковской системы. Противоречия между английскими монополиями и индийской буржуазией в области кредита 161
4. Английское капиталистическое предпринимательство в Индии и колониальная структура индийской экономики 171

Глава пятая. Мелкотоварное производство и низшие формы капиталистического предпринимательства в промышленности . . . 179
1. Остатки натурального и простое товарное производство в промышленности 181
2. Складывание низших форм капиталистического предпринимательства и торгово-ростовщический капитал . . 188
3. Капиталистические мануфактуры и небольшие механизированные предприятия 196

Глава шестая. Развитое индийское капиталистическое предпринимательство 206
1. Торгово-ростовщический капитал и возникновение индийского капиталистического предпринимательства . . 206
2. Становление местного развитого капиталистического предпринимательства и индийские управляющие агентства 218
3. Индийские акционерные банки 231
4. Развитие местного капитализма и новая прослойка имущих классов в деревне 240
5. Скачкообразность в развитии индийского предпринимательства. Становление фабричной сахарной промышленности 247
6. Концентрация и централизация капитала в фабрично-заводской промышленности. Образование отраслевых монополий в сахарной и цементной промышленности 257
7. Общая характеристика индийской национальной буржуазии 279

Глава седьмая. Британские монополии и индийское капиталистическое предпринимательство в 1939—1947 гг. 295
1. Экономическое положение Индии на последнем этапе колониального господства 295
2. Усиление развитого индийского капиталистического предпринимательства и обогащение крупной буржуазии 318
3. Кризис английского капиталистического предпринимательства 345
4. Кризис колониального господства 360
Глава восьмая. Новая политическая и экономическая обстановка в независимой Индии и основные проблемы развития капитализма 364
Глава девятая. Развитие частнокапиталистического предпринимательства в независимой Индии 372
1. Двоякое направление эволюции индийского капитализма (вширь и вглубь). Новые особенности в развитии мелкого предпринимательства 372
2. Развитие капитализма вглубь. Концентрация производства и капитала 382

Стр.

3. Усиление индийского монополистического капитала и его специфика 402
4. Иностранное частнокапиталистическое предпринимательство в независимой Индии и усиление связей между иностранными и местными монополиями 429

Глава десятая. Государственно-капиталистическое предпринимательство 454
1. Основное противоречие современного индийского общества — причина появления госкапитализма 454
2. Пути возникновения материально-экономической основы государственного капитализма и его общий рост . . . 457
3. Главные области госкапиталистического предпринимательства 460
4. Организационная структура госкапиталистического предпринимательства и крупнейшие государственные фирмы 492

Глава одиннадцатая. «Смешанная» экономика и противоречивые тенденции в развитии капитализма в современной Индии . . . 509
1. Взаимодействие частнокапиталистического и государственнокапиталистического предпринимательства (экономическая политика и экономическое регулирование) 509
2. Пятилетние планы экономического развития и пути индустриализации Индии 521
3. Борьба двух путей развития капитализма и проблема некапиталистического пути 542

Послесловие 573

Указатель имен 576
Указатель фирм и других деловых организаций 579

БИБЛИОТЕКА
Института народов
Азии АН СССР

Алексей Иванович Левковский

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА В ИНДИИ

Утверждено к печати
редакционным советом востоковедной литературы
при Отделении исторических наук
Академии наук СССР

•

Редакторы *Р. А. Гузмухамедов,*
Л. Ш. Фридман
Художник *А. Г. Кобрин*
Технический редактор *Э. Ш. Язловская*
Корректоры *М. Н. Гарбер* и
А. С. Киняпина

•

Сдано в набор 6/IX 1962 г.
Подписано к печати 14/XII 1962 г.
А-10660. Формат 60×90¹/₁₆ Печ. л. 37.
Уч.-изд. л. 39,76. Тираж 2000 экз.
Зак. 1985 Цена 1 руб. 90 коп.

Издательство восточной литературы
Москва, Центр, Армянский пер., №2

•

Типография № 1 Государственного
издательства литературы по строительству,
архитектуре и строительным материалам,
г. Владимир

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ВОСТОЧНОЙ
ЛИТЕРАТУРЫ

ВЫШЛИ В СВЕТ

В. Ф. Васильев. **Очерки истории Бирмы 1885—1947.** 442 стр. 2 р. 10 к.

Н. А. Симония. **Остров большой реки.** 158 стр. 25 коп.

Поэзия народов Индии. 190 стр. 50 коп.

Современная индийская проза. 385 стр. 1 р. 30 к.

В. А. Жеребилов. **Рабочий класс Малайи.** 240 стр. 80 коп.

ВЫХОДЯТ В СВЕТ

Л. В. Шапошникова. По Южной Индии.

М. Г. Козлова. Бирма накануне английского завоевания.

В. И. Павлов. Империализм и экономическая самостоятельность Индии.

Борьба народов Азии за мир.

Э. О. Берзин. Борьба европейских держав за сиамский рынок.

М. А. Поповский. Судьба доктора Хавкина.

МАГАЗИНЫ КНИГОТОРГА И АКАДЕМКНИГИ ПРИНИМАЮТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАКАЗЫ НА ВЫХОДЯЩИЕ КНИГИ

Цена 1 р. 90 к.

